

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 16

Частина 1

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Ludmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Електронна сторінка видання – www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі протоколу № 14 від 21 листопада 2017 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Аванесова Н. Е., Лубенська А. С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	6
Андрусів С. В. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ДЕРЖАВИ.....	10
Багорка М. О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	13
Бондаренко Н. М. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	17
Боровік Л. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ В АГРАРНІЙ ГАЛУЗІ.....	21
Брензович К. С., Глодан М. П. АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ МОЛОДІ УКРАЇНИ.....	26
Будз О. О. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА МИТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	30
Бучинська Т. В. УНІВЕРСАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЛЮДИНИ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	33
Кміть В. М., Бучма І. І. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК РЕГУЛЯТОРА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У ДЕРЖАВІ.....	37
Віхляєва Н. В. ОБ'ЄКТНО-ОРІЄНТОВАНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	43
Галапуп Л. О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	47
Галинська Ю. В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ПАЛИВОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	52
Гарашук О. В., Куценко В. І. ОСВІТА – ВАЖЛИВИЙ ДРАЙВЕР ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	57
Гегедош К. В., Проскура В. Ф. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ТРАНСКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ АСОЦІАЦІЇ «КАРПАТСЬКИЙ ЄВРОРЕГІОН»).....	63
Гедз М. Й., Бакум І. В. ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	67
Гинда О. М., Гинда С. М. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	71
Денисенко М. П., Бреус С. В. СИСТЕМНІ ЗАГРОЗИ ЯК ЧИННИК ПОГІРШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....	76

Денисенко В. Ю., Корнєєва І. С. ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ МОДЕЛІ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТОРГОВОГО ПОРТУ.....	80
Дєліні М. М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	84
Дзюбановська Н. В. СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	89
Дьяченко Ю. В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	94
Жарікова О. Б., Пашенко О. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КАПІТАЛІЗОВАНОГО ДОХОДУ ДЛЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	98
Zhuravlova Yu. O. PUBLIC SERVICE AS A PUBLIC GOOD.....	102
Зайцев О. В., Нікітін Д. В. ОСОБЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	107
Зварич Р. Є. ІСТОРИЧНА НЕРІВНІСТЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА ПЕРЕДУМОВА АЛЬТЕРГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	110
Іличок Б. І., Малиновський Ю. В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ЇЇ СТАНУ.....	115
Карпенко Н. Г., Нос Л. Д. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	121
Карпіщенко О. О., Ващенко Т. В. ЕКСПОРТООРІЄНТОВНА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНА МЕТА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	125
Касич А. О., Бурба О. А. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	130
Касич А. О., Бурківська В. А. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЦІЛЕЙ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ В ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	135
Кожухівська Р. Б., Парубок Н. В. СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	140
Кононова О. Є., Головченко Є. Ю. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ, ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ.....	145
Корбутяк А. Г., Буга М. М. ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА».....	149
Корбутяк А. Г., Сокровольська Н. Я. ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	153
Кустріч Л. О. УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	157

Кучмесв О. О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ: ФАКТОРИ ТА ЗАСОБИ ЇЇ ГАРАНТУВАННЯ.....	162
Легомінова С. В. ОБҐРУНТУВАННЯ ІНТЕРЕЛІЯЦІЇ МІЖ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СТІЙКИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА.....	165
Лисенко С. М., Табачкова Н. А., Омельченко М. М. БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ.....	170
Михайленко О. В., Комарицька Н. І. РОЗРОБЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	176
Широков М. А. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ВОДНИХ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	180

Аванесова Н. Е.

кандидат економічних наук,

професор кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету будівництва і архітектури

Лубенська А. С.

студентка

Харківського національного університету будівництва і архітектури

Avanesova N. E.

Candidate of Economic Sciences,

Professor at the Department of Finance and Credit

Kharkiv national university of civil engineering and architecture

Lubenska A. S.

Student at the Department of Finance and Credit

Kharkiv national university of civil engineering and architecture

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

MODERN TRENDS INVESTIGATING MODELS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто моделі, що застосовуються в процесі стратегічного планування розвитку підприємства. Дано докладний опис базових моделей, зокрема Гарвардської школи, формування стратегічного плану І. Ансоффа і Г. Стейнера. Обґрунтовано необхідність використання декількох моделей під час формування стратегії підприємства. Зазначено ключові елементи розробки моделі процесу стратегічного управління в умовах єдиного циклу на підприємстві.

Ключові слова: управління підприємством, стратегія, модель управління, дослідження, напрям.

Вступ та постановка проблеми. Стратегічний аналіз підприємства є одним з головних елементів процесу формування управління та розвитку, визначення стратегічного сценарію підприємства. Динаміка України щодо євроінтеграції ставить перед вітчизняною економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких вагоме місце належить якісному стратегічному управлінню вітчизняними підприємствами та його персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління діяльністю та розвитком підприємств досліджено в працях багатьох закордонних та вітчизняних науковців [4; 6; 8; 10], а саме в роботах Дж. Стігліца, Ч. Гіла, Р. Акоффа, П. Дойла, П. Друкера, Й. Шумпетера, І. Ансоффа, М. Портера, Г. Мінцберга, Д.Л. Томпсона, Г. Азоева, М. Круглова, В. Гейця, А. Мазаракі, С. Пирожкова, І. Бланка, Л. Забродської, І. Маркіної, Г. Ялового.

Сучасні теоретики в галузі стратегічного управління пропонують свій варіант вирішення проблеми, місце, функціональні зв'язки та внутрішній зміст стратегічного планування. Незважаючи на це, існує необхідність узагальнити вищезазначені елементи, використовуючи теорію стратегічного менеджменту як джерело інструментів і засобів, які могли б бути використані в арсеналі сучасного стратега.

Метою роботи є виокремлення ключових елементів та моделей стратегічного управління, тому що першочерговим та доцільним для підприємства завданням є використання не однієї конкретної моделі стратегічного планування та управління, а комплексу декількох із них, що підвищить якість сформованої стратегії управління підприємством. Подальші дослідження в цьому напрямі пов'язані з обґрунтуванням моделей стратегічного планування для підприємства.

Результати дослідження. Стратегічне управління має свою модельну побудову. Але в процесі складного розвитку теорія стратегічного менеджменту розробила багато різних моделей стратегічного управління. Найбільшого поширення набули моделі [6; 11; 13] Ф.Р. Девіда, Д.Л. Томпсона, Р. Лінча і П. Лоранж та інших науковців. Серед вітчизняних учених, що займаються моделями стратегічного управління, слід виділити В. Єфремова, З. Шершньову і С. Оборську.

Розглянемо детальніше основні аспекти кількох моделей.

Модель стратегічного управління Д.Л. Томпсона складається з 4-х етапів, таких як стратегічний аналіз, стратегічний вибір, реалізація стратегії, моніторинг та оцінка [5, с. 34]. Д.Л. Томпсон вважає, що модель стратегічного управління повинна мати вигляд, представлений на рис. 1.

Модель Ф. Девіда передбачає почергове здійснення 3-х етапів, а саме розробку стратегії, впровадження стратегії та оцінку стратегії. Спочатку здійснюються формування місії і бажаних параметрів стратегії, зовнішній і внутрішній аудит діяльності підприємства; потім відбуваються визначення цілей, вироблення політики підприємства щодо досягнення цих цілей і розміщення ресурсів. А оцінка виконання стратегії здійснюється на третьому етапі. Модель стратегічного управління за автором представлена на рис. 2 [5, с. 35].

Високий рівень якості персоналу є головною передумовою високого рівня його управління та конкурентоздатності. На відміну від якості, яка відображає певний рівень потенціалу, категорія конкурентоспроможності відображає здатність персоналу реалізувати свій потенціал. Тому конкурентоздатність персоналу визначається не лише певним

рівнем його потенціалу, але й здатністю реалізувати цей потенціал на практиці, а також наявністю відповідних для цього умов [2].

Досвід багатьох зарубіжних компаній свідчить про посилення ролі управління людськими ресурсами в системі чинників, які забезпечують конкурентоспроможність.

Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинно постійно розробляти програми розвитку персоналу, які б забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб, розвиток і підвищення професійного та загальноосвітнього рівнів [3].

Моделі стратегічного управління Ф. Девіда і Д.Л. Томпсона мають недоліки, а саме:

- вони не дають уявлення про вихідну точку процесу стратегічного управління;
- у цих моделях приховано органічний взаємозв'язок стратегічного управління з тактичним і оперативним.

Р. Лінч вважає, що модель стратегічного управління повинна мати вигляд, представлений на рис. 3 [7].

М. Мескон вважає, що процес стратегічного управління має складатися з таких етапів (рис. 4) [5, с. 33]:

- вибір місії фірми;
- формулювання цілей фірми;
- управлінське обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін;
- вибір стратегії;
- реалізація стратегії;
- управління і планування (реалізація і контроль реалізації стратегічного плану);
- оцінка стратегії.

І. Ансофф в основу моделі стратегічного управління покладає рішення, які доцільно приймати під час формування стратегії, такі як [5, с. 33]:

- оцінка потенціалу організації;
- оцінка зовнішніх можливостей і загроз;

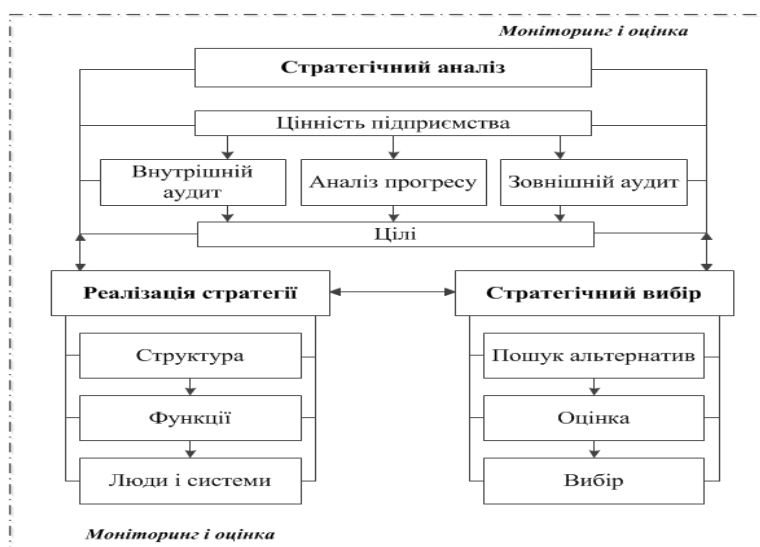


Рис. 1. Модель стратегічного управління Д.Л. Томпсона [5]

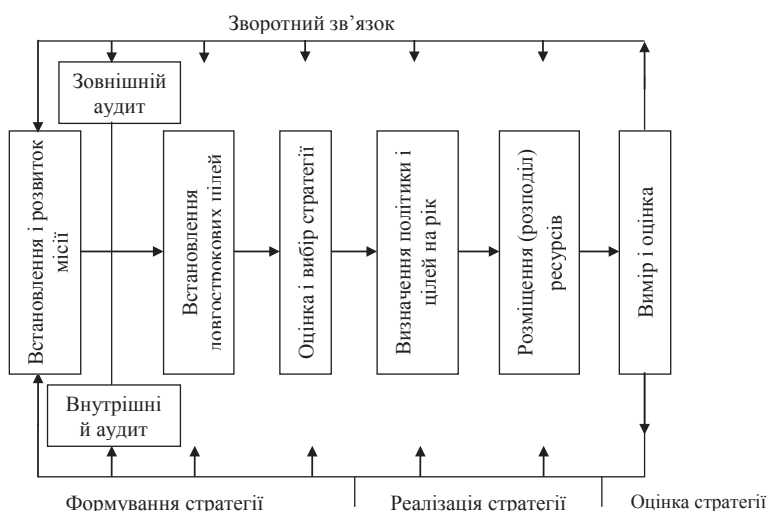


Рис. 2. Модель стратегічного управління Ф. Девіда [5]

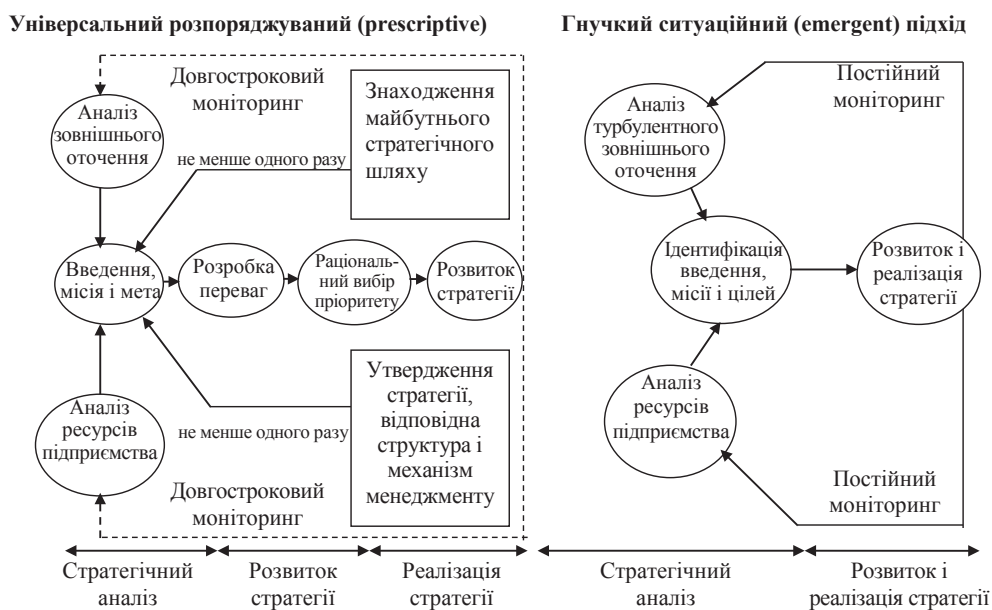


Рис. 3. Модель стратегічного управління Р. Лінча [7]



Рис. 4. Процес стратегічного планування [5]

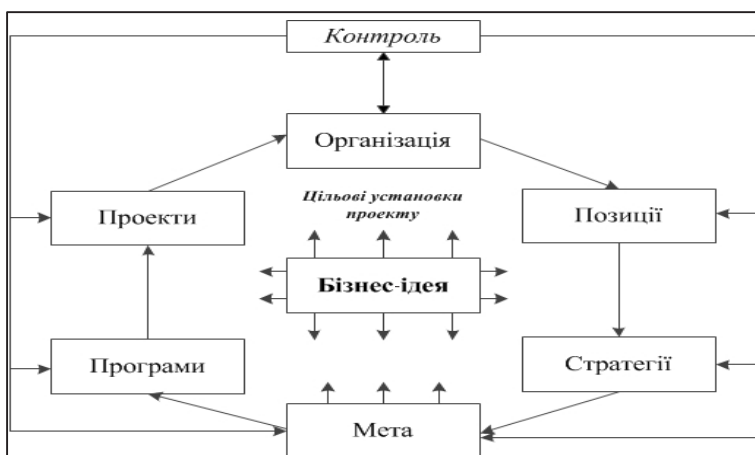


Рис. 5. Модель стратегічного управління В. Єфремова

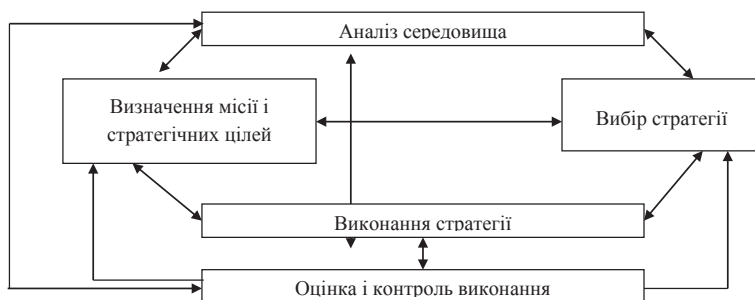


Рис. 6. Структура стратегічного управління

- формулювання цілей і вибір завдань;
- рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації;
- вибір конкурентної стратегії;
- формування компонент стратегії диверсифікації і конкурентної стратегії у вигляді окремих проектів.

Модель стратегічного управління В. Єфремова розглядається як вихідний пункт бізнес-ідеї підприємства, на основі якої розробляються цільові настанови підприємства. Далі, виходячи з оцінки позицій підприємства в

стратегічному просторі і цільових настанов, розробляють стратегії підприємства, які деталізуються системою цілей (рис. 5) [13].

На підставі поставлених цілей розробляються програми, проекти і система організаційного забезпечення виробничо-комерційної діяльності підприємства. У процесі виконання намічених дій контролюються й аналізуються отримані результати. За необхідності здійснюється коригування програм, проектів, організаційного забезпечення.

Значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій під час формування системи стратегічного менеджменту також зробили вітчизняні автори, такі як З. Шершньова і С. Оборська.

Концептуальна схема стратегічного управління підприємством, яку вони запропонували, відрізняється від раніше запропонованих моделей розширеним, коректним і чітким описом складових кожного етапу. Серед останніх виділяють такі [9]: концепція, діагностика сильних і слабких сторін підприємства, формування цілей підприємства, вибір стратегії, розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства, стратегічний контроль.

О. Віханський пропонує розглядати модель стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів (рис. 6), що утворюють один цілісний механізм, всередині якого існують стійкий зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на інші і на всю їх сукупність [1] (аналіз середовища, визначення місії і цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка і контроль виконання).

Першим етапом у процесі стратегічного управління є аналіз середовища, який дає основу як для визначення місії і цілей підприємства, так і для розробки стратегії. Цей аналіз вивчає внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, що охоплює макрооточення і безпосереднє оточення підприємства.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства передбачає дослідження таких його складових, як, зокрема, кадри, виробництво, організація управління, фінанси, маркетинг, корпоративна культура. Аналіз макрооточення – це дослідження впливу економіки, політичних процесів, правового регулювання та управління, соціальної та культурної складових суспільства, природного середовища і ресурсів, науково-технічного і технологічного розвитку, інфраструктури тощо. Аналіз оточення відбувається, як правило, за такими складовими: покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили.

Для підприємства вкрай важливо підтримувати баланс не лише між отриманням ресурсів із зовнішнього середовища і передачею продукту в нього, але й між інтересами різних соціальних інститутів і груп людей, які зацікавлені у функціонуванні підприємства і впливають на нього. Баланс інтересів визначає вектор спрямованості підприємства, який формально представляється у вигляді місії та стратегічних цілей.

Другим етапом є визначення місії та стратегічних цілей. Місія підприємства – це чітко визначена причина його існування. Місія деталізує статус підприємства,

забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей, стратегії, тактики і політики в досягненні запланованих результатів. Місія мотивує співробітників підприємства і формує інтерес до нього з боку оточення. Добре сформульована місія полегшує формулювання стратегічних цілей підприємства, які мають деталізувати й уточнювати місію. Після визначення місії і цілей підприємства необхідно вибрати стратегію його діяльності. Визначення стратегії як процес – це прийняття рішення про те, як розвивати бізнес загалом та його сектори зокрема, як протидіяти конкурентам, яке місце посідати на ринку.

Виконання стратегії, тобто проведення стратегічних змін (удосконалень) на підприємстві, які приводять його у стан готовності до перетворення стратегії на реальність, є наступним етапом реалізації мети стратегічного управління. Досить часто підприємства не можуть втілити вибрану стратегію. Це трапляється тому, що або неправильно було проведено стратегічний аналіз і зроблено висновки, або відбулися непередбачені зміни у зовнішньому середовищі, які не були своєчасно виявлені і враховані в адаптивній частині стратегії.

Отже, процес виконання стратегії потребує виняткової уваги і контролю. Ця функція здійснюється завдяки процесу оцінки і контролю виконання стратегії, який забезпечує:

- визначення того, що і за якими параметрами необхідно контролювати;
- оцінку стану контрольованих об'єктів відповідно до прийнятих стандартів або інших еталонних показників;
- з'ясування причин відхилень (якщо такі є);
- здійснення коригування.

У разі контролю реалізації стратегій ці завдання набувають певної специфіки, зумовленої тим, що стратегічний контроль спрямовується на з'ясування ступеня досягнення стратегічних цілей підприємства за допомогою вибраної стратегії. Стратегічний контроль сфокусований на вирішенні питання, чи можна в подальшому реалізувати певну стратегію і чи буде досягнуто у процесі її реалізації намічених результатів. Коригування за наслідками стратегічного контролю може стосуватися як самої стратегії, так і стратегічних цілей підприємства.

С. Попов запропонував відносно просту модель, що певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі [7]. Основними компонентами стратегічного управління, на думку вченого, є аналіз зовнішнього середовища органі-

зації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотний зв'язок.

Зіставляючи підходи вчених до визначення змістовного аспекту стратегічного управління, можна констатувати, що складність і динамічна природа підприємств ускладнюють розробку однієї специфічної моделі процесу стратегічного управління. Тобто спільними для всіх моделей етапами є такі: формування місії; визначення цілей; аналіз середовища; розробка, вивчення стратегічних альтернатив та вибір оптимальної стратегії; формування стратегічних планів, проектів і програм; реалізація планів, проектів і програм; контроль за виконанням; оцінка результатів і коригування.

Висновки. Досліджуючи сутність стратегічного управління підприємством, можна зробити висновок, що воно спрямовано на створення конкурентних переваг підприємства і утвердження його ефективної стратегічної позиції, що забезпечить його майбутню життєздатність у мінливих умовах.

Незважаючи на відмінності у підходах до моделювання стратегічного управління, в кожній моделі можна виділити три стадії процесу стратегічного управління [12].

1) Стадія стратегічного планування (стратегічного аналізу і вибору). На цій стадії визначаються стратегії підприємства шляхом встановлення місії, аналізу стратегічних позицій на основі дослідження внутрішніх і зовнішніх факторів.

2) Стадія стратегічної організації або налаштування організаційної системи відповідно до вибраної стратегії (впровадження стратегії, реалізація стратегії). На цій стадії виконується приведення всіх ресурсів і внутрішньофірмових зв'язків, усіх цілей, завдань і сфер відповідальності працівників у повну відповідність до вибраної стратегії; проводяться необхідні організаційні зміни в підприємстві, а також виробляється політика кожного з її структурних підрозділів.

3) Стадія стратегічного контролю та регулювання (оцінка стратегії та контроль вжиття стратегічних заходів).

Список використаних джерел:

1. Лапыгин Ю. Стратегический менеджмент : [учебн. пособ.] / Ю. Лапыгин. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 235 с.
2. Стратегічне планування на підприємстві : [навч. посіб.] / [Т. Любанова, Л. Мясоедова, Ю. Олейникова]. – Март, 2009. – 400 с.
3. Мошенський С. Економічний аналіз : [підруч. для студ. екон. спец. вищих навч. заклад.] / С. Мошенський, О. Олійник ; за ред. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
4. Немцов В. Стратегічний менеджмент / В. Немцов, А. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 560 с.
5. Отенко И. Стратегическое управление потенциалом предприятия : [монография] / И. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
6. Падерін І. Теоретичні основи стратегічного управління малими підприємствами та середнім бізнесом регіону / І. Падерін, Л. Чалапко // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 – С. 118–121.
7. Попов С. Стратегическое управление : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 304 с.
8. Стратегический менеджмент / [В. Родионова, Н. Федоркова, А. Чекменев]. – Воронеж : Изд-во ВГТУ, 2000. – 87 с.
9. Романюк Л. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством / Л. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/79/1/17.pdf>.
10. Сладкевич В. Стратегічний менеджмент організацій : [підруч. для студ. ВНЗ] / В. Сладкевич. – К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 496 с.
11. Стратегический менеджмент : [учеб. для студ. вузов] / под ред. А. Петрова. – СПб. : Питер, 2005. – 496 с.
12. Сумець О. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / О. Сумець, М. Бондаренко. – К. : «Хай-Тек Прес», 2010. – 240 с.
13. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

Аннотация. В статье рассмотрены модели, применяемые в процессе стратегического планирования развития предприятия. Дано подробное описание базовых моделей, в частности Гарвардской школы, формирования стратегического плана И. Ансоффа и Г. Стайнера. Обоснована необходимость использования нескольких моделей при формировании стратегии предприятия. Указаны ключевые элементы разработки модели процесса стратегического управления в условиях единого цикла на предприятии.

Ключевые слова: управление предприятием, стратегия, модель управления, исследование, направление.

Summary. The models used in the process of strategic planning of enterprise development are considered. The detailed description of the basic models, in particular the Harvard School, the formation of the strategic plan of I. Ansoff and G. Steiner is given. The key elements for the development of model of the strategic management process in the conditions of a single cycle at the enterprise are indicated.

Key words: business management, strategy, model of management, research, direction.

УДК 332.14:69.003

Андрусів С. В.
*аспірант кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки
Класичного приватного університету*

Andrusiv S. V.
*Post-graduate student of the Department of Economic Theory,
National and International Economics
of the Classic Private University*

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ДЕРЖАВИ

STRATEGIC PRIORITIES FOR DEVELOPMENT OF BUILDING INDUSTRY OF THE STATE

Анотація. У статті визначено, що для забезпечення ефективного розвитку будівельної галузі потрібно сформувати та імplementувати стратегічні пріоритети розвитку будівельного комплексу країни. Визначено низку умов щодо необхідності розробки та реалізації стратегії розвитку будівельної галузі. Запропоновано концептуальні стратегічні пріоритети розвитку будівельної галузі України, метою яких є забезпечення сприятливих умов для розвитку досліджуваної галузі.

Ключові слова: стратегія, будівельна галузь, стратегічні пріоритети, держава, глобалізація.

Вступ та постановка проблеми. Будівельна галузь є вагомим складовим будівельного комплексу, від функціонування якої залежать ефективність та конкурентоспроможність будівництва загалом. Нестабільна фінансова ситуація на ринку спричинила значний спад у виробництві будівельних матеріалів. Для виходу з кризових умов господарювання та перспективного розвитку будівельна галузь потребує удосконалення управління, а саме розробки та імplementації стратегічних пріоритетів розвитку галузі на національному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями стратегічного управління загалом займалися чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема В.І. Анін [1], А.М. Асаул [2], В.Я. Проценко [3], Н.М. Цепенюк [4], Б.П. Федішин [5]. Проблемам стратегічного розвитку будівельного комплексу приділено увагу в роботах таких вчених, як, зокрема, Н.І. Верхоглядова [6], Н.І. Демчук [7], В.І. Кандесєва [8], П.П. Микитюк [9], А.М. Стельмашук [10], В.В. Шкроміда [11].

Водночас чимало питань, пов'язаних з управлінням будівельною галуззю у системі стратегічного розвитку

держави, залишаються недостатньо розглянутими. Спеціальних досліджень потребує виокремлення стратегічних пріоритетів розвитку галузі.

Метою роботи є формування стратегічних пріоритетів стратегії розвитку будівельної галузі країни.

Результати дослідження. Нам відомо, що стратегія спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища. Однак така взаємозалежність потребує визначення та запровадження дієвого фіскального механізму та механізму перерозподілу, інакше існує реальна загроза надмірної поляризації та зростання диспропорцій між економічно розвинутими містами та рештою території країни.

За умови обмеженості фінансових ресурсів, які Кабінет Міністрів України може спрямувати на розвиток будівельної галузі, необхідно визначити основні стратегічні пріоритети розподілу ресурсів та сконцентрувати їх на ті заходи та тери-

торії, що можуть забезпечити найвищий результат у найкоротший строк та матимуть довготривалі і комплексні впливи на розвиток не лише цієї галузі, але й її тотожних.

Необхідність розробки та реалізації стратегічних пріоритетів розвитку будівельної галузі супроводжується багатьма передумовами, зокрема:

1) значна енергоємність та матеріалоемність галузі, потреба в модернізації виробництва;

2) зниження попиту на продукцію будівельної галузі внаслідок кризових тенденцій у будівництві;

3) відсутність обґрунтованої ефективної програми розвитку галузі на середньостроковий та довгостроковий періоди;

4) складність відносин між виробниками будівельної продукції та будівельними підприємствами; потреба в пошуку нових форм взаємодії влади та підприємств будівельного комплексу для будівництва доступного житла;

5) значний імпорт продукції промисловості будівельних матеріалів за наявності місцевих сировинних ресурсів.

Для підвищення інтенсивності стратегічного розвитку цієї галузі необхідною умовою є наявність інвестицій, головна увага зосереджується на інвестиціях в «м'яку» інфраструктуру, створенні публічно-приватних партнерств, формуванні бізнес-мереж, кредитній підтримці інвестицій приватного сектору для створення суспільного продукту, цілеспрямованому залученню інвестицій

для посилення конкурентних переваг. Для цього міста, громади розробляють економічні стратегії, створюють конкурентний діловий інвестиційний клімат, заохочують місцеві підприємства до утворення кластерів, бізнес-мереж та до співпраці, стимулюють навчання та підвищення кваліфікації робочої сили, спрямовують інвестиції у високотехнологічні галузі та у зростання кластерів, що формують ланцюжки зростання доданої вартості, підтримують підвищення якості життя. Модель місцевого економічного розвитку базується на капіталі знань та інтелекту і пов'язує триаду понять «глобалізація – інновація – конкурентоспроможність».

Ключовими факторами в сучасній глобальній економіці для будь-якої соціально-економічної системи є технологічні інновації, модернізація робочих місць та змісту праці робітників, а також виникнення внутрішніх місцевих економічних рушійних сил, які базуються на конкуренції, інформації та знаннях (табл. 1).

Кабінет Міністрів України підтримує принципові позиції підходу ЄС до реалізації регіональної політики, які базуються на поєднанні політики щодо підвищення рівня конкурентоспроможності територій та політики, спрямованої на недопущення зростання регіональних диспропорцій, але обмеженої на даний час у відповідних за обсягами ресурсах для здійснення ефективних заходів у рамках такого підходу.

Таблиця 1

Порівняння ключових факторів розвитку в різних економіках [12]

Фактори (рушійні сили)	«Стара» економіка	Глобальна «нова» економіка
Загальна характеристика економіки		
Динамічність ринку	стабільність	мінливість
Рівень конкуренції	національний	глобальний
Організаційні структури	ієрархічні та бюрократичні	мережеві та адаптивні
Територіальна мобільність підприємств	низька	висока
Конкуренція між територіями та містами	низька	висока
Загальна характеристика діяльності підприємств		
Виробництво	масове негнучке	гнучке
Ключові фактори виробництва	капітал і праця	інновації і знання
Рушійні сили технологій	механізація	автоматизація та цифровізація
Конкурентні переваги фірм	економія на масштабах	інновація, якість
Важливість досліджень	помірна	пріоритетна
Використання підрядників та співпраця з іншими	самостійне виконання всіх робіт, відмова від передачі окремих функцій іншим фірмам	співпраця та кооперація, аутсорсинг
Характеристика ринку робочої сили		
Зайнятість	стабільна	гнучка, змінюється залежно від можливостей та ризику
Стосунки між роботодавцями та найманими	обережні, відчужені, ворожі	спільне вирішення проблем, участь у прибутках
Освіта	отримання певних навичок	перманентне навчання
Характер навичок	відповідно до посади	ширші ніж посада, володіння суміжними професіями
Політика на ринку праці	повна зайнятість	інтелектуалізація робочих місць та високі зарплати
Поведінка влади		
Регулювання бізнесу	командно-адміністративне, повний контроль	ринкове, гнучке, побудоване на ефективності прийняття рішень
Стосунки між владою та бізнесом	контроль і недовіра, встановлення вимог	довіра, стимулювання розвитку, сприяння зростанню фірм та залучення інновацій
Державне управління	централізація влади, тотальний контроль, повна вертикаль влади	децентралізація та повсюдна субсидіарність, розвиток самоврядування та заохочення до конкуренції громад за високопродуктивні інвестиції

Сьогодні розвиток України здійснюється під впливом геополітичних та внутрішніх викликів зростання відкритості економіки, що вимагає змін у підходах до стратегічного розвитку галузей та визначення цілей державної політики на перспективу. Зазначені зміни полягають у переході від прямих короткострокових галузевих заходів впливу та реалізації інвестиційних проектів у конкретних регіонах для розв'язання проблем їх розвитку до системного і комплексного підходу до розвитку територій на основі концентрації фінансових ресурсів та створення умов для конкурентного розвитку галузей всіх регіонів.

Також важливим фактором є посилення ролі інституційного, соціального та економічного середовища на регіональному та місцевому рівнях для економічного зростання територій та підвищення рівня добробуту населення, що, відповідно, вимагає еволюції інституційної моделі формування та реалізації державної регіональної політики, яка сприяє створенню та стійкому функціонуванню середовища, сприятливого для впровадження місцевих та регіональних ініціатив.

Отже, процес формування та реалізації стратегічних пріоритетів розвитку повинен ґрунтуватись на таких принципах.

1) Запровадження системи постійного моніторингу, аналізу та оцінки екзогенних (зовнішніх) та ендемогенних (внутрішніх) факторів впливу на стратегічний розвиток галузевих систем.

2) Формування державної політики, реалізація якої поширюється на всі регіони та відповідним чином реагує на виклики екзогенних і ендемогенних факторів, які стримують розвиток.

3) Запровадження механізму сильної та гнучкої координації всіх суб'єктів державної політики в процесі її формування та реалізації, взаємоузгодження регіональної політики з політикою розвитку окремих галузей та сфер. Така координація повинна забезпечувати синхронізоване стратегічне прогнозування та планування регіонального розвитку на всіх територіальних рівнях, узгоджене законодавче забезпечення процесів планування, а також упровадження властивого кожному суб'єкту регіональної політики інструментарію впливу на регіональний розвиток.

4) Створення чіткої функціональної структури центральних та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення державного регулювання регіонального розвитку на всіх територіальних рівнях, координації багаторівневого управління за участю органів місцевого самоврядування, бізнесу, недержавних організацій та населення.

5) Підготовка висококваліфікованих кадрів у відповідних центральних та місцевих органах виконавчої влади, які мають знання та навички щодо розроблення та реалізації стратегічних проектів розвитку, створення системи управління різними структурами в контексті координації їх діяльності під час формування та реалізації державної регіональної політики.

6) Забезпечення фінансової спроможності органів виконавчої влади, відповідальних за реалізацію державної регіональної політики, законності та відповідальності під час здійснення за участю органів місцевого самоврядування дій, пов'язаних з регіональним та місцевим розвитком, а

також виконання відповідних державних зобов'язань, що передбачає формування джерел фінансування проектів регіонального розвитку на середньостроковій основі.

7) Формування механізму деконцентрації та децентралізації державних повноважень. Інституційна модель владних повноважень повинна передбачати можливість здійснення деконцентрації та децентралізації державних повноважень, а саме їх передачу на місцевий рівень (або навпаки) в процесі динамічних змін умов регіонального розвитку. З одного боку, концентрація економічної активності в містах України вимагає від органів місцевого самоврядування прийняття рішень, спрямованих на відповідну та швидку реакцію на процеси міської агломерації. З іншого боку, зменшення концентрації сільського населення не повинно негативно впливати на доступ сільських жителів та суб'єктів господарювання до адміністративних та інших послуг. Крім того, органи місцевого самоврядування регіонів повинні мати управлінські, організаційні та фінансові можливості стимулювання співробітництва територіальних громад на міжрегіональному рівні для розв'язання спільних проблем розвитку.

З урахуванням зазначеного сформовані стратегічні пріоритети дають можливість визначити інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики, який передбачатиме поєднання таких складових частин:

– секторальна (галузева) – підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної галузі шляхом оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпечення ефективної спеціалізації з пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу;

– територіальна (просторова) – досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, розвиток міжрегіонального співробітництва, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій шляхом формування «точок зростання», активізації місцевої економічної ініціативи та зміцнення потенціалу сільської місцевості, забезпечення соціально-економічної єдності і рівномірності розвитку регіонів з метою створення рівних умов для розвитку людини;

– управлінська – застосування єдиних підходів до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади.

Висновки. Отже, для досягнення сформованих нами стратегічних пріоритетів розвитку будівельної галузі нашої країни потрібно розв'язати наявні проблеми шляхом використання внутрішніх та зовнішніх можливостей галузей та територій, шляхом поєднання розвитку та єдності, орієнтованих на людину; використання власного потенціалу та реалізації ефективної державної політики і, як наслідок, підвищення рівня життя населення; інтеграції регіонального економічного, інформаційного, освітнього, культурного простору до загальноукраїнського простору, в якому особа має змогу для самореалізації та підвищення якості життя незалежно від місця проживання (єдність загальноукраїнського простору). Це дасть можливість ефективного функціонування партнерських відносин між суспільством, державою і бізнесом.

Список використаних джерел:

1. Анін В.І. Теоретико-методологічні основи функціонування будівельних організацій в конкурентному середовищі : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.07.03 «Економіка будівництва» / В.І. Анін ; Київський нац. ун-т будівництва і архітектури. – К., 2005. – 38 с.
2. Асаул А.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / А.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stroi.ru/tsch/d928dr341768m0.html>.
3. Проценко В.Я. Удосконалення управління розвитком підприємств будівельної індустрії : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.03 «Економіка будівництва» / В.Я. Проценко. – Херсон, 2005. – 200 с.
4. Цепенюк Н.М. Промисловість будівельних матеріалів у системі стратегічного розвитку економіки регіону : дис. ... канд. екон. наук / Н.М. Цепенюк ; Львів. нац. акад. наук України ; Інститут рег. досл. – Львів, 2011. – 200 с.

5. Фецишин Б.П. Факторний аналіз потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів регіону / Б.П. Фецишин, Н.М. Цепенюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – Вип. 10. – С. 93–99.
6. Верхоглядова Н.І. Підходи до визначення ефективності інтеграції будівельних підприємств / Н.І. Верхоглядова // Причорноморські економічні студії. – 2017. – № 13. – С. 78–83.
7. Демчук Н.І. Розвиток інноваційно-інвестиційного забезпечення підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів / Н.І. Демчук // Інтеграція економічних, технічних та інформаційних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку : [кол. монографія] / за заг. ред. Л.М. Савчук. – Х. : Діса-Плюс, 2015. – С. 137–144.
8. Кандеєва В.І. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства в умовах конкуренції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.І. Кандеєва. – О., 2014. – 189 с.
9. Інноваційний розвиток підприємства : [навчальний посібник] / [П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочилас]. – Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
10. Стельмашук А.М. Формування механізму управління інноваційним розвитком підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів / А.М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4 (59). – С. 61–72.
11. Аналіз тенденцій інноваційного розвитку підприємств будівельної галузі / [В.В. Шкроміда, О.Л. Гальцова, І.П. Кінаш] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 143–147.
12. Планування розвитку територіальних громад : [навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування] / [Г.П. Васильченко, І.О. Парасюк, Н.В. Єременко]. – К. : ТОВ «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с.

Анотація. В статті определено, что для обеспечения эффективного развития строительной отрасли нужно сформировать и имплементировать стратегические приоритеты развития строительного комплекса страны. Определен ряд условий о необходимости разработки и реализации стратегии развития строительной отрасли. Предложены концептуальные стратегические приоритеты развития строительной отрасли Украины, целью которых является обеспечение благоприятных условий для развития исследуемой области.

Ключевые слова: стратегия, строительная отрасль, стратегические приоритеты, государство, глобализация.

Summary. It was investigated that in order to ensure the effective development of the construction industry, it is necessary to formulate and imply the strategic priorities of the development of the country's construction complex in the article. A number of conditions have been defined regarding the necessity of development and implementation of the construction industry development strategy. The conceptual strategic priorities of the development of the construction industry of Ukraine are proposed, the purpose of which is to provide favorable conditions for the development of the industry.

Key words: strategy, construction industry, strategic priorities, state, globalization.

УДК 338.2:631.1

Багорка М. О.

*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Bagorka M. O.

*Candidate of Agricultural Sciences,
Associate Professor of Marketing Department
Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

MAIN DIRECTIONS AND MECHANISMS OF ECOLOGY OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Анотація. У статті представлені ознаки, принципи та проблеми екологізації аграрного виробництва, досліджені механізми екологізації, запропоновані напрями удосконалення державної екологічної політики та аграрних підприємств в системі екологічно-економічного управління галуззю. Виділені основні механізми, за допомогою яких має здійснюватися процес екологізації, а саме механізм економічного регулювання та відповідальності, фінансовий механізм та державна підтримка. Ключова роль введення в дію цих механізмів належить єдиній послідовній державній політиці щодо екологізації аграрного виробництва, в основі якої лежать запровадження та реалізація принципів раціонального природокористування з мінімізацією негативного впливу на екологічні об'єкти під час здійснення антропогенної діяльності.

Ключові слова: екологізація аграрного виробництва, екологічні проблеми, фактори впливу, механізми екологізації, державна екологічна політика, аграрні підприємства, система екологічно-економічного управління.

Вступ та постановка проблеми. Екологічна ситуація в Україні останніми роками погіршилася настільки, що відтепер саме від неї залежатимуть як економічний стан господарюючих суб'єктів, так і продовольча безпека країни. Одним з найважливіших складових економічної безпеки аграрної галузі є забезпечення її екологічно-економічної складової на агропродовольчому ринку. Гарантування економічної безпеки аграрного виробництва не може бути відокремленим від екологічних основ виробничої сфери.

Вихід вітчизняних товарів агропромислового виробництва на європейський ринок сьогодні набуває нового соціально-економічного змісту і потребує зміни пріоритетів в системі аграрних відносин. Саме тому сьогодні відбувається процес переосмислення ролі економічних та екологічних пріоритетів, а очевидна перевага віддається екологічно безпечному розвитку аграрного виробництва. Першочергове місце в системі аграрного господарювання має посідати критерій екологічності на національному рівні, а необхідність екологізації аграрного виробництва не викликає сумніву та потребує негайного пошуку радикальних шляхів для її глобального запровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення процесу екологізації аграрного виробництва здійснювали І.П. Гайдучий, Н.С. Макарова, А.С. Малиновський, О.О. Прутська, О.Л. Попова, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, В.М. Трегобчук, О.М. Царенко та інші вчені.

Питанням формування економічного механізму екологічного регулювання аграрного виробництва та природоохоронної діяльності присвятили свої дослідження І.С. Воронецька, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов та інші науковці.

Незважаючи на наявність здобутків вчених, все ще потребують вивчення питання формування механізмів екологізації аграрного виробництва, виявлення основних проблем шляху до екологізації та розробка напрямів удосконалення системи екологічно-економічного управління аграрною галуззю.

Метою роботи є дослідження основних механізмів екологізації аграрного виробництва, визначення проблем та розробка напрямів екологізації в системі екологічно-економічного управління галуззю.

Результати дослідження. Екологічна складова в аграрному виробництві передбачає науково обгрунтований комплекс взаємопов'язаних агротехнічних, меліоративних, ґрунтозахисних та організаційно-економічних заходів, спрямованих на ефективне використання ґрунту, кліматичних ресурсів, біологічного потенціалу рослин з метою отримання стабільних врожаїв сільськогосподарських культур за умов підвищення родючості ґрунту й дотримання екологічної безпеки довкілля та вирощеної продукції [1, с. 5].

На думку Т.Л. Шкабара, потенційні екологічні переваги вітчизняного аграрного сектору на рівні окремих суб'єктів господарювання слід забезпечувати на основі двох взаємодоповнюючих підходів:

- 1) оптимізація агроекологічних процесів з позицій підприємницького збалансування систем землеробства, рослинництва, тваринництва;
- 2) екологізація основних і додаткових процесів аграрного виробництва відповідно до концепції сталого розвитку [2, с. 133].

Під екологізацією аграрного виробництва слід розуміти процес цілеспрямованих перетворень у продуктивних силах і виробничих відносинах, що знижують негативний вплив на природне середовище та забезпечують ефективне використання ресурсів. Об'єктами екологізації аграрного сектору є процеси споживання наявних в господарствах ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Узагальнюючи різні підходи до визначення екологізації виробництва, можна виділити їх спільні ознаки, а саме:

– екологізація виробництва розглядається як певний процес дій, заходів, за допомогою яких відбувається управління природокористуванням, а також спрямовується на покращення якості довкілля;

– екологізація є складовою інноваційної діяльності, яка спрямована на покращення якості (безпеки) життя людей.

До основних принципів екологізації можна віднести пріоритетність екологічної безпеки, екологічної відповідальності, охорони довкілля, відтворення і збереження природних ресурсів, збереження цілісності агроландшафтів, збереження біологічного біорізноманіття.

Широкомасштабне впровадження екологізації аграрного виробництва неможливо без екологічної суспільної свідомості. А на загальнодержавному рівні велике значення має екологізація суспільного розвитку, яка розглядається в рамках економічної, екологічної, соціальної та духовної сфер як процес, що забезпечує поступ земної цивілізації до сталого екологічно збалансованого розвитку [3, с. 98].

І.М. Сіякевич визначає екологізацію суспільного розвитку як «концепцію, що передбачає екологізацію економічної і соціальної політики та оздоровлення духовної сфери за допомогою системи ефективних інструментів з метою забезпечення стійкості екологічних систем і усунення глобальних, національних і регіональних екологічних загроз» [3, с. 99].

О.В. Шубравська зазначає, що людство починає глибше усвідомлювати загрози, які несуть у собі негативні тенденції у динаміці показників стану соціальної та екологічної компонент суспільного розвитку. Це спонукає до більш активного впровадження наукових розробок стосовно забезпечення екологічно збалансованого і соціально орієнтованого економічного зростання на інноваційній основі [4, с. 62].

Важливо звернути увагу на складові механізми, які сприяють процесу екологізації аграрного виробництва (рис. 1).

У системі економічного механізму досягнення високого рівня конкурентоспроможності на інноваційній основі здійснюється через використання відповідних методів, а саме організаційних, економічних, техніко-технологічних, адміністративних.

І.І. Лукінов розкрив сутність економічного механізму як досить складну сукупність регуляторів, за допомогою яких реалізуються складові загальнодержавної і ринкової політики [5, с. 76].

Визначення економічного механізму дав професор П.Т. Саблук, який зазначив, що «економічний механізм являє собою практичний вираз системи виробничих відносин, що включають засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва» [6, с. 4].

В загальному визначенні механізму екологізації аграрного виробництва можна представити як сукупність форм і методів господарювання в основі екологічно-економічної системи, яка відповідає ступеню розвитку використання законів природи й економічних законів ведення господарської діяльності. Крім того, екологізація аграрного виробництва здійснюється за допомогою інструментів, які впливають на поведінку суб'єктів і спонукають їх до природоохоронного господарювання [7, с. 63].

Негативним фактором на шляху до екологізації є те, що сьогодні в Україні практично не здійснюється єдина послідовна державна політика щодо екологізації економіки, в основі якої лежать запровадження та реалізація принципів раціонального природокористування з мінімізацією негативного впливу на екологічні об'єкти під час здійснення антропогенної діяльності.

Також проблемами є слабкий рівень функціонування державної системи моніторингу довкілля, недосконала нормативно-правова база, низький рівень координації діяльності суб'єктів екологічного моніторингу, застаріла приладова-технічна база суб'єктів екологічного моніторингу, недостатні обсяги фінансування, зокрема з позабюджетних джерел [8].

Відбулися спроби законодавчого закріплення екологізації сільськогосподарського виробництва у проєкті Закону України «Про сільське господарство», у якому зазначено, що «екологізація сільського господарства – система загальнодержавних, галузевих і регіональних заходів, спрямованих на впровадження у практику сільськогосподарського виробництва якісно нових, екологічно безпечних видів техніки, технологій та організації матеріального виробництва, способів і методів функціонування аграрних та агропромислових комплексів з метою раціонального використання природних ресурсів, їх збереження, відтворення та підтримання динамічної екологічної рівноваги в навколишньому середовищі» [5].

Водночас в Україні діє Закон «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», де зазначені основні напрями екологічної політики, метою якої є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища, гарантування екологічно безпечного природного середовища перш за все для життя і здоров'я населення, а також впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем [9].

Відповідно до Закону важливим завданням Державної політики в Україні є формування ефективної, зваженої стратегії екологічної безпеки АПК держави, яка має поєднувати національні інтереси і можливості з реаліями світової економіки. Крім того, є доцільними не лише підвищення конкурентоспроможності галузі і розширення можливостей виходу продукції АПК на зовнішні ринки, але й досягнення розвитку внутрішнього аграрного ринку.

Україна, як і більшість країн світу, підтримала концепцію сталого розвитку, що зумовлює виконання екологічно орієнтованих вимог в різних галузях (економіці, соціальному і духовному житті, політиці тощо).

Для вирішення екологічних проблем державна екологічна політика потребує удосконалення за напрямками, представленими на рис. 2.

Нині аграрні підприємства потребують екологічно орієнтованої перебудови виробничої діяльності, яка включає:

- раціональне використання землі, що супроводжується збереженням і підвищенням родючості ґрунту;
- забезпечення оптимального рівня розораності земельних угідь, що унеможливить розвиток водної і ґрунтової ерозії ґрунту;
- дотримання вимог недопущення перевищення гранично допустимих норм забруднення виробництва продукції, забезпечення її екологічності;
- дотримання встановлених правил щодо транспортування, складування і внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин;
- недопущення забруднення хімічними засобами навколишнього середовища і продуктів харчування;

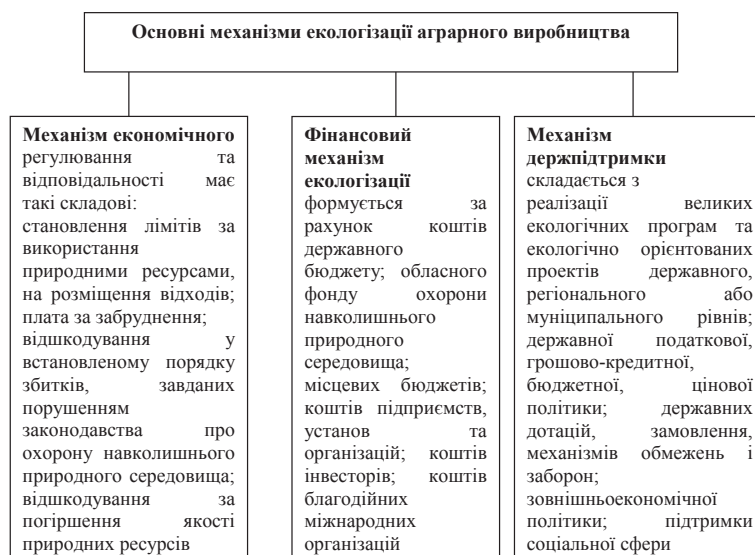


Рис. 1. Основні механізми екологізації аграрного виробництва

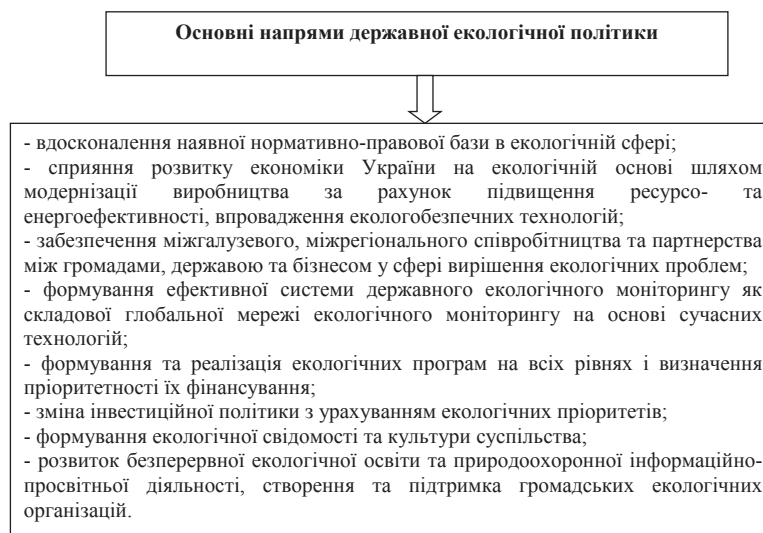


Рис. 2. Напрями удосконалення державної екологічної політики

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [10]

– дотримання екологічних вимог під час проектування, будівництва, реконструкції і введення в дію нових будівель та споруд, меліоративних систем тощо.

Економіст З.В. Нікітіна екологічно орієнтоване виробництво розуміє «як таке, що здійснюється на основі раціонального використання сільськогосподарських угідь під час впровадження адаптивно-ландшафтних систем землеробства в поєднанні з їх біологізацією та помірною хімізацією технологічних процесів» [11, с. 14]. О.В. Ковальова виокремлює таку категорію, як «екологічно спрямоване сільськогосподарське виробництво», тобто господарська діяльність, кінцева мета якої (отримання прибутку) досягається через задоволення попиту на ринку продовольства і сировини за одночасного зменшення негативного впливу на довкілля та сприяння сталому розвитку сільських територій [12, с. 105].

Ми вважаємо, що екологізація аграрного виробництва тісно пов'язана з інноваційною діяльністю і повинна розглядатися як невід'ємна складова його розвитку із запровадженням на державному рівні системи екологічно-економічного управління галуззю. Одним з елементів екологічних інновацій є ресурсо- та енергозбереження. Ці критерії є особливо

важливими в умовах обмеженості і значного виснаження природно-ресурсного потенціалу України.

Тобто організація виробничих відносин у сільському господарстві повинна здійснюватись на основі раціонального залучення природних ресурсів, з одного боку, і формування системи управління цими відносинами, з іншого боку.

Екологізація аграрного виробництва повинна перш за все перешкоджати негативному впливу технологічних процесів на стан навколишнього середовища.

Сучасна екологічна спрямованість розвитку вітчизняної аграрної сфери економіки, на нашу думку, може ефективно виявлятися через поєднання економічної мотивації сільськогосподарського виробництва, соціальної відповідальності виробника та нових аспектів зацікавленості аграрного бізнесу. При цьому в основі пріоритетності повинна лежати екологічна домінанта аграрного господарювання. Важливе місце в системі удосконалення екологічних показників аграрного виробництва посідає впровадження сучасних принципів і методів екологічно-економічного управління, а також усіх процесів, що супроводжують її агропромислове виробництво й споживання.

Вирішення проблеми екологізації аграрного виробництва сприятиме розв'язанню багатьох проблем суспільства, а саме формуватиме позитивний імідж держави, сприятиме забезпеченню сталого розвитку агропромислового комплексу, створюватиме сприятливе середовище життєдіяльності для майбутніх поколінь.

Висновки. Основною проблемою розвитку аграрного сектору країни є екологічне вдосконалення економічної діяльності, що передбачає зниження потреби у залученні природних ресурсів до виробництва, а також дотримання екологічної рівноваги між споживанням природних ресурсів аграрним сектором та можливістю природного середовища щодо їх відновлення.

Основні механізми за допомогою яких має здійснюватися процес екологізації, такі: механізм економічного регулювання та відповідальності, фінансовий механізм та державна підтримка. Ключова роль введення в дію цих механізмів належить єдиній послідовній державній політиці щодо екологізації аграрного виробництва, в основі якої лежать запровадження та реалізація принципів раціонального природокористування з мінімізацією негативного впливу на екологічні об'єкти під час здійснення антропогенної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Мінькова О.Г. Шляхи та способи переходу від традиційного аграрного виробництва до органічного / О.Г. Мінькова // Вісник Уманського національного університету садівництва. – 2016. – № 1. – С. 3–10.
2. Шкабара Т.Л. Екологічний потенціал вітчизняного аграрного господарювання в умовах сучасних Євроінтеграційних процесів / Т.Л. Шкабара, А.Ю. Остапенко // Науковий вісник ХДУ. – 2014. – Вип. 7. – С. 131–135.
3. Синякевич І.М. Екологізація розвитку: суть, об'єктивна необхідність, принципи, інструменти, перспективи для України / І.М. Синякевич // Науковий вісник ЛНЛУ. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 98–102.
4. Шубравська О.В. Сталій економічний розвиток: поняття і напрями досліджень / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
5. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І.І. Лукінов – К. : Інститут економіки НАН, 1997. – 178 с.
6. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007 – № 2 – С. 3–6.
7. Веклич О.А. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання / О.А. Веклич // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 62–70.
8. Потапенко В.Г. Проблеми державної системи екологічного моніторингу в Україні та шляхи їх подолання : аналітична записка / В.Г. Потапенко, І.В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
9. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 26. – Ст. 218. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Коленов О.М. Напрями вдосконалення механізму формування та реалізації державної екологічної політики в Україні / О.М. Коленов // Механізми державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua>.
11. Никитина З.В. Екологізація производства сельскохозяйственных предприятий / З.В. Никитина // Аграрная наука. – 2005. – № 6. – С. 14–15.
12. Ковальова О.В. Програмно-цільовий підхід до управління еколого-спрямованим сільськогосподарським виробництвом / О.В. Ковальова // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 105–110.

Аннотація. В статтю представлені ознаки, принципи і проблеми екологізації аграрного виробництва, дослідовані механізми екологізації, пропонується напрямлення удосконалення державної екологічної політики і аграрних підприємств в системі еколого-економічного управління галузшю. Виділені основні механізми, з допомогою котрих повинен здійснюватися процес екологізації, а саме механізм економічного регулювання і відповідальності, фінансовий механізм і державна підтримка. Ключова роль введення в дію цих механізмів належить єдиній послідовній державній політиці по екологізації аграрного виробництва, в основі котрої лежать впровадження і реалізація принципів раціонального природокористування з мінімізацією негативного впливу на екологічні об'єкти при здійсненні антропогенної діяльності.

Ключові слова: екологізація аграрного виробництва, екологічні проблеми, фактори впливу, механізми екологізації, державна екологічна політика, аграрні підприємства, система еколого-економічного управління.

Summary. The article presents the signs, principles and problems of ecologization of agrarian production, the mechanisms of ecologization are investigated, directions of improvement of the state ecological policy and agrarian enterprises in the system of ecological and economic management of the branch are presented. The main mechanisms by which the ecologization process should be carried out are: economic regulation and responsibility, financial and state support. The key role of the introduction of these mechanisms belongs to the only consistent state policy on ecologization of agrarian production, which is based on the introduction and implementation of the principles of rational nature management with minimization of negative impact on environmental objects in the implementation of anthropogenic activities.

Key words: ecologization of agrarian production, ecological problems, factors of influence, mechanisms of ecologization, state ecological policy, agrarian enterprises, system of ecological and economic management.

Бондаренко Н. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Bondarenko N. M.

*Ph.D in Economics, Associate Professor
Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

FEATURES OF INVENTORY ACCOUNTING IN BUDGETARY INSTITUTIONS

Анотація. Запаси посідають домінуючу позицію у структурі витрат бюджетних установ, їх облік і оцінка впливають на результати діяльності установи та на розкриття інформації про її фінансовий стан. Тому в умовах законодавчих змін організація їх обліку є досить важливим питанням. У статті розглянуто питання сутності запасів, основні аспекти складових їх елементів. Досліджено наявну методiku їхнього обліку, визначено Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі. Обліково-бухгалтерська інформація про облік запасів відіграє особливо важливу роль у процесі прийняття рішень, що стосуються розвитку суб'єктів державного сектору.

Ключові слова: бюджетні установи, запаси, бухгалтерський облік, первісна вартість, оцінка, рахунки, План рахунків, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Вступ та постановка проблеми. Із запровадженням в Україні НП(С)БОДС із 1 січня 2015 року відбуваються зміни у системі обліку в бюджетних установах. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі регламентують облік за різними об'єктами і переважно відповідають міжнародним стандартам. Внаслідок проведеної реформи бухгалтерського обліку внесено низку вагомих змін, що суттєво впливають на розкриття облікової інформації. Нові підходи до організації і ведення бухгалтерського обліку передбачають його перебудову на підґрунті нових принципів, процедур та методів, які знаходять своє відображення в обліковій політиці і використовуються для складання фінансової звітності.

Категорія «запаси» широко використовується у бюджетних установах, основним продуктом діяльності яких є послуги. До запасів бюджетних установ відносять оборотні матеріальні активи, що належать установі і забезпечують її функціонування, витрачання яких планується здійснити протягом року. На відміну від госпрозрахункових підприємств, в бюджетних установах під час використання запасів їхня вартість не відноситься до собівартості послуг чи діяльності установи, а списується на видатки кошторису за відповідним кодом економічної класифікації видатків (КЕКВ). При цьому використання запасів протягом поточного бюджетного періоду не є обов'язковим: частина їх може бути перехідними залишками на наступний бюджетний рік для того, щоб забезпечити її діяльність на початку нового року. Використання запасів здійснюється тільки на передбачені статутними документами завдання або ж у процесі надання платних послуг, що передбачені кошторисом установи.

Слід визнати, що в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ саме облік запасів є однією з найскладніших і найвідповідальніших ділянок, яка вимагає скрупульозності, відповідальності та значних затрат робочого часу через значну кількість об'єктів обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку запасів у бюджетних установах досліджує низка учених, серед яких провідні місця посідають Ф. Бутинець, Л. Гуцайлюк, Р. Джога, С. Свірко. Також у вітчизняній науковій літературі, присвяченій питанням обліку в бюджетних установах, науковці вивчають питання модернізації бюджетного обліку, що відбувається на тлі зазначених змін. Зокрема, за останні роки внесок у наукове обґрунтування згаданих проблем зробили О. Дорошенко, Т. Єфіменко, С. Свірко, Н. Сушко та інші вчені. З урахуванням вагомого здобутку вищенаведених вчених сьогодні, в умовах законодавчих змін, залишається актуальним питання дослідження методики обліку запасів бюджетних установ.

Метою роботи є дослідження та узагальнення теоретичних аспектів обліку запасів, визначення їх місця в системі обліку бюджетних установ.

Результати дослідження. Як і всі типові підприємства, бюджетні установи під час своєї фінансово-господарської діяльності, здобувають та використовують різні матеріальні цінності.

Запаси є найбільш значною частиною активів бюджетної установи, їх облік і оцінка впливають на результати діяльності установи та на розкриття інформації про її фінансовий стан. Бухгалтерський облік запасів суб'єктів державного сектору регламентують Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11, які застосовуються відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року, План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 року № 1203.

Трактування поняття «запаси бюджетних установ» відображено у табл. 1.

Підходи до трактування поняття «запаси бюджетних установ»

Джерело	Визначення
П. Атамас [1, с. 180]	Матеріальні запаси – це частина майна, що використовується у виробництві продукції, виконанні робіт і наданні послуг; призначається для продажу безпосередньо або після відповідної обробки; використовується для управлінських потреб організації.
Р.Т. Джога [2]	Запаси – комплексна категорія, певна частина об’єктів якої з очікуваним терміном використання, що становить один рік, забезпечує функціонування зазначених суб’єктів господарювання протягом року, а решта виступає результатом специфічних для бюджетних установ видів діяльності з виготовлення продукції.
Т.В. Канєва [3, с. 117]	Запаси – це оборотні активи в матеріальній формі, які належать установі та забезпечують її функціонування (або перебувають у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг) і будуть використані, як очікується, протягом одного року; засоби, які ще не задіяні у виробничому процесі і які забезпечують його безперервність.
О.В. Аргюх, В.Ф. Максимова [4, с. 107]	Під запасами бюджетних установ розуміють різноманітні матеріальні елементи, що використовуються у процесі діяльності як предмети праці менш одного року.
Інструкція з обліку запасів бюджетних установ № 125 [5]	Запаси визначено як оборотні активи в матеріальній формі, які належать установі та забезпечують її функціонування (або перебувають у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг), а також будуть використані, як очікується, впродовж одного року.
НП(С)БО 123 «Запаси» [6]	Запаси – це активи, які: – утримуються для подальшого продажу, безоплатного розподілу передачі за умов звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі звичайної діяльності суб’єкта державного сектору для подальшого споживання; – перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, під час виконання робіт, надання послуг або для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб’єкта державного сектору.

Отже, з приведених трактувань поняття «запаси» можна зазначити, що кожен автор має свій концептуальний підхід до його трактування, але, на нашу

думку, найточнішим є визначення запасів відповідно до НП(С)БО 123 «Запаси», який сьогодні розкриває організаційні питання обліку запасів у бюджетних установах.

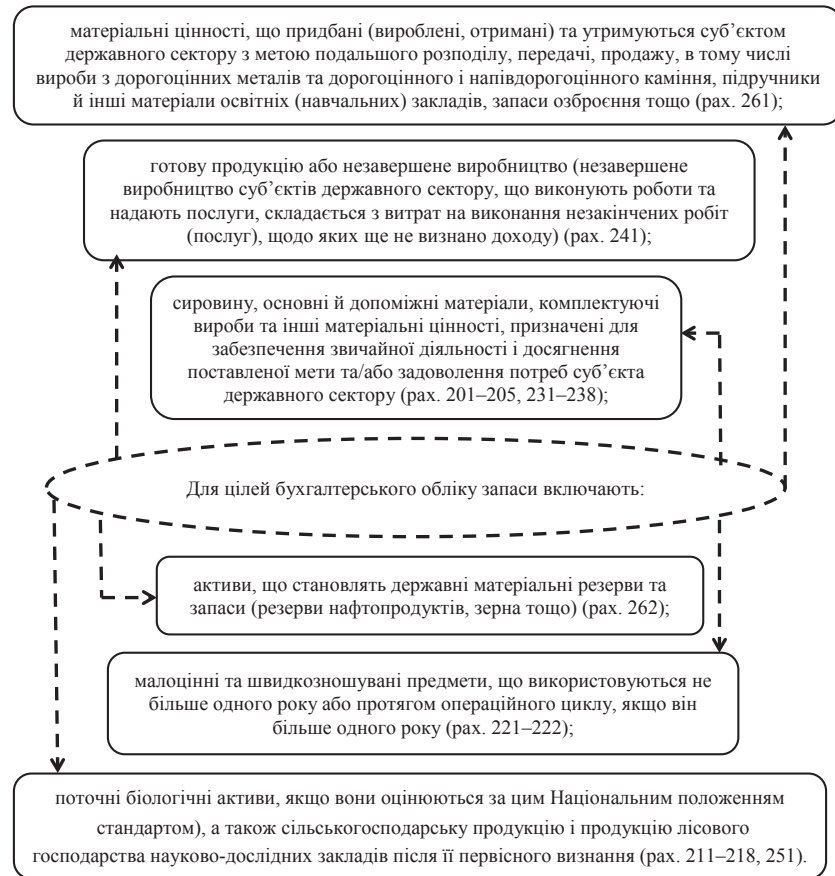


Рис. 1. Групування запасів установ державного сектору

Запаси бюджетної установи визнаються активом, якщо вартість запасів можна достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб’єктом державного сектору майбутніх економічних вигід, пов’язаних з їх використанням, а також вони мають потенціал корисності.

Слід наголосити на тому, що одиницею обліку запасів може бути їх найменування або вид (група). Суб’єкти державного сектору визначають у наказі про облікову політику одиницю обліку запасів, яка має бути уніфікованою в певній галузі з урахуванням її специфіки діяльності. Використання запасів в установі відбувається відповідно до наказів центральних органів виконавчої влади, а якщо таких зазначень немає, то установка на власний розсуд встановлює термін використання в момент придбання.

До запасів установ державного сектору, згідно з НП(С)БОДС 123, відносять такі (рис. 1) [6; 8].

В бухгалтерському обліку, незважаючи на шляхи надходження запасів, а саме придбання їх або створення, зарахування на баланс відбувається за первісною вартістю. Відтепер первісна вартість запасів включає витрати на придбання, обмін, витрати на переробку та інші витрати, що виникли під час доставки запасів до місця зберігання (використання), а також приведення їх у стан, у якому вони придатні для використання в запланованих

цілях [6]. Однак окремого рахунку для накопичення первісної вартості запасів немає: для цього використовуються відповідні субрахунки, призначені для обліку запасів.

Порядок визначення первісної вартості запасів залежно від способу їх отримання установою наведено в табл. 2.

НП(С)БОДС 123 передбачає перелік витрат, які не відносяться до первісної вартості, а безпосередньо належать до того періоду, в якому ці витрати були здійснені (встановлені):

- нестачі запасів і понаднормові витрати;
- фінансові витрати;
- витрати на зберігання, окрім тих, що будуть використовуватись перед подальшим етапом;
- загальногосподарські витрати та інші, які не пов'язані безпосередньо з придбанням та поставкою запасів, а також доведенням їх до придатного для запланованого використання стану;
- збутові витрати.

Особливістю формування первісної вартості в бюджетних установах є те, що витрати, пов'язані з наймом транспорту для перевезення запасів, відносяться до видатків організації за відповідними кодами економічної класифікації, за якими вони передбачені в кошторисі доходів та видатків, а також не включаються до первісної вартості придбаних запасів.

Також до збільшення первісної вартості запасів не відносяться суми ПДВ, сплаченого під час придбання запасів, що списується на видатки бюджетних організацій.

Особливого контролю потребують транспортно-заготівельні витрати, що входять до первісної вартості. Їх варто відносити до певних груп, видів матеріалів; якщо ж ці витрати можна достовірно визначити, то вони відносяться до придбаних запасів.

Суб'єкт державного сектору самостійно визначає порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат.

По-перше, сума транспортно-заготівельних витрат може узагальнюватися на окремому субрахунку або аналітичному рахунку за окремими групами запасів, якщо вони пов'язані з доставкою кількох найменувань, груп, видів запасів.

По-друге, сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюється на окремому субрахунку або аналітичному рахунку обліку запасів, щомісяця розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітної місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць. Сума транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів.

Щодо оцінки запасів, то, згідно з НП(С)БО 123, оцінка запасів на дату балансу відображається за найменшою з двох оцінок, а саме первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [6].

Під час зниження ціни запасів, псування або втрати вигоди оцінка проводиться за чистою вартістю реалізації. Під час перевищення суми купівельної вартості над чистою вартістю реалізації різниця списується на витрати звітної періоду. Дохід визначається, якщо вартість реалізації запасів, які були уцінені, збільшується на суму, не більшу суми за попереднім замовленням.

Відповідно до п. 4 розд. IV НП(С)БОДС 123 вибуття запасів (відпуск запасів у виробництво, з виробництва, продажу, інше вибуття) оцінюється за трьома методами, а саме за :

- методом ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- методом середньозваженої собівартості;
- методом собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО).

Таблиця 2

Порядок визначення первісної вартості запасів [6]

Спосіб отримання запасів	Визначення первісної вартості
Придбання запасів за плату	Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат: – сума, що сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків; – сума ввізного мита; – сума непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються суб'єктам держсектору; – транспортно-заготівельні витрати (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів); – інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і приведенням їх у стан, у якому вони придатні для використання в запланованих цілях; до таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати суб'єкта держсектору на доопрацювання й підвищення якісно технічних характеристик запасів.
Виготовлення власними силами	Первісною вартістю запасів є виробнича собівартість, яка визначається за відповідними НП(С) БОДС. Порядок формування виробничої собівартості визначено в розд. IV Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору. Виробнича собівартість включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати [7].
Отримання безоплатно від фізичних та юридичних осіб	Первісною вартістю запасів може бути вартість, щодо якої є достовірна інформація, зокрема згідно з відповідними первинними документами, з урахуванням витрат, передбачених п. 8 розд. II НП(С)БОДС 123.
Отримання безоплатно від суб'єктів державного сектору	Первісна вартість запасів дорівнює балансовій вартості запасів суб'єкта держсектору, що їх передав, з урахуванням витрат, передбачених п. 8 розд. II НП(С)БОДС 123. У разі відсутності достовірної інформації щодо первісної вартості запасів первісна вартість визначається на рівні справедливої вартості на дату отримання.
Отримання в результаті обміну на інші запаси.	Первісна вартість запасів дорівнює балансовій вартості переданих запасів, а якщо така вартість суттєво відрізняється від справедливої вартості цих запасів, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість на дату оприбуткування.

Сутність методів оцінки вибуття запасів [6]

Метод оцінки запасів	Сутність методу оцінки
Метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів	За цим методом оцінюються запаси, які відпускаються, та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проектів, а також запаси, які не замінюють один одного.
Метод середньозваженої собівартості запасів (щомісячної або періодичної)	Оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці.
	Оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю запасів проводиться щодо кожної операції з вибуття запасів діленням сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції.
Метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО)	Оцінка запасів за методом ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, у якій вони надходили до суб'єкта державного сектору, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів.

Сутність цих методів наведена у табл. 3.

Бюджетна установа для всіх одиниць обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовує лише один із наведених методів. При цьому вибраний метод оцінки вибуття запасів визначається в розпорядчому документі про облікову політику, яка має бути єдиною у відповідній галузі. Найбільш поширеною оцінкою вибуття запасів у бюджетній сфері є оцінка запасів за методом ФІФО, застосування якого є доцільним для оцінки запасів під час їх відпуску у виробництво.

Ефективне використання матеріальних цінностей у бюджетній установі є запорукою тривалого її функціонування. Щоб процес був якомога злагодженим та точним, установи державного сектору економіки приділяють значну увагу обліку, контролю та аналізу запасів. Кожний напрям окремо не дасть високого результату, тому установа повинна бути зацікавлена у високій якості кожного з них.

Оскільки ведення обліку регламентоване законодавством України, перед відділом бухгалтерії постає завдання виконувати всі затверджені інструкції та положення. За допомогою чіткого ведення обліку відбувається відображення всіх сторін діяльності бюджетної установи на всіх її рівнях. Завдання обліку запасів певною мірою своєрідні та зосереджують свою увагу на таких важливих аспектах:

- 1) правильне і своєчасне документальне оформлення операцій з надходження, руху та вибуття запасів;
- 2) контроль за збереженням та рухом запасів на складах;
- 3) контроль за раціональним використанням запасів та додержанням норм їх використання;
- 4) своєчасне виявлення запасів, що не використовуються для прийняття рішень щодо їх реалізації чи списання;
- 5) дотримання чинного законодавства з обліку запасів [9].

Список використаних джерел:

1. Атамас П. Облік у Бюджетних установах : [навчальний посібник для студента] / П. Атамас. – 2009. – 288 с.
2. Джога Р. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навчальний посібник для студента] / Р. Джога. – 2011. – 384 с.
3. Канева Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навчальний посібник для студента] / Т. Канева. – 2004. – 180 с.
4. Облік у бюджетних установах : [навчальний посібник] / [О. Артюх, В. Максимова, Т. Черкашина]. – О. : ОНЕУ ; Рота-принт, 2013. – 264 с.
5. Про затвердження Інструкції з обліку запасів бюджетних установ № 125 : Наказ від 8 грудня 2000 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 18 травня 2012 року № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10>.
7. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору : затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua>.
8. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 року № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
9. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / [М. Михайлов, М. Телегунь, О. Славкова]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.

Успішне виконання завдань, що стоять перед обліком, можливе лише за умови правильної організації первинного обліку, тобто оформлення документами різних господарських операцій з метою одержання початкових (первинних) даних. Первинна інформація дає можливість одержати показники, які необхідні для успішного керівництва.

Удосконалення організації обліку запасів, посилення його контрольних функцій за господарською та фінансовою діяльністю бюджетних організацій є основою дотримання фінансово-бюджетної дисципліни. Висока якість облікової інформації створює умови ефективної реалізації всіх без винятку функцій управління.

Висновки. Облік запасів посідає важливе місце у формуванні витрат бюджетних установ, оскільки безпомилково відображена інформація про облік запасів, їх класифікацію та оцінку, визнання, термін експлуатації, методи вибуття дає змогу виготовити достеменне обліково-аналітичне забезпечення керівництва державними фінансами.

Модернізація обліку в державному секторі, зокрема стосовно обліку запасів, призвичаює вітчизняну облікову діяльність до міжнародних стандартів, що дає змогу створювати більш результативне інформаційне забезпечення для управління державними фінансами.

Основним нормативним документом, який призначається для ведення обліку запасів, виступає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси».

Сьогодні діяльність бюджетних установ регулюється великою кількістю законодавчих та нормативно-правових актів. Як показує практика, в Україні відбуваються досить часті зміни в законодавстві, що тягне за собою можливі помилки в операціях із запасами. На нашу думку, система внутрішнього контролю може допомогти запобігти масштабним помилкам.

Аннотация. Запасы занимают доминирующую позицию в структуре расходов бюджетных учреждений, их учет и оценка влияют на результаты деятельности учреждения и на раскрытие информации о его финансовом состоянии. Поэтому в условиях законодательных изменений организация их учета является достаточно важным вопросом. В статье рассмотрены вопросы сущности запасов, основные аспекты составляющих их элементов. Исследована существующая методика их учета, определенная Национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета в государственном секторе. Учетно-бухгалтерская информация об учете запасов играет особо важную роль в процессе принятия решений, касающихся развития субъектов государственного сектора.

Ключевые слова: бюджетные организации, запасы, бухгалтерский учет, первоначальная стоимость, оценка, счета, План счетов, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета в государственном секторе.

Summary. Inventories are occupying a dominant position in the structure of expenditures of budgetary institutions, their accounting and valuation impact on results of operations and disclosures about its financial condition. Therefore, in the context of legislative amendments, organization of their accounting is quite an important question. The article considers the issues of nature reserves, the main aspects of the components. Researched existing methods of accounting, certain National provisions (standards) of accounting in the public sector. Accounting information about the inventory plays a particularly important role in the decision-making process concerning the development of public sector entities.

Key words: budgetary institutions, inventory, accounting, original cost, rating, accounts, chart of accounts, National provisions (standards) of accounting in the public sector.

УДК 338.332.1

Боровік Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

Borovik L. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor, Department of Accounting and Auditing and Finance
Kherson State Agrarian University*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ В АГРАРНІЙ ГАЛУЗІ

THEORETICAL ASPECTS OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF INVESTMENT RESOURCES IN THE AGRARIAN SECTOR

Анотація. У статті досліджено чинники, які теоретично можуть впливати на покращення функціонування механізму управління інвестиційними ресурсами аграрної галузі. Зроблено висновки щодо підвищення рівня якості управління інвестиційними ресурсами та забезпечення прозорості їх використання у сільському господарстві.

Ключові слова: аграрна галузь, фінанси, комерційні банки, інвестиційні ресурси, система управління, планування, інвестиційні програми, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Механізм управління інвестиційними ресурсами в аграрній галузі є дуже складним і малозрозумілим для інвесторів. Через його недосконалість інвестори не отримують повної інформації про ефективність використання вкладеного ними капіталу у сільськогосподарське виробництво, що не сприяє підвищенню рівня інвестиційної привабливості потоків. Відсутність дієвого контролю з боку інвесторів за використанням вкладеного ними капіталу у виробництво є одним з головних чинників їх небажання інвестувати аграрну галузь. Створення нового механізму управління інвестиційними ресурсами, який би давав можливість у перманентному режимі здійснювати моніторинг цільового використання інвести-

цій, сприяло б не тільки збільшенню обсягів інвестиційних потоків, але й підвищенню рівня ефективності їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенням економічної категорії «фінансовий механізм» та дослідженням інструментаріїв впливу на якість його функціонування займалися такі відомі вчені, як І.Т. Балабанов, О.Д. Василик, Г.Г. Кірейцева, О.П. Кириленко, П.А. Лайко, М.В. Мних, В.М. Опарін, І.О. Петровська, О.Р. Романенко, Б.А. Райзерберг, Л.М. Худолій, С.І. Юрій. Цими та багатьма іншими науковцями доведено, що фінансовий потік функціонує за наявності чітко визначених стратегічних і тактичних цілей завдяки дії фінансового механізму. Узагальнення опублікованих наукових праць дає підстави вважати,

що механізм інвестування аграрного сектору економіки потребує удосконалення, оскільки він у повному обсязі не забезпечує своєчасності надходження інвестицій до користувачів; прозорості цільового використання інвестованого капіталу; здійснення повноцінного контролю за ефективністю інвестиційних вкладень.

Сучасні підходи до забезпечення динамічності функціонування механізму управління інвестиційними потоками унеможливають збільшення обсягів інвестиційних вкладень у сільське господарство.

Метою роботи є виявлення чинників, які б теоретично могли забезпечити більш ефективне функціонування механізму управління інвестиційними ресурсами аграрної галузі.

Результати дослідження. Механізм управління інвестиціями є складовою частиною механізму управління фінансовими потоками, а також характеризується тим, що:

- є складовою частиною загальної системи управління галуззю (підприємством);
- відіграє ключову роль у відновленні економічного, соціального та екологічного потенціалів;
- як система формує інвестиційні потоки, скеровуючи їх відповідно до стратегічних цілей і мети, які визначаються державною аграрною політикою (політикою підприємства, регіону).

Механізм стратегічного управління інвестиційними ресурсами є інструментом втілення інвестиційної політики в реальне життя, яка визначає, з одного боку, мету, а з іншого боку, механізм досягнення цієї мети, що передбачає:

- побудову інвестиційних проектів і програм;
- державну підтримку виконання інвестиційних проектів і програм;
- моніторинг окремих галузей сільського господарства (тваринництва, рослинництва, садівництва тощо) на їх інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність;
- удосконалення законодавчих та нормативних документів;
- розвиток ринкової інфраструктури;
- покращення економічного, соціального, екологічного стану галузі;
- розвиток ринкової конкуренції галузі;
- розвиток інформаційної сфери;
- впровадження інноваційних технологій;
- підвищення якості трудового потенціалу;
- зменшення ризиків інвестиційних вкладень у розвиток сільського господарства;
- контроль за ефективністю використання інвестиційного потенціалу тощо.

Здійснюючи регуляторні дії, держава інвестує передбачені бюджетом фінансові ресурси на виконання інвестиційних програм або безпосередньо бере участь в інвестиційних проектах, надаючи їх виконавцям субсидії, субвенції, бюджетні позики, податкові пільги [1]. Держава також може брати участь в управлінні спільними з регіонами інвестиційними проектами. При цьому регіональні органи управління здійснюють аналіз і прогнозування розвитку інвестиційного ринку з урахуванням його кон'юнктури та регіональних потреб в обсягах фінансування; приймають відповідні рішення на рівні обласних, районних та місцевих рад народних депутатів щодо стимулювання, регулювання та контролю використання інвестиційних ресурсів та вжиття заходів щодо своєчасності виконання інвестиційних програм. Оскільки державне адміністративне регулювання інвестиційних процесів є не менш вагомим, ніж ринкове, основними принципами політики управління інвестиціями мають бути пріоритети ієрархічності (інтереси регіону підпорядковані загальнодержавним інтересам). Враховуючи це, держава може будь-яким чином впливати

на інвестиційні процеси в регіоні, управляючи ними як ринковими, так і адміністративними методами. Хоча природі ринкових відносин не відповідають адміністративні методи управління, але за дієвістю вони є ефективними в досягненні економічних результатів [2; 3]. Особливо цей метод управління ефективний у кризовий період, коли стагнація економіки потребує найскоріших соціально-економічних зрушень [4]. Наприклад, у розвинених країнах світу такі методи управління є невід'ємною частиною державного впливу і не заважають підвищенню добробуту суспільства [5]. До того ж адміністративні методи регулювання позитивно впливають на впровадження законодавчих і нормативних документів, стандартів та контролю за використанням земельних і водних ресурсів, а також за розподілом лімітів, квот, ліцензій тощо. Без такого державного втручання навряд чи зможуть ефективно працювати суб'єкти господарської діяльності, спираючись тільки на ринкові методи господарювання.

До найбільш дієвих методів державного впливу на соціально-економічний розвиток суспільства відносяться розробка та виконання спільних загальнодержавно-регіональних програм [6; 7].

Виконання цільових програм – це інструмент державного впливу на розвиток сільського господарства, завдяки якому регіональні органи державної влади, місцеві органи виконавчої влади і місцевого самоврядування разом з державною центральною владою спрямовують спільні зусилля на вирішення питань соціально-економічного розвитку та активізацію інвестиційних процесів.

Державна підтримка цільових програм може мати місце у:

- частковому або повному фінансуванні інвестиційних проектів;
- формуванні портфеля інвестиційних проектів для включення їх у програми кредитування по лініях міжнародних фінансових організацій;
- створенні відповідної правової та законодавчої бази;
- формуванні ринкової інфраструктури;
- підготовці за державний кошт керівних кадрів та спеціалістів з питань управління розвитком сільського господарства.

Під час складання аграрних інвестиційних програм необхідно у кожному регіоні врахувати вирішення таких проблем, як:

- впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій у сільськогосподарське виробництво;
- оновлення виробничого потенціалу і перехід до більш ефективних технологій;
- розширення асортименту продукції, що випускається, та покращення її якісних характеристик відповідно до стандартів СOT;
- впровадження більш врожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та заміна низькопродуктивного гурту тварин на більш продуктивний;
- впровадження екологічно-відновлювальних сівозмін;
- поліпшення навколишнього середовища;
- покращення соціальної інфраструктури у сільській місцевості;
- зменшення безробіття;
- подолання демографічної кризи.

Система управління інвестиційними ресурсами є одним з найважливіших механізмів реалізації аграрної інвестиційної політики. Ефективне використання інвестованого капіталу – це створення додаткових робочих місць, збільшення відрахувань до бюджетів усіх рівнів, здешевлення продуктів харчування, забезпечення суспільного спокою у країні. Підвищення якості управління потоком

інвестицій дасть поштовх розвитку економічного, соціального, екологічного та інших ресурсних потенціалів. Надзвичайно велику роль в інвестиційному механізмі відіграють комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, які нині перебувають у стані реформування. Разом з активізацією ринкового середовища функції фінансово-кредитних установ постійно повинні доповнюватися залежно від потреб клієнтів, зокрема інвесторів. Особливої уваги з боку банків потребує розвиток малого й середнього бізнесу на селі, який є основою зміцнення продовольчої безпеки країни. Фермерські та особисті селянські господарства, виробляючи більшу частину сільгосппродукції у країні, задовольняють на 70–90% потреби населення у таких продуктах харчування, як м'ясо, молоко, овочі, фрукти, при цьому майже не мають доступу до отримання кредитів. Це вказує на те, що економічна політика держави повинна бути скорегована на стимулювання діяльності тих фінансово-кредитних інститутів, які співпрацюють з такими суб'єктами господарської діяльності, створюючи умови для їх економічного розвитку. Досвід США, Європейських та інших розвинених країн світу свідчить про те, що система аграрного кредитування потребує такого організаційного оформлення, яке б враховувало специфіку сільського виробництва, поєднуючи у собі ринкові принципи банківського кредитування та державної підтримки і контролю за цільовим використанням коштів та своєчасним поверненням суб'єктами виробництва отриманих ними кредитних ресурсів [9]. Для цього в усіх регіонах необхідно створювати спеціальні фінансово-кредитні установи банківського типу, які б акумулювали довгострокові грошові накопичення з метою їх подальшого інвестування в розвиток сільського господарства. Поява спеціалізованих (інвестиційних, іпотечних тощо) банків, які б мали нові організаційно-економічні форми банківського обслуговування суб'єктів аграрного виробництва, більш повно забезпечувала б розвиток агропромислової економіки, стимулювала б інвестиційні процеси як у сільському господарстві, так і в переробній та харчосмаковій галузях. Для того щоб зрушив з місця процес активного створення аграрних спеціалізованих банків у регіонах, засновниками (акціонерами) їх повинні бути не тільки комерційні структури, але й держава, яка зможе і повинна забезпечити довгострокове кредитування загальнодержавних й регіональних стратегічних програм, здійснюючи при цьому контроль за ефективністю використання інвестованих коштів. Шляхом посередництва через такі банки могли б здійснювати капітальні вкладення й інші інвестори, зокрема іноземні, які справедливо нарікають на відсутність прозорості процесів інвестування у державі та затримку своєчасного повернення інвестованих коштів і сплати дивідендів. Виконуючи посередницькі функції між інвесторами та отримувачами інвестицій, такі спеціалізовані банки могли б регулювати інвестиційні потоки, контролюючи хід виконання договірних зобов'язань між отримувачами інвестицій та інвесторами, надавати аграріям фінансову допомогу у створенні інфраструктури кооперативних об'єднань, сприяти розвитку кооперативного руху на селі. Вони також були б здатні виконувати такі функції, як, зокрема, управління перерозподілом акціонерного капіталу, надання консультативних послуг щодо зменшення дебіторсько-кредиторської заборгованості суб'єктами господарської діяльності.

Створення регіональних аграрних інвестиційних банків стало б кроком на шляху не тільки до покращення банківського обслуговування товаровиробників, але й до створення структур з управління фінансовими потоками, які б скеровувалися на виконання тих чи інших соціаль-

них та економічних програм розвитку сільського господарства або ж на фінансову підтримку кооперативних об'єднань під час формування ними основних фондів, а також з метою активізації організаційно-виробничих процесів, які можуть мати вагоме значення для розвитку аграрно-переробного комплексу. Такі управлінські структури, маючи інформацію банку, могли б здійснювати контроль за цільовим використанням інвестиційних коштів та виконанням інших зобов'язань між інвестором і споживачем, що позитивно впливало б на підвищення ефективності інвестиційних вкладень у виробництво. Вони б забезпечували взаємодію усіх учасників інвестиційного процесу, формуючи потік інвестицій у напрямі, який би більш повно задовольняв інтереси держави, суспільства, інвесторів, фінансово-кредитних інститутів, суб'єктів аграрного виробництва.

Поглиблення трансформаційних перетворень в аграрній галузі та зміна ситуацій на ринку інвестиційних послуг породжують потребу в нових дослідженнях, що стосуються покращення діючих схем фінансово-кредитного обслуговування суб'єктів аграрного виробництва та надання інформаційних послуг клієнтам, інвесторам та державним структурам, що здійснюють контроль за формуванням та ефективністю використання інвестиційного потенціалу. Уже сьогодні багато комерційних банків розширюють спектр нетрадиційних послуг, що заохочує потенційних клієнтів до вкладень та позитивно впливає на приток інвестицій в аграрний сектор.

Сучасна економічна теорія не дає повної відповіді на питання, які стосуються місця спеціалізованих банків у формуванні фінансових інвестиційних ресурсів сільськогосподарськими товаровиробниками та управління інвестиційними й інформаційними потоками в межах аграрної галузі на рівні окремих регіонів з метою забезпечення ефективного оперативного управління інвестиційними ресурсами. Не побудована ефективна модель механізму, що формує та скеровує потік інформації щодо використання інвестиційного потенціалу як окремими суб'єктами господарської діяльності, так і аграрним комплексом регіону. Даючи визначення комерційним банкам, Т.Ф. Григораш, В.С. Котковський, М.І. Лобанова, С.В. Науменко [10], зазначають, що комерційні банки, реалізуючи власні економічні інтереси, разом з виконанням своїх фінансово-посередницьких функцій можуть виконувати й інші функції в межах, визначених чинним законодавством. Відіграючи провідну роль у наданні фінансових послуг користувачам, банки в процесі свого розвитку постійно розширюють спектр послуг, намагаючись більш повно задовольняти все зростаючі запити своїх клієнтів. Так, останнім часом спостерігається зростання зацікавленості інвесторів в інформаційних послугах банків. Це пов'язано з їх можливістю, застосовуючи сучасні комп'ютерні технології, оперативно надавати дані клієнтам про рух інвестиційних коштів та цільове їх використання, що давало б змогу інвесторам тримати під контролем комплекс фінансових операцій. Отримувачі інвестицій також відшукують нові напрями співпраці з банківськими установами, оскільки зацікавлені в своєчасному придбанні матеріально-технічних ресурсів, нових технологій, поповнення обігових коштів тощо. Розвиваючись у напрямі ринкових перетворень, банки постійно модернізують свою діяльність відповідно до потреб клієнтів, намагаючись отримати якомога більше прибутку за рахунок збільшення кількості клієнтів й нарощування обсягу продажу банківських послуг. Таким чином, поступово формується ринок банківських послуг – сукупність взаємовідносин між інвестором, банком та отримувачем інвестицій.

Через те, що інвестор, банк і отримувач інвестицій прагнуть отримати максимальні вигоди від своєї співпраці, між ними повинні бути устанавлені договірні взаємні зобов'язання. Комерційні спеціалізовані банки, виконуючи свої зобов'язання, повинні відслідковувати зміни фінансового стану суб'єктів господарської діяльності і можливостей інвесторів, контролювати стан заставного майна, об'єктивно оцінювати ризики невиконання взаємних зобов'язань, своєчасно інформувати інвесторів та користувачів про відхилення від узгоджених параметрів, вносити пропозиції щодо виправлення помилок й дотримання взятих на себе зобов'язань кожним учасником інвестиційного процесу. Надана банком інформація стимулюватиме учасників підписання договору до відповідних дій, сприятиме оптимізації обсягів фінансових потоків та прозорості їх цільового використання. У разі затримки надходжень інвестиційних коштів та загрози порушення технологічних операцій банк міг би надати суб'єкту господарської діяльності кредит для підтримки виробництва. При цьому банком додатково повинні здійснюватись аналіз фінансового стану суб'єкта інвестування, його економічної та фінансової спроможності і у разі необхідності визначення обсягів додаткової застави. У разі недостатнього надходження користувачу інвестиційних ресурсів та кредитів банку суб'єкт господарської діяльності повинен отримати державну фінансову підтримку на зворотній основі. Особливо така підтримка потрібна у разі засухи, градобобою або екологічного лиха.

Враховуючи вищевикладене, вважаємо очевидним, що держава як заінтересована сторона у зміцненні аграрного сектору економіки повинна на законодавчому рівні ініціювати створення регіональних органів державного управління інвестиційними ресурсами, які б, забезпечуючи взаємодію держави, спеціалізованих банківських установ, інвесторів та отримувачів інвестицій, могли б

активно сприяти виходу з фінансово-економічної кризи. Створення цього управлінського органу потребуватиме упровадження сучасних інформаційних технологій, які є продуктом поєднання управлінських технологій з програмно-технологічними засобами.

Виходячи з цього, ми побудували алгоритм системи управління інвестиційними ресурсами аграрної галузі на рівні регіону (рис. 1), який передбачає таку послідовність здійснення управлінських операцій.

Як видно з рис. 1, система управління інвестиційними ресурсами – це функціональна керуюча система, що забезпечує розробку управлінських рішень, скерованих на виконання поставлених цілей і кінцевої мети, їх прийняття, а також здійснює контроль за виконанням прийнятих рішень. Вона повинна ефективно впливати на кінцеві результати незалежно від змін ринкового середовища. Обґрунтування управлінських рішень залежить від якості отриманої інформації керуючим персоналом. Залежно від важелів впливу на інвестиційні потоки для їх активізації управління ними потребує постійного уточнення, доповнення, корегування в оперативному режимі. Від швидкості прийняття кінцевих рішень з недопущення порушень або ж їх усунення залежатиме якість управління.

Інвестиційна діяльність суб'єктів аграрного виробництва розглядається нами як послідовна єдність процесів вкладення капіталу й отримання доходу. Управління інвестиціями повинно забезпечувати безперервність цього процесу через економічні та адміністративні важелі впливу на просування інвестиційного капіталу від інвестора до об'єкта інвестування. При цьому велике значення в управлінському процесі мають не тільки пошук джерел інвестування суб'єктами господарської діяльності, але й постійний, систематичний вплив на механізми, що забезпечують зростання привабливості об'єкта інвестування. Зменшення рівня привабливості об'єкта інвестування є сигналом для



Рис. 1. Алгоритм системи управління інвестиційними ресурсами в аграрній галузі

Джерело: авторська розробка

інвестора, який означає, що ефективність вкладень невисока, а ризики їх неповернення зростають. Управлінці повинні прогнозувати такий перебіг подій та завчасно вживати заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату, аналізуючи при цьому елементи процесу інвестування.

У низці випадків зниженню активності наповнення інвестиційного потоку сприяє нецільове використання частини інвестиційних коштів суб'єктом господарської діяльності (користувачем інвестованих ресурсів) або ж відхилення від встановлених та узгоджених термінів надходження інвестицій, що призводить до зростання дефіциту обігових коштів у господарствах. Все це вказує на те, що для успішного управління інвестиційним потоком та прозорого використання інвестиційних ресурсів у кожному регіоні повинні бути створенні Департаменти управління інвестиційними ресурсами, які разом зі спеціалізованими банками, інвесторами, отримувачами інвестицій та районними відділами агропромислового розвитку, що контролюють використання земельних та водних ресурсів, створюють інформаційне поле, яке використовуватиметься в інтересах усіх учасників інвестиційного процесу

(виконавців проектів, програм). При цьому інформаційна взаємодія між інвесторами та отримувачами інвестицій може бути визначальною для досягнення успіху у виконанні спільних інвестиційних проектів.

Висновки. З вищевикладеного ми робимо висновки, що держава, інвестори й одержувачі інвестицій зацікавлені в удосконаленні механізму управління інвестиційними ресурсами. Застосовуючи ринкові й адміністративні методи регулювання, держава може здійснювати управління інвестиційними потоками більш ефективно за умови створення спеціалізованих інвестиційних банків, які б надавали за згодою інвесторів й одержувачів інвестицій щоденну інформацію про рух інвестиційних вкладень та їх використання. Такий підхід полегшував би просування інвестицій від інвесторів до їх одержувачів, забезпечував би прозорість їх використання. На регіональному і місцевому рівнях рухом інвестованих матеріальних та інших цінностей й ефективністю їх використання могли б управляти районні відділи агропромислового розвитку при райдержадміністраціях та регіональні державні департаменти управління інвестиційними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Макаренко А.П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері : [монографія] / А.П. Макаренко. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 636 с.
2. Петіна Л.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності аграрної сфери Херсонської області / Л.В. Петіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 1 (52). – Т. 1. – С. 209–214.
3. Мармуль Л.О. Державне управління інноваційно-інвестиційними трансформаціями в АПК регіону / Л.О. Мармуль, А.М. Собченко // Таврійський науковий вісник. – 2006. – Вип. 46. – С. 138–145.
4. Богма О.С. Державне регулювання в забезпеченні бюджетної безпеки країни: характеристика вихідних положень / О.С. Богма // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 14. – С. 34–37.
5. Регіональна політика: методологія, методи, практика / за ред. М.І. Долішного. – Львів : НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2001. – 700 с.
6. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности : [учеб. пособие] / [М.И. Кныш, Б.А. Перекатов, Ю.П. Потиков]. – М. : Изд. дом «Бизнес – Пресса», 1998. – 315 с.
7. Тейлор С. Региональное экономическое развитие на базе программно-целевого подхода: опыт Западной Европы / С. Тейлор // Регион. Экономика и социология. – 2000. – № 1. – С. 3–36.
8. Аграрне підприємство і держава : [монографія] / [Л.Ю. Мельник, П.Н. Макаренко, О.А. Любич]. – Дніпропетровськ : Пороги, 1999. – 259 с.
9. Петрик К. Развитие системы сельскохозяйственного кредита в США: уроки для России / К. Петрик // Вопросы экономики. – 1997. – № 8. – С. 147–160.
10. Науменко С.В. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку / С.В. Науменко // Вісник НБУ. – 2000. – № 1. – С. 36–44.

Аннотация. В статье исследованы факторы, которые теоретически могут влиять на улучшение функционирования механизма управления инвестиционными ресурсами аграрной отрасли. Сделаны выводы по повышению уровня качества управления инвестиционными ресурсами и обеспечению прозрачности их использования в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: аграрная отрасль, финансы, коммерческие банки, инвестиционные ресурсы, система управления, планирование, инвестиционные программы, стратегия.

Summary. The article explores the factors that theoretically can influence the improvement of the functioning of the mechanism for managing the investment resources of the agrarian sector. Conclusions are made on improving the quality of management of investment resources and ensuring transparency in their use in agriculture.

Key words: agrarian sector, finance, commercial banks, investment resources, management system, planning, investment programs, strategy.

Брензович К. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Глодан М. П.

*магістр факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Brenzovych K. S.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Hlodan M. P.

*Master of Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ МОЛОДІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF MIGRATION FLOWS OF UKRAINIAN YOUTH

Анотація. Трудова міграція населення є сьогодні одним з основних чинників, що визначає розвиток міжнародної економіки. Причому це явище має як позитивні, так і негативні наслідки. Серед негативних наслідків трудової міграції фахівці виділяють погіршення стану ринку праці та демографічні втрати населення. Адже відомо, що найбільш кваліфікована та репродуктивно активна частина населення – молодь – найчастіше виїжджає на заробітки за межі України.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, молодь, міграція молоді, соціальні наслідки.

Вступ та постановка проблеми. Зайнятість, безробіття і міграція населення – найважливіші показники використання трудового потенціалу у видах економічної діяльності країн та їх регіонів. Трансформаційні процеси в економіці зумовили активізацію територіальних переміщень населення, тобто міграційних процесів, які стали окремим і специфічним фактором формування національного та регіональних ринків праці. Міграційні процеси населення впливають на розвиток трудового потенціалу, оскільки суб'єктами міграції є переважно люди з високою працездатністю.

Глобалізаційні процеси сучасності, розширюючи відкритість національних економік, зумовлюють особливості використання всіх ресурсів, стимулюють розвиток факторів виробництва та їх оптимальний перерозподіл між країнами. Формування глобальних ринків товарів і послуг дає змогу побачити розрив між рівнем виробництва і добробуту громадян країн з різним рівнем економічного розвитку. Інвестиції спрямовуються підприємцями в ті країни, де вони приносять найбільший прибуток, а трудові ресурси (працівники) самі переміщуються в країни з кращими умовами праці й життя.

В Україні зовнішня трудова міграція сформувалася в умовах високого рівня безробіття, обмеженої можливості офіційного працевлаштування, вимушеної неповної зайнятості, а також низького рівня оплати праці та, як наслідок, бідності працюючого за наймом населення. Тому в країні спостерігається тенденція щодо розширення міграції задля задоволення потреб у працевлаштуванні та покращення власного добробуту. Отже, дослідження проблем зовнішньої трудової міграції в Україні за умов глобалізації світового господарства є актуальним і практично значущим.

Особливо актуальним є дослідження еміграції молоді, тобто населення у віці від 14 до 35 років, адже сьогодні за кордоном працює велика кількість молодих українців, які залишають Україну в пошуках робочих місць, а також власних життєвих перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міграційні процеси розглядаються в працях Е.М. Лібанової, С.В. Башкірова, О.А. Малиновської, Н.А. Богоєва, Н.С. Власенко, Н.В. Григоровича, Е.П. Плетнєва, Д.В. Колесова, Д. Масей та багатьох інших вчених [3, с. 184].

Результати дослідження. Міжнародна міграція висвітлює всі проблеми глобалізації, а саме збільшення диференціації країн за соціально-економічним розвитком, зростання конкуренції на національних ринках праці, посилення тиску на іммігрантів з боку роботодавців. Потоки міграції з кожним роком зростають і охоплюють майже всі країни. Розвитку такої міграції сприяють також висока швидкість поширення інформації, сучасні засоби зв'язку між організаціями та людьми з різних країн, швидкий розвиток пасажирських сполучень і засобів комунікації.

Міграція молоді не є відірваною від міграційних процесів загалом. Чинником зростання трудової міграції серед молоді є складна економічна ситуація в країні. Але водночас трудова міграція з України відбувається не перший рік. Якщо проаналізувати, то міграція з України вже має двадцятирічний історичний досвід. У 90-х роках, коли відкрились кордони, наші люди почали їздити за кордон спочатку як «човники», а далі вони побачили можливості працевлаштування, що давало їм достойний заробіток. Зараз виросло уже покоління дітей, батьки яких були заробітчанами. І, відповідно, багато хто з них зараз теж мігрував до батьків. Так, тимчасові мігранти перетворились на постійних, живучи цілими сім'ями за кордоном.

Ще один чинник – це знання іноземної мови. Якщо раніше обмеженнями для виїзду за кордон були незнання мови, недостатня інформованість, то сьогодні все змінилось. І молодь уже вільно вивчає іноземні мови та завдяки Інтернету знає про те, де можна отримати стипендію, потрапити у якусь програму для навчання за кордоном.

На міграційні процеси впливають і ті фактори, що наші країни-сусіди, такі як Польща, теж, як і Україна, потерпають від демографічних проблем. Попри всю антимиграційну риторику деяких політичних сил, вони зацікавлені у тому, щоб наша талановита та перспективна, демографічно активна молодь переїжджала у їхні країни.

В Україні надзвичайно швидко зростає кількість українських студентів за кордоном. І, з одного боку, це чудово, бо люди набираються іноземного досвіду, пізнають нові речі. Але, з іншого боку, тут погано те, що більшість цих людей розглядає цю освіту як можливість залишитись за кордоном. Тим більше, що їх до цього заохочують країни їхнього перебування, які зацікавлені в таких емігрантах.

З рис. 1 видно, що найбільше українських студентів навчаються у Польщі, Німеччині, Росії, Канаді та Чехії. Така тенденція пояснюється тим, що ці країни пропонують широкі програми навчання та стажування для молоді.

Варто додати, що молодь залишатиметься в Україні за однієї умови: якщо будуть зміни на краще. Зараз ми цього не бачимо, а тому молоді люди виїжджатимуть і в подальшому. Цьому є таке пояснення: немає якісних робочих місць. Проте це не означає безробіття, бо робота в Україні є. А якісне робоче місце – це коли є хороша оплата праці, можливість кар'єрного росту та розвитку.

Нині праця в Україні знецінена. І знецінена насамперед кваліфікована праця. Тобто робота, для якої потрібна освіта, – це лікарі, вчителі, науковці. Молода людина в Україні здобуває освіту, витрачає для цього свій час та зусилля, а потім не може знайти якісне робоче місце. Ми маємо таку неефективну економічну модель, і змін на краще поки у нас не передбачається. А тому соціальні умови для молоді є неприйнятними: заробітна плата є невеликою, перспективи пенсійного забезпечення мінімальні. І наша молодь, дивлячись на те, як живуть люди у цій країні і яке їх чекає майбутнє, не хоче цього сприймати. Наступна причина, чому молодь їде, полягає в якості української освіти. Якщо економіка не потребує висококваліфікованих працівників, то, відповідно, знижується якість освіти. Сама ж освітня система уражена корупцією: немає академічної культури, у нас процвітає купівля-продаж дипломів, курсових, дипломних робіт. Всі ці явища позначаються на бажанні молоді отримувати таку освіту.

На рис. 2 зображено відсоткове співвідношення жінок та чоловіків, які навчаються у закордонних вишах.

Масова міграція української молоді за кордон може бути як позитивним, так і негативним явищем. Позитивним це може бути лише у тому разі, якщо молодь виїжджає за кордон, отримує там хорошу європейську освіту, досвід життя та досвід роботи, а потім повертається в Україну. Отже, ці люди привозять у нашу країну справді потрібний європейський досвід та освіту, що працює на

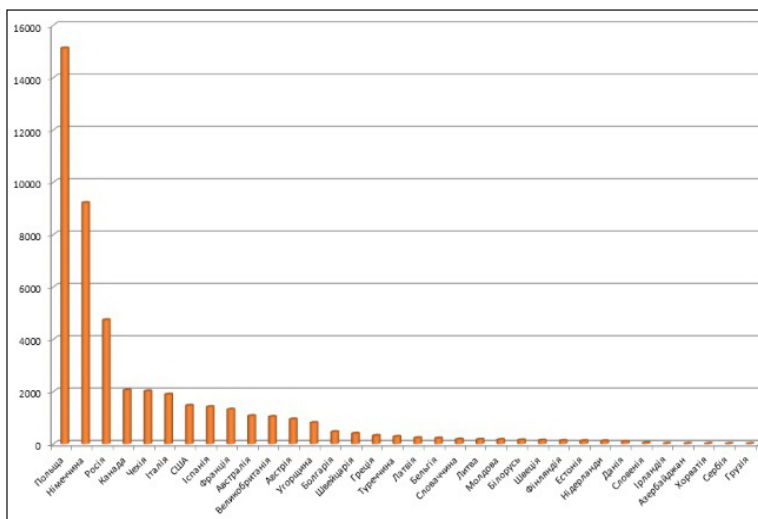


Рис. 1. Країни, куди їде на навчання українська молодь, станом на 1 січня 2017 року [4]

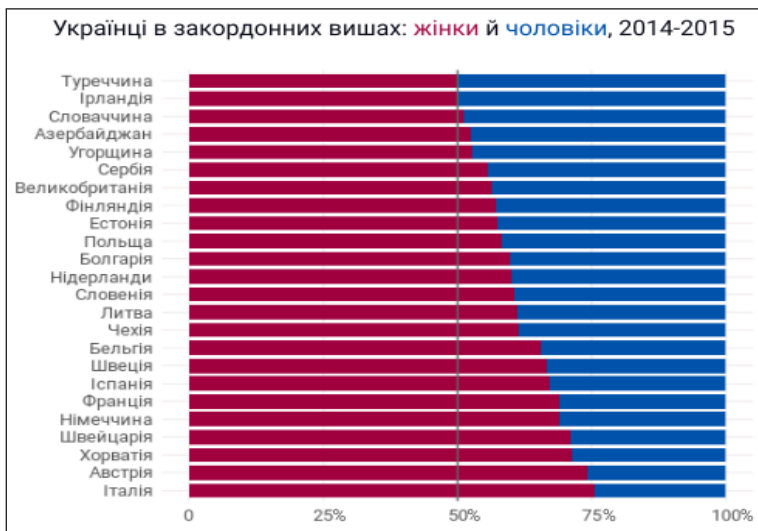


Рис. 2. Українці в закордонних вишах: жінки й чоловіки станом на 1 січня 2016 року [4]

користь нашої держави. Негативні наслідки настають тоді, коли наша молодь не повертається з-за кордону. Тобто наші люди отримують освіту за кордоном, а потім будь-яким способом намагаються влаштуватися там на роботу та залишаються жити. Отже, відбувається вимивання освіченої, мобільної та активної молоді. Тобто з країни їдуть справді прогресивні люди, які в майбутньому розраховують лише на себе. Вимивання таких людей ні до чого хорошого не приведе.

Уже зараз в Україні спостерігається структурний кадровий голод. Тобто у нас уже є регіони, де важко знайти працівників. Переважно бракує представників робочих спеціальностей, а саме робітників, електриків, слюсарів, механіків.

Що стосується кваліфікованої робочої сили, то зараз немає точних досліджень щодо того, люди яких спеціальностей виїжджають за кордон. Водночас іноземні держави обліковують українців, які мають призначення на роботу за кордоном, а це фахівці з галузі ІТ, лікарі. Справді, серед представників молоді зараз виїжджає більше інтелектуалів. І це велика втрата, бо ці люди є фаховими та володіють іноземними мовами. І через ці офіційні дані іноземних держав може скластись враження, що наша трудова міграція

переважно має інтелектуальний характер. Але насправді це не так: зараз, як і раніше з України за кордон виїжджають молоді люди для виконання некваліфікованих робіт.

Згідно з дослідженнями компанії “Research&Branding Group” все більше українців хочуть покинути країну. Зокрема, в січні 2017 року 34% населення були готові назавжди покинути Україну, тоді як 55% українців сказали, що не хотіли б кудись їхати [5].

Порівняно з червнем 2016 року міграційні настрої збільшилися на 6%. Це помітно і по реакціях у соціальних мережах на записи про еміграцію. Того, скільки громадян України залишили країну за 25 років, оцінити неможливо, але за даними Євростату можна побачити, що в 2016 році півмільйона українців отримали посвідку на проживання в ЄС, 75,2% – з метою працевлаштування.

Останнє дослідження “Research&Branding Group” показало, що найбільш сильними є емігрантські настрої серед молоді: 55% українців до 30 років готові покинути країну. Серед тридцятирічних готові емігрувати 47%, серед сорокарічних – 38%, а серед п’ятдесятирічних – 28%.

На рис. 3 зображено основні причини міграції серед молоді.

З рис. 3 бачимо, що 72% респондентів зазначили, що не бачать хорошого майбутнього для себе і своєї сім’ї в Україні, 44% визначили основною причиною те, що в Україні мало платять, 41% – немає можливості повноцінно реалізуватися як професіонал, 34% – існує нестабільна політична ситуація, 33% заявили, що за кордоном можна нормально заробляти, навіть маючи неprestижну роботу.

Те, що молоді люди їдуть з країни, – це дуже негативне явище з точки зору економіки. Адже у нас, з одного боку, молодь гине на війні, а з іншого боку, тікає з країни. Причому майже половина цих людей не збирається повертатися. Як це впливає на економіку? По-перше, коли зменшується чисельність населення у країні, тоді не росте економіка. У світі немає таких країн, де падає чисельність населення, а економіка ВВП росте. Велика міграція саме серед молоді означає падіння економіки. Адже не розвиваються виробництво, технології, не з’являються нові робочі місця. У світі молодь створює інновації, нові підходи. Економіки сильні тоді, коли вони можуть пропонувати щось нове у послугах, товарах. А підприємництвом та інноваціями переважно займається

молодь. По-друге, якщо з країни виїжджає молодь, така країна стає непривабливою для потенційного інвестора. По-третє, якщо виїжджає молодь, зменшуються населення, народжуваність. Тобто нація старіє. А вже зараз в Україні 12,2 млн. пенсіонерів, з них приблизно 9,5 млн. отримують пенсію за віком. Тоді як в Україні лише 10 млн. працюючих, які постійно сплачують єдиний соціальний внесок, тобто пенсіонерів приблизно на 2,2 млн. більше, ніж працюючих.

У тому, що молодь їде за кордон, винна насамперед повна відсутність соціальної політики. У нашій країні соціальна сфера антигуманна. І це стосується усіх верств населення, відбувається своєрідний геноцид нації. У нас взагалі немає жодних соціальних програм, які б стимулювали молодих людей жити, народжувати та працювати в Україні. Єдиною такою ефективною програмою була матеріальна підтримка при народженні дитини, яку ввели ще за часів Віктора Ющенка. Але нинішня влада вирішила економити на молоді та звести цю програму до якогось копійчаного варіанта. Замість того, щоб розвивати, усе заморозили та знищили. А тому за умов відсутності соціальної підтримки, добре оплачуваної роботи молодь і надалі виїжджатиме за кордон. А це вкрай негативно для України. Адже ми потрапляємо у цикл національної деградації та зменшення населення.

Слід змінити соціально-економічну політику держави, а саме викоренити корупцію, змінити нинішню економічну модель з деіндустріальною на інноваційну, встановити гідну оплату праці. Ось ці три речі, які необхідно зробити. Бо ніякі субсидії, матеріальні допомоги чи навіть безкоштовне житло не стримають молодь в Україні.

Оплата кваліфікованої роботи має становити принаймні 3–5 прожиткових мінімумів. Але це має бути реальний прожитковий мінімум, а не той, який станом на травень 2017 року становить 1 624 грн. Реальний прожитковий мінімум в Україні є вдвічі, а то і втричі вищим за нинішній офіційний. Тоді це стимулюватиме людину працювати та розвиватись у своїй рідній країні.

Втрата людських ресурсів – це величезна проблема для такої країни, як Україна. Адже, окрім міграційних процесів, ми зараз переживаємо і жахливий демографічний спад. І тут держава перша зацікавлена в тому, щоб повернути працездатних мігрантів та створити їм вдома усі необхідні умови. Має бути стратегія економічного та соціального розвитку країни. А такий примітивний підхід, що будуть робочі місця, буде зарплатня і ніхто нікуди не поїде, уже не працює. Адже різниця в зарплаті між Україною та Німеччиною настільки велика, що українці все одно намагатимуться мігрувати.

На прикладі багатьох країн світу можна зробити висновок, що повернення на Батьківщину і зменшення міграції відбувається не тоді, коли є робочі місця та гідна зарплата, а набагато раніше. Люди додому повертатимуться тоді, коли бачитимуть у своїй країні перспективи розвитку. Коли є усвідомлення того, що саме вдома молоді люди мають якісь можливості. Наприклад, у Китаї раніше спостерігалася величезна міграція за кордон. Навіть зараз рівень життя у цій країні є значно нижчим, ніж, наприклад, в США. Але саме в Китаї спостерігається повернення з еміграції насамперед кваліфікованих працівників, бізнесменів, які бачать у цій країні можливість для реалізації. Там менша конкуренція, кращі умови для ведення бізнесу. Зрештою, патріо-



Рис. 3. Основні причини міграції серед молоді (дані опитування серед молоді, проведеного міжнародним кадровим порталом “HeadHunter” у січні 2017 року) [5]

тизм, можливість прислужитися власній державі – це не останній з аргументів за повернення додому. І от коли в Україні з'явиться перспектива ведення бізнесу, розвитку потенціалу, то насамперед інтелектуальна молодь почне повертатися з-за кордону.

Висновки. Відплив молоді спричиняє негативні демографічні наслідки, зокрема руйнацію сімейних пар через несприятливу для народження й виховання дітей специфіку «мігрантського» способу життя. Охоплена значною трудовою міграцією кількість укладених шлюбів населення порівняно з 1990 роком скоротилася в 1,3 рази [2, с. 177]. Водночас абсолютна кількість збільшилася майже у півтора рази. Ще більш складною сімейною проблемою є виховання дітей мігрантів, залишених в Україні, особливо у випадках тривалої відсутності обох батьків. Як наслідок, Україна стикається з новим видом соціального сирітства, необхідністю брати під опіку частину дітей мігрантів.

Особливими рисами міграції молоді є відсутність досвіду життя, низька професійна кваліфікація (або відсутність такої), низька правова обізнаність і компетенція, необдуманість, соціальна вразливість. Отже, це та категорія населення, яка потребує додаткової соціальної допомоги та підтримки шляхом застосування особливих організаційно-правових засобів для їх працевлаштування. Розвиток вітчизняного трудового законодавства вказує на тенденцію до впровадження нових шляхів сприяння працевлаштуванню молоді та підвищенню конкурентоспроможності молодих працівників на ринку праці. Однак ці організаційно-правові заходи потребують певного розвитку для найповнішої реалізації їх цільової спрямованості. Внесення до вітчизняного законодавства змін та доповнень, запропонованих у нашій публікації, допоможе подолати низку проблем, пов'язаних із працевлаштуванням молоді у сучасних соціально-економічних умовах.

Список використаних джерел:

1. Краузе О. Зовнішня трудова міграція населення України / О. Краузе // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 2 (27). – С. 26–34 – (світова економіка й міжнародні економічні відносини).
2. Майданік І.П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І.П. Майданік. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 206 с.
3. Якубова А.С. Система принципів реалізації права молоді на працю / А.С. Якубова // Актуальні проблеми права: теорія і практика : збірник наукових праць. – № 25. – Луганськ : вид-во Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2012. – С. 630–637.
4. Молоді українці прощаються з Батьківщиною. Назавжди? – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vgolos.com.ua/articles/molodi_ukraintsi_proshchayutsya_z_batkivshchynoyu_nazavzhdy_264688.html.
5. Перспективні українці дедалі частіше виїжджають за кордон : статистика. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitua.com.ua/news/201701/2236-perspektyvni-ukrayinci-dedali-chastishe-vyvizhdzhayut>.

Анотація. Трудовая миграция населения является сегодня одним из основных факторов, определяющих развитие мировой экономики. Причем это явление имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Среди отрицательных последствий трудовой миграции специалисты выделяют ухудшение состояния рынка труда и демографические потери населения. Ведь известно, что наиболее квалифицированная и репродуктивно активная часть населения – молодежь – чаще выезжает на заработки за пределы Украины.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, молодежь, миграция молодежи, социальные последствия.

Summary. Labour migration of population is today one of basic factors, determining development of world economy. Thus this phenomenon has both positive and subzero consequences. Among the negative consequences of labour migration specialists select worsening of market of labour condition and demographic losses of population. It is in fact known that the most skilled and genial active part of population is young people – more frequent drives out on earnings outside Ukraine.

Key words: migration, labour migration, young people, migration of young people, social consequences.

Будз О. О.

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Budz O. O.

*Postgraduate Student of Management
and International Entrepreneurship Department
Lviv Polytechnic National University*

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА МИТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

FACTORS OF ENTERPRISES' CUSTOMS SERVICING IN TERMS OF UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION

Анотація. У статті обґрунтовано актуальність врахування чинників, що виникають на різних рівнях формування системи митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в умовах європейської інтеграції. Ідентифіковано та охарактеризовано вплив ключових чинників на митне обслуговування підприємств за полірівневим підходом.

Ключові слова: чинники, митне обслуговування, митні органи, митні посередники, некомерційні організації, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Вступ та постановка проблеми. Митне обслуговування є визначальним чинником під час ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Адже від якості митного обслуговування на різних рівнях (державних та місцевих органів влади, митних посередників, некомерційних організацій, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності тощо) залежать безперервність та ефективність зовнішньоекономічних операцій. Неefективне митне обслуговування на будь-якому рівні спричиняє насамперед необґрунтовані додаткові фінансові витрати та затрати часу підприємства, що зумовлюють ризик несвочасного виконання умов контракту, зниження репутації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в зарубіжному діловому колі тощо. Як відзначають експерти та практики бізнесу, сьогодні причин низького рівня ефективності реалізації операцій з митного обслуговування на різних рівнях досить багато, що зумовлено дією широкого спектру чинників у цій сфері. Таким чином, для забезпечення ефективності митного обслуговування підприємств на різних рівнях, вирішення наявних проблем та попередження загроз важливим завданням є ідентифікація та розкриття особливостей впливу пріоритетних чинників у цій сфері. Особливої актуальності вказана проблематика набуває в сучасних умовах європейської інтеграції України, що має супроводжуватись активізуванням зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання на засадах ефективного та гармонізованого з міжнародними стандартами митного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення, аналізування та оцінювання чинників впливу є досить поширеною серед науковців під час дослідження різноманітних економічних процесів, явищ, об'єктів тощо. Така увага є цілком виправданою, адже саме чинники визначають характеристики, параметри, формати, особливості функціонування певного об'єкта, явища чи перебіг певного процесу. Під впливом чинників формується стан об'єкта, явища чи процесу на конкретний момент або період часу.

Відповідно до Тлумачного словника української мови чинник є умовою, рушійною силою, причиною будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних

рис; фактор [1]. З наведеного визначення можемо дійти висновку, що чинники митного обслуговування підприємств є рушійними силами, що визначають особливості, параметри, форми, результати його здійснення суб'єктами різних рівнів (центральними та територіальними органами влади, митними посередниками, некомерційними організаціями, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності).

На підставі огляду спеціалізованої літератури [2–6] можна окреслити наявні проблемні аспекти у досліджуваній сфері:

1) сьогодні практично немає матеріалів, які б розкривали вичерпний перелік факторів впливу на митне обслуговування підприємств;

2) наявні в літературних джерелах [2–6] переліки та типології факторів здебільшого стосуються конкретних об'єктів, явищ чи процесів у митній сфері, однак не розкривають безпосередньо факторів впливу на митне обслуговування підприємств;

3) наявні переліки та типології факторів у митній сфері характеризуються певною незавершеністю, необґрунтованістю та дискусійністю.

Мета роботи. З огляду на вищенаведені результати аналізування літературних джерел встановлено необхідність розробки вичерпного переліку факторів, що визначають митне обслуговування підприємств, а також розкриття особливостей їхнього впливу у цій сфері на сучасному етапі.

Результати дослідження. Як зазначалось вище, митне обслуговування підприємств є полісуб'єктним процесом, що реалізується суб'єктами різних рівнів у взаємодії (державними та місцевими органами влади, митними посередниками, спеціалізованими некомерційними організаціями, безпосередньо суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності). Це зумовлює виникнення чинників, що визначають митне обслуговування підприємницьких структур, на всіх вказаних рівнях. Нижче розглянемо ключові чинники у сфері митного обслуговування підприємств та розкриємо сучасні особливості їхнього впливу.

Насамперед ідентифікуємо чинники, що виникають на рівні державних та місцевих митних органів [2–9].

1) Особливості побудови та функціонування системи управління у митних органах. Вплив цього чинника на митне обслуговування підприємств визначається ефективністю реалізації функцій планування, організування, контролювання, регулювання операцій з митного обслуговування та мотивування суб'єктів цієї сфери, а також дієвістю розроблених методів управління, оптимальністю управлінських рішень з вирішення проблем чи розвитку митного обслуговування. Зокрема, йдеться про якість підготовки стратегічних і тактичних планів щодо реалізації заходів з митного обслуговування, відповідність їх міжнародним стандартам.

2) Рівень кадрового забезпечення митних органів. Цей чинник є комплексним та відображає рівень професійного, соціально-культурного та морального розвитку працівників митних органів, тобто характеризує їхні професійні та особистісні якості. Від рівня кадрового забезпечення митних органів прямо залежить якість митного обслуговування підприємств, адже саме працівники в митних органах визначають та реалізують операції з митного обслуговування.

3) Рівень програмно-технічного забезпечення митних органів. Дія чинника відображається достатністю, прогресивністю, відповідністю чинним вітчизняним та міжнародним нормам і стандартам різноманітних програмних продуктів та техніки, що є у власності митних органів та використовуються їхніми працівниками під час митного обслуговування підприємств. Очевидним є той факт, що низький рівень програмно-технічного забезпечення митних органів досить несприятливо впливатиме на якість надання митних послуг, зумовлюючи затримки чи помилки в митному обслуговуванні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

4) Рівень інфраструктурного забезпечення митних органів. Вплив цього чинника на якість митного обслуговування підприємств визначається достатністю та ефективністю функціонування об'єктів митної інфраструктури. Зокрема, йдеться про такі об'єкти митної інфраструктури, як постійна та тимчасова зони митного контролю, митні склади та склади тимчасового зберігання відкритого і закритого типу, магазини безмитної торгівлі, підприємства сфери обслуговування, центральні сортувальні станції, місця міжнародного поштового обміну, місця доставки, шляхи сполучення.

5) Рівень фінансового забезпечення митних органів. Дія вказаного чинника обумовлюється достатністю та раціональністю розподілу фінансових ресурсів із державного бюджету для належного забезпечення потреб митного обслуговування підприємств. Йдеться про адекватне виділення та розподіл коштів на оплату праці та забезпечення потреб персоналу митних органів, придбання та оновлення програмних і технічних засобів митного профілю, розвиток об'єктів митної інфраструктури тощо.

6) Рівень інформаційно-комунікаційного забезпечення митних органів. Вплив чинника визначається повнотою, достовірністю, своєчасністю та релевантністю інформації, якою володіють митні органи для надання митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, а також ефективністю внутрішнього та зовнішнього комунікування.

7) Рівень розвитку нормативно-правової бази, що регулює митне обслуговування підприємств. Дія вказаного чинника обумовлюється рівнем уніфікованості різних нормативно-правових документів, що регламентують реалізацію операцій з митного обслуговування підприємств, їхньої гармонізованості з міжнародним законодавством, всеосяжності стосовно регулювання усіх митних процедур та забезпечення правомірності їхнього здійснення на усіх рівнях, а також раціональності щодо досягнення оптимальних шляхів і форм митного обслуговування тощо.

8) Рівень розвитку використовуваних інструментів, технологій, систем, інститутів митного обслуговування підприємств. Вплив цього чинника визначається рівнем оптимальності, прогресивності, автоматизованості, відповідності кращій міжнародній практиці, ефективності засобів, які застосовуються працівниками митних органів під час надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності митних послуг. Так, використання високоякісних, новітніх, гармонізованих з міжнародними стандартами інструментів, технологій, систем, інститутів у цій сфері забезпечуватиме оперативне безперерійне та ефективне митне обслуговування підприємств.

9) Рівень міжнародної співпраці митних органів. Дія зазначеного чинника на митне обслуговування підприємств характеризується частотою та продуктивністю участі вітчизняних митних органів у взаємодії з митними органами зарубіжних держав. Йдеться про налагодження ефективної тривалої співпраці органів влади України з представниками іноземних митних органів на засадах обміну досвідом з митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, обговорення та вирішення проблемних питань у митній сфері, набуття практичних навиків щодо використання певних засобів для надання митних послуг чи реалізації операцій з митного обслуговування тощо.

Оскільки митне обслуговування підприємств є полісуб'єктним процесом та ґрунтується на взаємодії різних учасників, то логічно, що чинники впливу на цю сферу виникатимуть не лише на рівні митних органів, але й на рівні інших суб'єктів митного обслуговування. Таким чином, слід ідентифікувати ключові аспекти роботи цих суб'єктів, котрі матимуть визначальний вплив на ефективність митного обслуговування.

10) Особливості митного обслуговування підприємств митними посередниками. Вплив цього чинника на митне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначається насамперед рівнем кадрового, програмно-технічного, матеріального, інформаційного забезпечення митних посередників, особливостями їхньої співпраці з митними органами, а також іншими установами, службами, організаціями для забезпечення надання митних послуг, історією роботи та репутацією на ринку митних послуг тощо.

11) Особливості митного обслуговування підприємств некомерційними організаціями (торгово-промисловими палатами, громадськими об'єднаннями тощо). Слід зазначити, що лівова частка митних послуг цих організацій полягає у наданні інформаційно-консультаційних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності щодо проходження процедур митного оформлення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення. Таким чином, вплив цього чинника на митне обслуговування підприємств обумовлюється насамперед рівнем кадрового та інформаційного забезпечення таких організацій (зокрема, рівнем їхньої обізнаності у вітчизняній та кращих міжнародних практиках митного обслуговування підприємств, а також щодо всіх змін у цій сфері); особливостями інформаційно-роз'яснювальної та консультаційної роботи з представниками бізнесу щодо проходження процедур митного оформлення товарів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; особливостями їхньої співпраці з митними органами (зокрема, рівнем участі у розробці та удосконаленні митного законодавства, кадровій політиці, контролю за роботою митних органів тощо), а також іншими установами, службами, організаціями для забезпечення надання митних послуг підприємницьким структурам тощо.

12) Особливості митного самообслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Вплив цього чинника обґрунтовується розміром підприємства, обсягами зовніш-

ньюекономічної діяльності, особливостями побудови організаційної структури управління, рівнем кадрового, програмно-технічного, майнового, інформаційного забезпечення, рівнем досвіду в митному самообслуговуванні, участю у некомерційних організаціях митної специфіки тощо.

Оскільки митне обслуговування підприємств є відкритим процесом, то цілком закономірно, що на його перебіг впливатиме низка чинників зовнішнього середовища по відношенню до середовищ суб'єктів митного обслуговування.

13) Економічний стан країни. Дія чинника на митне обслуговування підприємств визначається загальним рівнем розвитку економіки в державі, що обумовлює рівень фінансового забезпечення потреб митних органів для налагодження процесу надання митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності.

14) Військово-політичний стан в країні. Вплив зазначеного чинника обґрунтовується наявністю та рівнем військових конфліктів держави із сусідніми країнами, особливостями державної політики щодо вирішення зовнішніх конфліктних ситуацій тощо. Йдеться про те, що в умовах існування військово-політичного конфлікту із сусідньою державою виникає переорієнтація зовнішньої торгівлі країни на ринки інших держав, що спричинює необхідність розвитку митного обслуговування на відповідних прикордонних територіях у зв'язку зі зростанням навантаження. Таким чином, виникає необхідність удосконалення роботи наявних митних постів та пунктів пропуску або створення нових об'єктів.

15) Географічно-територіальне розташування країни. Дія вказаного чинника визначається територіальними особливостями розташування країни на географічній карті світу, кількістю країн-сусідів, протяжністю сухопутних та морських кордонів, кількістю та протяжністю міжнародних транспортних коридорів тощо. Слід зазначити, що Україна межує із сімома державами, при цьому володіє величезною протяжністю сухопутного кордону, що складає 6 993 км. Це, відповідно, зумовлює необхідність налагодження та організування потужної, інтенсивної, оперативної та ефективної роботи з митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Варто також згадати, що через територію України проходять 4 з 10 міжнародні транспортні коридори, що з огляду на їхню специфіку зумовлює чимале навантаження на автомобільні та залізничні пункти пропуску та вимагає, відповідно, організації належного митного обслуговування [9].

16) Зовнішня торгівля країни. Вплив цього чинника обумовлюється динамікою, географічною та товарною структурою зовнішньої торгівлі держави, що, відповідно, визначає рівень навантаження на митні пости і пункти пропуску, а також особливості митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності залежно від товарного асортименту торговельних операцій. Варто зазначити, що, незважаючи на втрату Росії як крупного торговельного партнера, динаміка зовнішньоекономічної

діяльності вітчизняних підприємств є зростаючою, що засвідчує необхідність налагодження інтенсивного, оперативного та ефективного митного обслуговування цих суб'єктів господарювання.

17) Міжнародне співробітництво країни. Дія чинника обґрунтовується участю держави в різноманітних міжнародних об'єднаннях та організаціях, приєднанням до міжнародних документів, підписанням міжнародних угод, що прямо визначає особливості надання певних митних послуг підприємствам або зумовлює необхідність розвитку системи митного обслуговування в умовах активізації зовнішньої торгівлі.

18) Державна митна політика. Вплив цього чинника зумовлюється особливостями державної політики у сфері митного обслуговування підприємств, зокрема визначенням центрального органу влади у митній сфері, встановленням та спрямуванням державного фінансування на митні потреби. Як зазначалось вище, сьогодні механізм державного фінансування митної сфери є недостатньо якісним, що зумовлено низьким рівнем мотивування працівників митних органів, неефективним механізмом розподілу митних платежів на потреби митного обслуговування підприємств тощо.

19) Соціально-культурний стан в країні. Дія чинника обґрунтовується рівнем соціального добробуту населення та культури нації в державі. Зокрема, соціальна та культурна складові цього чинника визначають корупційну схильність громадян країни давати та отримувати хабарі, зокрема під час митного обслуговування підприємств. Адаже в умовах низького рівня доходів суспільства виникає зацікавленість в одержанні хабара за надані митні послуги. Культурний рівень громадян теж визначає їхню схильність до одержання та давання хабарів, зокрема під час митного обслуговування підприємств.

Висновки. Європейська інтеграція України повинна супроводжуватись динамічним розвитком зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур. Ключову роль у забезпеченні ефективності та безперебійності зовнішньої торгівлі відіграє митне обслуговування підприємств, що реалізовується різними суб'єктами у взаємодії. На жаль, на сучасному етапі у митному обслуговуванні підприємств існують чимало проблем. Для вирішення наявних проблемних моментів та попередження загроз у цій сфері важливими завданнями є своєчасна ідентифікація пріоритетних чинників та врахування їхнього впливу. Чинники митного обслуговування підприємств є рушійними силами, що визначають особливості, параметри, форми, результати його здійснення суб'єктами різних рівнів. При цьому встановлено, що такі чинники можуть виникати на рівні центрального та територіальних органів влади, митних посередників, некомерційних організацій, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Перспективами подальших досліджень є розвиток інструментарію управління митним обслуговуванням.

Список використаних джерел:

1. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eslovnyk.com>.
2. Блиничкина Н.Ю. Факторы, влияющие на таможенную политику в условиях глобализации / Н.Ю. Блиничкина, Ф.К. Маруфов // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – 2017. – № 1. – С. 43–50.
3. Григор'єв О.Ю. Чинники впливу на організування взаємодії в системі «підприємство – митні організації» / О.Ю. Григор'єв // Проблеми управління зовнішньоекономічною та митною діяльністю в умовах європейської інтеграції України : тези доповідей II Міжнародного науково-практичного симпозиуму (м. Львів, 24 квітня 2015 р.). – Львів, 2015. – С. 11.
4. Рудніченко Є.М. Класифікація ризиків у митній справі / Є.М. Рудніченко, І.В. Несторишен // Митна безпека. – 2012. – № 1–2. – С. 13–19.
5. Тодошук А.В. Управління митними ризиками у діяльності машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.В. Тодошук. – Львів, 2015. – 204 с.

6. Управление таможенным делом : [учебное пособие] / [В.В. Макрусев, В.А. Черных, В.Т. Тимофеев и др.] ; под общ. ред. В.В. Макрусева, В.А. Черных. – СПб. : Троицкий мост, 2012. – 448 с.
7. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навчальний посібник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – 2-ге вид. доп. і перероб. – Львів : Інтелект-Захід, 2003. – 352 с.
8. Реформування митної політики України в умовах європейської інтеграції / [О.Є. Кузьмін, А.В. Тодощук, О.Г. Мельник] // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 11 (185). – С. 53–60.
9. Макаренко А.В. Митна реформа: пошук оптимальної концепції / А.В. Макаренко // LEX PORTUS. – 2017. – № 2 (4). – С. 21–36.

Аннотация. В статье обоснована актуальность учета факторов, возникающих на разных уровнях формирования системы таможенного обслуживания субъектов внешнеэкономической деятельности в условиях европейской интеграции. Идентифицировано и охарактеризовано влияние ключевых факторов на таможенное обслуживание предприятий по полиуровневому подходу.

Ключевые слова: факторы, таможенное обслуживание, таможенные органы, таможенные посредники, некоммерческие организации, субъекты внешнеэкономической деятельности.

Summary. The article substantiates the actuality of taking into account the factors that arise at different levels during the development of the system of customs servicing of subjects of foreign economic activity in terms of European integration. The influence of key factors on the customs servicing of enterprises by the multi-level approach has been identified and characterized.

Key words: factors, customs servicing, customs bodies, customs intermediaries, non-profit organizations, subjects of foreign economic activity.

УДК 355.23:37.035.7

Бучинська Т. В.

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Buchynska T. V.

*Lecturer of International Economic Relations Department,
Ternopil National Economic University*

УНІВЕРСАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЛЮДИНИ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

UNIVERSAL HUMAN COMPETENCIES IN THE CONDITIONS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Анотація. У статті висвітлено актуальну проблему формування універсальних компетентностей людини в умовах інклюзивного розвитку світового господарства. Автором запропоновано визначення універсальних компетентностей як структурованого комплексу якостей особистості, що забезпечують ефективне вирішення проблем у різних сферах життя, пов'язаних з власним соціальним статусом і добробутом, а також є запорукою успіху її професійної діяльності. Визначено основні складові універсальних компетентностей людини, що містять аналітичні, комунікативні, прогностичні та інші розумові процеси, вимагають значного інтелектуального розвитку, дають змогу найбільш ефективно здійснювати діяльність і забезпечують процес професійного розвитку та саморозвитку особистості.

Ключові слова: компетентність, професійна компетентність, ділові якості, м'які навички, функціональна грамотність, універсальні компетентності.

Вступ та постановка проблеми. Глобальні зміни в умовах інклюзивного розвитку світового господарства, зокрема у сфері зайнятості, які знаходять свої відображення в аналітичних висновках провідних HR-агенцій усього світу, свідчать про ймовірне зникнення близько 66% традиційних професій упродовж найближчих років. Велику кількість людей, які сьогодні працюють, замінять технології, машини, які упродовж останнього часу набувають стрімкого поширення. Це означає, що для успішної

діяльності лише вузькопрофесійних характеристик стає недостатньо. Сучасна економіка ставить абсолютно нові вимоги власне не до виконання поставлених цілей, а до того, як виконуються завдання, як вирішуються проблеми, як швидко орієнтується та адаптується людина до мінливих умов сьогодення. Вона повинна володіти цілим спектром особистих, психофізіологічних, морально-естетичних, емоційних, вольових якостей, необхідних для успішного розвитку власного потенціалу, усвідомлювати розуміння

вектору спрямування власної пізнавальної діяльності, ефективної співпраці й комунікації, формувати критичне, системне творче мислення, міждисциплінарність та вміння прогнозувати наслідки своїх дій. Людина повинна бути універсально компетентною для досягнення успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню зазначеної проблеми присвячено низку наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме Р. Бояциса, Д. Макконела, Е. Лейфа, А. Маркової, В. Сластьоніна, І. Зимньої, А. Кібанова, О. Грішнєвої, Л. Балабанової та інших вчених.

Незважаючи на багатогранність наукових досліджень, присвячених проблематиці професійної компетентності, поза увагою залишаються процеси формування універсальних (особистих) якостей. Нині існує суперечність між теоретичним обґрунтуванням професійної компетентності та реальними запитами сьогодення, що ставить універсальні компетентності людини на перше місце. Тому усвідомлення абсолютно нових вимог до людини породжує необхідність дослідження універсальних компетентностей та переосмислення вузькоспеціальних професійних навичок на користь м'яких, міжпрофесійних, що дають змогу швидко адаптуватись до нових умов, змінювати сферу зайнятості та вирішувати нестандартні питання.

Метою роботи є з'ясування сутності феномена універсальних компетентностей людини, дослідження складових та включення їх у загальну компетентність.

Результати дослідження. Поняття формування компетентності в економічній науці з'явилося відносно недавно, хоча використовується вже декілька десятків років, а саме з праць Р. Бояциса, який запропонував визначення саме поняття «компетентність». Автор розглядав компетентність як «здатність людини вести себе у такий спосіб, який задовольняє вимоги роботи в певному організаційному просторі, що, в свою чергу, є причиною досягнення бажаних результатів» [1].

Після цього з'явилося багато визначень компетентності, які конкретизували термінологію у вищезгаданій сфері. Найчастіше компетентність розглядають як властивість, що притаманна людині, яка має знання і досвід, авторитет у якійсь галузі, добре поінформована, здатна ефективно та якісно розв'язувати професійні завдання. Отже, компетентність, як і будь-яка інша якість особистості, завжди формується і виявляється тільки у процесі відповідної діяльності, а також за умов глибокої особистісної зацікавленості людини у цьому виді діяльності.

Завизначенням психолога Дж. Равена, компетентність – це специфічна здібність, необхідна для ефективного виконання конкретної дії у конкретній предметній галузі, а також включає вузькоспеціальні знання, особливого роду предметні навички, способи мислення, розуміння відповідальності за власні дії. Бути компетентним – це означає мати набір специфічних компетентностей різного рівня (глибоко розумітися у предметі, самостійно ставити запитання, писати ділові папери, спостерігати, доводити власну правоту, вирішувати міжособистісні конфлікти тощо). Крім того, на думку Дж. Равена, існують і «вищі компетентності», які, незалежно від того, в якій конкретній галузі вони виявляються, передбачають наявність у людини високого рівня ініціативи, здатності організувати інших людей для досягнення поставлених цілей, готовності оцінювати та аналізувати соціальні наслідки власних дій тощо [5, с. 449–564].

О. Грішнєва стверджує, що «компетентність (професіоналізм) – це рівень загальної та професійної підготовки, а також широта професійного світогляду, що дає змогу адекватно реагувати на вимоги конкретного робочого місця чи

виконуваної роботи, які постійно змінюються». Компетентність людини залежить від її ставлення до своєї роботи, досвіду, старання та вміння поповнювати знання [2].

Л. Семів вважає, що компетентність – це спроможність кваліфіковано виконувати діяльність, завдання або роботу. Це поняття містить набір знань, навичок і ставлень, що дають змогу особистості ефективно діяти або виконувати певні функції, спрямовані на досягнення певних стандартів [6].

Досить актуальним сьогодні, на нашу думку, є визначення компетентності, надане І. Петровою. «Компетентність – це інтегрована поведінкова модель, що охоплює знання, навички, ставлення, особистісні риси та мотивацію, необхідні для найкращого виконання певних трудових завдань, функцій, обов'язків» [4].

Це визначення бере до уваги такі складові, як, зокрема, міжособистісне спілкування, робота в команді, зацікавленість у праці та самовдосконаленні, лояльність, емоційна привабливість, але саме вони в сучасних умовах та новій парадигмі світового господарства впливають на покращення результатів діяльності. Однак автор не виділяє їх як окремі універсальні компетентності. Загальну компетентність працівників підрозділяють на такі складові, визначаючи модель компетентності:

- професійна компетентність (теоретичні знання, практичне застосування), соціальна компетентність (здатність до ефективного взаємодії і конструктивного спілкування);
- методична компетентність (здатність самостійно розв'язувати проблеми, здатність організувати свою роботу);
- особистісна компетентність (реальна самооцінка, відповідальність, культура праці, здатність до соціальної та професійної адаптації, саморозвиток, самонавчання) [3].

Проте в загальну модель не включені універсальні компетентності, якими повинна володіти сучасна людина, а саме психофізіологічні особливості індивіда, інтелектуальні, особистісні, емоційно-вольові, організаційні, громадські, життєві якості, успішне поєднання яких забезпечує високу ефективність діяльності та швидку адаптивність до зміни середовища.

Універсальні компетентності людини – це складне особистісне утворення, яке має інтегративну природу, оскільки має багато складових. Крім спеціальних знань та умінь, вони включають аналітичні, комунікативні, прогностичні та інші розумові процеси, вимагають значного інтелектуального розвитку, дають змогу найбільш ефективно здійснювати діяльність і забезпечують процес професійного розвитку та саморозвитку особистості. Власне, універсальні компетентності є козирем сучасної людини в можливості бути конкурентоспроможною на ринку праці, а також є запорукою успіху її діяльності.

Слід також відзначити, що донедавна головним критерієм, на який компанія звертала увагу під час пошуку працівника, була наявність диплома з вузькопрофесійною компетентністю. Програміст мав створювати програми, журналіст – писати репортажі, а бухгалтер – вести облік. Усе інше вважалося позитивним, але необов'язковим. Сьогодні в умовах інклюзивного розвитку світового господарства картина кардинально змінилася. Роботодавцям потрібні різнопланові універсальні фахівці. Тому наявності суто професійної компетентності уже далеко не достатньо. Сучасні компанії розраховують на те, що кандидат матиме десятки різноманітних вмінь. Здатність до креативного мислення й управління часом, притаманність належних комунікаційних навичок, навичок командоутворення тощо. Тобто спостерігається тенденція, що сучасна економіка витісняє «вузькоколібих фахів-

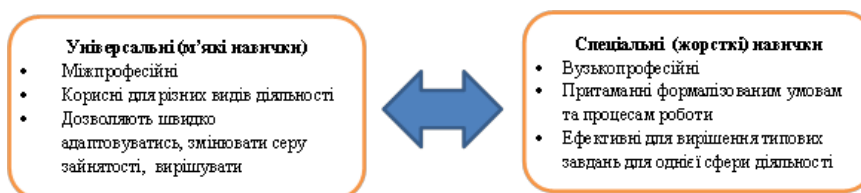


Рис. 1. Універсальні та спеціальні навички

ців» з жорсткими вузькопрофесійними навичками (hard skills) на користь економічного агента з універсальними компетентностями (м'якими навичками – soft skills) та гнучкими вміннями пристосування до екстремальних умов. Щоб бути професійно реалізованим, необхідно володіти універсальними компетентностями, що вважається універсальною нормою або функціональною грамотністю (functional literacy) [8].

ЮНЕСКО та Європейська комісія навіть встановили мінімальний рівень такої грамотності, необхідний кожному європейцю для того, аби «вписатися» в суспільство й не бути «соціальним інвалідом», не кажучи вже про професійну самореалізацію.

Нині не існує єдиного переліку універсальних компетентностей.

Так, провідні фахівці компанії “Microsoft” провели дослідження, де на вершині списку для ТОП-60 найбільш оплачуваних професій опинились ораторські та комунікативні здібності, володіння офісними програмами, створення презентацій, менеджмент проектів та високий рівень самоорганізації.

Спеціалістами Британської платформи інтернет-навчання “Skills You Need” виділено персональні навички (тайм-менеджмент, саморозвиток, управління емоціями та навіть організація харчування, догляду за тілом, спортивних тренувань, ефективного сну), інтерперсональні (комунікація, робота у команді, ведення переговорів, конфлікт-менеджмент), лідерські здібності, проведення презентацій, а також письменницьку майстерність і базові математичні знання [8].

Автори Р. Вуд і Т. Пейн наводять список найбільш поширених компетенцій фахівців сучасних організацій, до якого входять орієнтація на досягнення результату, розуміння бізнесу, орієнтація на клієнта, вирішення проблем, планування і організація, лідерство, вміння працювати в команді, комунікації і встановлення взаємовідносин, аналітичний підхід [7].

Питання необхідності формування універсальної компетентності людини піднімалося і на Світовому Економічному Форумі в Давосі, де було зазначено, що внаслідок стрімких змін та розвитку нових технологій змінилися і цінності людей. Найшвидшим змінам в умовах інклюзивного розвитку світового господарства піддається ринок праці. І сьогодні вимоги до людини на ринку праці зовсім інші. Роботодавці прогнозують, що найближчими роками основна увага приділятиметься власне універсальним компетентностям, а професійні відійдуть на другий план. Провідними особистостями в сфері бізнесу, політики, журналістики, підприємництва було зазначено, що людина повинна фокусуватися і розвивати універсальні (особистісні) навички, або soft skills. Всю технічну роботу можна виконати за допомогою технологій. Також на Форумі було визначено топ-10 умінь та навичок, які актуалізуються в умовах інклюзивного розвитку світового господарства і в яких будуть зацікавлені компанії найближчими роками.

Перше місце посідають прийняття рішень та вирішення складних проблем. У рейтингу Давосу переважають навички, які підвищують ефективність. Тому обидві ці навички високо цінуються в повсякденній роботі. Фокусуючись на них, компанії прагнуть зменшити стрес, підвищити продуктивність праці і, до речі, зменшити навантаження на співробітників, щоб вони могли зосередитися на тих завданнях, які справді важливі для досягнення цілей.

На другому місці – критичне мислення. Бути спроможним використовувати логіку і міркування, щоб виявити сильні і слабкі сторони різних рішень і підходів, – це навик, який буде в потребі.

Третє місце посідає креативність. З появою нових технологій творчі люди будуть користуватися попитом, щоб з'ясувати способи застосування нових технологій і створювати нові продукти.

Четверту позицію відведено управлінню талантами. Управління людьми тягне за собою можливість мотивувати людей, розвивати співробітників, а також визначати кращих людей для роботи.

На п'ятому місці – координація з іншими. Ця навичка передбачає здатність людини коригувати дії по відношенню до інших.

Шосту позицію посідає емоційне сприйняття. Більш важливо для співробітників в 2020 році буде мати вищий рівень емоційного інтелекту. Це здатність бути в курсі реакції інших співробітників і розуміти, чому вони реагують певним чином, а також вміти контролювати власні емоції.

На сьомому місці – орієнтація на послуги. Орієнтація на послуги визначається як навичка, за допомогою якої можна ефективно знайти способи, щоб допомогти іншим. Це комплекс навичок, які будуть користуватися попитом.

Восьме місце посідає ведення переговорів. До 2020 року навичка ведення переговорів буде користуватися особливо високим попитом в роботах, пов'язаних з комп'ютерами та математикою. Це можуть бути такі посади, як аналітик даних і розробник комп'ютерного забезпечення.

І останню позицію посідає когнітивна гнучкість. Когнітивна гнучкість – це здатність бути в змозі думати про декілька концепцій одночасно. Ця навичка стане більш важливою наступними роками [8].

На нашу думку, універсальні компетентності людини повинні включати організаційні (тайм-менеджмент, управління особистими фінансами, організація простору); технічні (медіаграмотність, письменницькі навички, веб-розробка, компютерна графіка, фото- та відеомонтаж); підприємницькі (навички продажів, інтелектуальна власність, інвестиційна грамотність, проведення переговорів, інвент-менеджмент); когнітивні та інформаційні (креативність, логіка, швидке читання, менеджмент знань та інформації); громадські (основи права, екологічна грамотність, громадська активність, основи міжнародних відносин); життєві (стресостійкість, емоційний інтелект, емпатія, спортивний розвиток, ефективний відпочинок); комунікативні (селф-брендінг, проведення презентацій, командування, управління конфліктами, нетворкінг); мовні (володіння рід-



Рис. 2. Універсальні компетентності

ною та іноземними мовами) якості, правильне поєднання яких є запорукою успішної діяльності людини. Сучасна людина не повинна обмежуватися вузькофункціональним

виконанням поставлених цілей, а має застосовувати весь потенціал ділових, особистісних, психофізіологічних та життєвих якостей для досягнення успіху.

Висновки. Отже, в умовах сьогодення, коли світ стрімко змінюється, технології не стоять на місці, цінності людей стають дедалі іншими. Найшвидшим змінам в умовах інклюзивного розвитку господарства піддається ринок праці. Роботодавцям потрібні різнопланові універсальні фахівці. Тому наявності суто професійної компетентності уже далеко не достатньо. Сучасні компанії розраховують на те, що кандидат матиме десятки різноманітних вмій, а саме здатність до креативного мислення й управління часом, притаманність належних комунікаційних здібностей, навичок командоутворення тощо. Власне, наявність добре сформованих універсальних компетентностей людини і є запорукою успішної діяльності в умовах інклюзивного розвитку світового господарства.

Список використаних джерел:

1. Баяцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы / Р. Баяцис ; пер. с англ. – М. : ГИППО, 2008. – 352 с.
2. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
3. Ковальчук Г. Активізація навчання в економічній освіті : [навч. посіб.] / Г. Ковальчук. – 2-ге вид., доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 298 с.
4. Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами / І. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 23–28.
5. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Дж. Равен ; пер. с англ. – М. : Когито-Центр, 2002. – 396 с.
6. Семів Л. Управління персоналом в умовах економіки знань : [моногр.] / Л. Семів. – К. : УБС НБУ, 2011. – 406 с.
7. Wood R. Competency-Based Recruitment and Selection / R. Wood, T. Payne, ISBN: 978-0-471-97473-4 Paperbac. – 214 p., April 1998. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aiesec.ua/soft-skills-2020>.
8. Soft-skills [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studway.com.ua/soft-skills>.

Аннотация. В статье освещена актуальная проблема формирования универсальных компетентностей человека в условиях инклюзивного развития мирового хозяйства. Автором предложено определение универсальных компетентностей как структурированного комплекса качеств личности, которые обеспечивают эффективное решение проблем в разных сферах жизни, связанных с собственным социальным статусом и благополучием, а также являются залогом успеха ее профессиональной деятельности. Определены основные составляющие универсальных компетентностей человека, которые содержат аналитические, коммуникативные, прогностические и другие мыслительные процессы, требуют значительного интеллектуального развития, позволяют наиболее эффективно осуществлять деятельность и обеспечивают процесс профессионального развития и саморазвития личности.

Ключевые слова: компетентность, профессиональная компетентность, деловые качества, мягкие навыки, функциональная грамотность, универсальные компетентности.

Summary. In the article the actual problem of formation of universal competencies of a person under the conditions of inclusive development of the world economy has been highlighted. The author proposes the definition of universal competencies as a structured complex of personal qualities that provide an effective solution to problems in various spheres of life associated with their own social status and well-being, as well as the key to the success of her professional activities. The basic components of the universal competencies of the person, which contain analytical, communicative, predictive and other mental processes, require significant intellectual development, allow carrying out the most effective activities and providing the process of professional development and self-development of the individual.

Key words: competence, professional competence, business qualities, soft skills, functional literacy, universal competencies.

Кміть В. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Бучма І. І.

*студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Kmit V. M.

*PhD in Economics,
Associate Professor of Finance, Money Circulation and Credit
Lviv National Ivan Franko University*

Buchma I. I.

*Master Student of Specialty "Fiscal Administration and Customs Affairs"
Lviv National Ivan Franko University*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК РЕГУЛЯТОРА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У ДЕРЖАВІ

DIRECTIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE CORPORATE PROFIT TAX AS A REGULATOR OF ECONOMIC PROCESSES IN THE COUNTRY

Анотація. Стаття присвячена пошуку напрямів ефективності податку на прибуток підприємства (ППП) як регулятора економічних процесів у державі. ППП є найважливішим джерелом фінансування загальнодержавних потреб, і водночас він суттєво впливає на розвиток бізнесу. Головні регуляторні механізми ППП в Україні мають суттєві конструктивні недоліки, які не дають змоги досягти позитивного економічного ефекту. Як альтернатива чинній системі прямого прибуткового оподаткування пропонується заміна нинішнього ППП податком на розподілений прибуток з нижнім порогом у вигляді податку на майно. Висвітлено переваги та недоліки оподаткування розподіленого прибутку, а також можливі наслідки переходу від класичної моделі оподаткування прибутку до комбінованого корпоративного податку.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств (ППП), платник податків, податок на розподілений прибуток, податок на майно, корпоративне оподаткування, фіскальні органи, база оподаткування.

Вступ та постановка проблеми. Українська система оподаткування потерпає насамперед від дискреції (можливості «вирішувати питання» на власний розсуд) виконавців з боку держави, а також є структурно викривленою, тобто з надмірним прямим оподаткуванням (особливо у частині заробітних плат та доходів суб'єктів малого бізнесу, з яких сплачується податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) та єдиний соціальний внесок (далі – ЄСВ)) та майже відсутнім оподаткуванням майна. І перше, і друге положення не відповідають національній специфіці, зокрема, тому, що разом з інституційними особливостями України призводять до особливо великих зловживань та викривлень. Податок на прибуток підприємств (далі – ППП) відіграє ключову роль в обох недоліках, оскільки він є не тільки прямим, але й дискреційним за самою природою своєї бази оподаткування.

ППП є найважливішим джерелом фінансування загальнодержавних потреб, водночас він суттєво впливає на розвитку бізнесу. Наявність непродуктивних витрат часу як у процесі розрахунку податку, так і під час його адміністрування, надання великої кількості безпідставних та необгрунтованих податкових пільг, які стали продуктом лобістського впливу, необхідність підвищення фіскальної ефективності податку – все це спричиняє часті зміни в системі оподаткування ППП, зокрема в частині модифікації правил нарахування, сплати та адміністрування податку, які повинні стати одним із етапів радикального реформування вітчизняної системи оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам проблематики оподаткування прибутку підприємств присвячені наукові праці багатьох вітчизняних учених. Серед них слід назвати таких науковців, як В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій, В.П. Вишневський, В.М. Геєць, В.І. Дубровський, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, І.О. Лютий, І.А. Майбуров, І.А. Маринич, А.М. Поддєрьогін, В.М. Федосов, В.В. Черкашин, С.І. Юрій, Ф.О. Ярошенко. Однак, попри різні оцінки та пропозиції вчених, актуальним залишається дослідження теоретичних та методичних засад оподаткування прибутку підприємств, визначення впливу ППП на стан і розвиток бізнесу України, обгрунтування пропозицій щодо удосконалення нормативно-правової бази, механізму функціонування податку на прибуток, підвищення його регулюючої і стимулюючої ролі.

Метою роботи є пошук можливих напрямів підвищення ефективності ППП як регулятора економічних процесів у державі та пропозиція заміни чинного ППП податком на розподілений прибуток з оцінкою можливих наслідків реформування системи прямого оподаткування шляхом поступової трансформації ППП.

Результати дослідження. ППП – це прямий загальнодержавний податок, порядок обчислення і справляння якого регламентується Розділом 3 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1], а платниками податку є суб'єкти господарської діяльності – юридичні особи (резиденти та нерезиденти).

зиденти). Базова (основна) ставка ППП становить 18%, а об'єктом оподаткування є прибуток, отриманий платником ППП на території України та за її межами, який визначають шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності згідно з НП(С)БО [2] чи МСФЗ [3], на різниці, які виникають відповідно до ПКУ.

Базою оподаткування ППП є об'єкт оподаткування у грошовому виразі, тобто фінансовий результат до оподаткування – скоригований прибуток або збиток. Від оподаткування на постійній основі звільняється прибуток підприємств і організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів, а також перебувають у повній їх власності (чисельність інвалідів, які працюють на таких підприємствах за основним місцем роботи, має становити не менше 50% середньооблікової чисельності штатних працівників, а Фонд оплати праці таких інвалідів – не менше 25% від загальних витрат на оплату праці).

Водночас повністю позбутися оподаткування доходів підприємств було б недоцільно, оскільки в умовах України перекадати весь тягар оподаткування на фізичних осіб є несправедливим та неефективним з огляду на екстремальне майнове розшарування (у 2013 році 18 мільярдів належало майно загальною вартістю у 28% ВВП країни порівняно з 12% у США) та мізерну частку середнього класу [4, с. 53].

Окрім того, скорочення прямого оподаткування, особливо навантаження на заробітну плату, вимагає бодай часткових компенсаторів, а за відміни корпоративного податку єдине джерело, що залишається, – це непрямі податки на споживання, які вже і без того є досить високими порівняно з інституційною спроможністю держави, а тому давно стали предметом широкомасштабних зловживань.

Треба зазначити, що, зважаючи на вище викладені аргументи, Міністерство фінансів України запропонувало замінити нинішній ППП податком на розподілений прибуток із нижнім порогом у вигляді податку на майно (можливо, не тільки нерухоме). Це, на думку урядовців, має привести до перетворення його на своєрідний «спрощений податок» з мінімальною дискрецією, але загалом більшими надходженнями, які мають частково компенсувати відміну ЄСВ. Як варіант, можна вводити податок на майно як окремий вид податку на розподілений прибуток. Обидва альтернативні варіанти, на нашу думку, є цікавими з економічної точки зору і мають як переваги, так і недоліки.

Відмова від класичної для більшості країн ЄС моделі оподаткування прибутку, що передбачає використання як об'єкта оподаткування бухгалтерського прибутку з подальшими операціями з ним (відповідні коригування, податкові різниці, вилучення), лежить у площині як загальновідомих недоліків наявної системи, так і в особливостях поточної ситуації в Україні [4, с. 27].

Система корпоративного оподаткування в ЄС, на жаль, є застарілою та неефективною. Основними недоліками класичної системи оподаткування прибутку є такі [5, с. 157]:

- обтяжливості для платників податку через, наприклад, правила тонкої капіталізації (механізм контролю співвідношення заборгованості і оплаченого капіталу, наслідком якого є вирахування витрат на сплату відсотків задля упередження податкового планування та який передбачає складний розрахунок і накопичення невикористаних відсотків) або необхідності ведення окремого обліку податкової амортизації (здебільшого йдеться про окремі вимоги податкового законодавства до нарахування прискореної амортизації (*accelerated depreciation*), що значно відрізняються від НП(С)БО;

- відсутності загальних корпоративних правил оподаткування та ефективної взаємодії національних податкових систем країн-членів, що призводить до збільшення податкового тягара, зростання адміністративного навантаження і високих витрат на дотримання вимог податкового законодавства для бізнесу;

- широкі можливості для компаній, що дають змогу використовувати складні схеми податкового планування задля уникнення податків;

- відмінності у корпоративному оподаткуванні, які спричиняють спотворення на внутрішньому ринку ЄС, особливо щодо інвестиційних рішень і конкуренції.

Треба зазначити, що офіційні структури ЄС декларують наміри щодо виправлення наявних недоліків та модернізації системи корпоративного оподаткування, зокрема [5, с. 187]:

- спроба реанімації зупиненого з 2011 року процесу створення загальної консолідованої бази корпоративного податку (*Common Consolidated Corporate Tax Base*, або так звана *CCCTB*) та єдиних правил розрахунку та сплати прибутку з метою оподаткування;

- запровадження Плану дій зі справедливого та ефективного корпоративного оподаткування в ЄС;

- приєднання до Плану ОЕСР/G20 щодо протидії зменшенню податкової бази та переміщенню прибутку (*Base Erosion and Profit Shifting*).

Але, на жаль, зазначені процеси не надають остаточної конфігурації системи корпоративного оподаткування в країнах ЄС та залишаються предметом подальших дискусій.

Окремої оцінки через необхідність переходу до оподаткування розподіленого прибутку потребує поточна ситуація в Україні, зокрема в частині [6]:

- наявних негативних для бізнес-середовища та ринку практик викривлень у правозастосуванні норм законодавства з боку владних інституцій, зокрема ситуації, коли роз'яснення або дії (бездіяльність) фіскальних органів прямо не відповідають нормам податкового законодавства; наприклад, заборона на перенесення збитків компаній 2010 року у податкову звітність або практика примусового отримання авансових платежів з ППП;

- низький рівень боротьби з корупцією у податковій сфері;

- відсутності впевненості платників податків у розрахованій за правилами бухгалтерського обліку податковій базі, оскільки фіскальні органи без достатніх підстав оскаржують такий розрахунок (каральна модель податкового контролю);

- вкрай важка макроекономічна ситуація падіння національного ВВП, що склало 7% за III квартал 2015 року порівняно з III кварталом 2014 року, скорочення капітальних інвестицій щорічно понад 10% у 2012–2014 роках, знос основних засобів склав майже 80%;

- несприятливий рівень податкового навантаження; згідно з рейтингом Світового банку *“Doing Business”* Україна має загальну податкову ставку 52,2% від прибутку, тоді як у країнах ОЕСР та ЄС цей показник сягає 41,2% та 34,8% відповідно.

Нагадаємо, що ще влітку Президент України заявляв, що в рейтингу *“Doing Business – 2018”* Україна посідає 70 місце, а Прем'єр-міністр наполягав на тому, що урядові ініціативи з дерегуляції вже у 2017 році дадуть змогу Україні увійти у перші 40 місць рейтингу. Міністерство економіки теж очікувало, що завдяки проведенню у 2016 році реформ у 2017 році Україні вдасться піднятися на 15–20 сходинок у рейтингу. Однак Україна піднялася лише на чотири позиції у щорічному рейтингу *“Doing Business”* і тепер ми 76-ті серед 190 країн. Мину-

лого року у цьому рейтингу Україна мала 80 місце. Через те, що Світовий банк вчергове дещо змінив методологію розрахунків індексу, за рік позиція України покращилася лише на одну позицію, а саме з 81 до 80 місця. У 2016 році Україна була на 83 місці серед 189 країн [7].

Отже, поточну негативну ситуацію якоюсь мірою поглиблено пролонгацією практики стягнення авансових внесків з ППП, що призвело до зростання податкового тягаря для платників податків та є одним із чинників, що стримує процес відновлення економічного зростання в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Показники адміністрування ППП в Україні
(млн. грн.)

Період	Номінальний ВВП (у фактичних цінах)	Доходи Зведеного бюджету за рахунок ППП	Питома вага ППП у ВВП
на 1 липня 2017 року	449 575	24 503	5,45%
2016 рік	1 454 931	40 202	2,76%
2015 рік	1 566 728	54 994	3,51%

Джерело: складено на основі джерела [8]

Зазначене вище вказує на нагальну необхідність проведення в Україні всеосяжної реформи з ППП. У разі запровадження в Україні моделі оподаткування саме розподіленого прибутку головною позитивною рисою буде відсутність більшості вищезазначених недоліків, а головне, держава надасть вагомий поштовх для розвитку бізнесу та відновлення економіки шляхом відстрочення сплати ППП до моменту його розподілу.

З огляду на досвід Естонії, яка є першою серед країн-членів ЄС, де запроваджено оподаткування розподіленого прибутку, слід сказати, що Україна отримає такі переваги:

- перехід на одну з найбільш конкурентоздатних моделей оподаткування у світі;
- істотний вплив на зростання інвестицій в економіку;
- поліпшення структури інвестицій, що є фактором подолання негативного тренду скорочення капітальних інвестицій та зносу основних засобів;
- позитивний вплив на продуктивність робочої сили, що стимулюватиме зростання ВВП;
- бухгалтерський ефект у вигляді відображення реального прибутку підприємств, сприяючий їх кредитоспроможності.

Проте треба зазначити, що оподаткування розподіленого прибутку у вигляді нарахованих дивідендів, що виплачуються на користь фізичних осіб, неплатників ППП, нерезидентів, має не тільки переваги, але й недоліки, зокрема:

- модель дає змогу штучно обмежувати розподілення прибутку та, як наслідок, уникати оподаткування;
- наслідками запровадження буде зниження доходів бюджету порівняно із ситуацією, за якої б система оподаткування не змінювалась.

За таких умов необхідним та виправданим кроком може стати встановлення окремих обмежувачів задля запобігання ухиленню від оподаткування, а саме переліку прирівняних до розподілу прибутку платежів та сум, що включають:

- правила «тонкої капіталізації», тобто перевищення порогу обмеження щодо сум процентів за борговими зобов'язаннями від нерезидента – пов'язаної особи (наприклад, перевищення максимального розміру ставки НБУ за зовнішніми запозиченнями);

- оподаткування сум перевищення цін, визначених за правилами трансфертного ціноутворення над договірною ціною по операціях з пов'язаними особами з нерезидентами, що розташовані в низькоподаткових юрисдикціях/податкових гаванях [4, с. 545].

Зазначене рішення дасть змогу використати всі переваги системи оподаткування розподіленого прибутку та мінімізувати її наявні недоліки задля досягнення максимального економічного ефекту. У будь-якому разі застосування оподаткування лише розподіленого прибутку та закритого переліку податкових різниць (платежів та сум, які прирівняні до розподілу прибутку) є менш обтяжливим для платників податків та несе значно менші корупційні ризики порівняно з наявною системою оподаткування прибутку, що передбачає перевірку фіскальними органами всієї документації платників податків з бухгалтерського обліку та фінансової/податкової звітності.

Перевагами оподаткування майна як часткового заміника ППП в частині надходжень від корпоративного податку загалом є такі [6].

1) *Передбачуваність зобов'язань* і, відповідно, надходжень. Це, з одного боку, дуже важливо для інвесторів; з іншого – спрощує планування бюджету та знімає будь-яку потребу у доведенні планів із надходжень (навіть індикативних) до фіскальних органів.

2) *Неможливість шахрайств та ухилення від сплати*. На відміну від прибутку, який може бути перекладеним на фіктивну фірму – «одноденку», у разі податку на майно заставою виступає сам об'єкт оподаткування. Єдиний ризик полягає в тому, що його фактична ціна в разі продажу на аукціоні може виявитися меншою за номінальну, а сам продаж – забрати певний час.

3) *Створення стимулу для більш ефективного використання майна*. Це є особливо актуальним для України з огляду на велику кількість об'єктів, що не отримали ефективного власника у процесі непрозорої (здебільшого інсайдерської) приватизації, з одного боку; та великий потенціал підприємництва, що не може реалізуватися, окрім іншого, через обмеженість доступу до ресурсів, зокрема приміщень та інших основних фондів, з іншого боку. Активізація ринків таких ресурсів може сама по собі дати поштовх економічному зростанню.

4) *Привидищення структурної перебудови економіки* через створення сприятливих умов для новостворених та швидкозростаючих підприємств («газелей»), зокрема інноваційних, стартапів, особливо в інтелектуально-ємному бізнесі з перекладенням податкового тягаря на «старі» підприємства та галузі. Актуальність цього для України важко переоцінити з огляду на необхідність розкриття конкурентних переваг країни саме у сфері «економіки знань». Але, на відміну від поширених пропозицій щодо вибіркової підтримки певних підприємств та галузей за допомогою корупційно-вразливих інструментів промислової (точніше, галузевої) політики на кшталт «техно-парків», пропонуваній підхід є універсальним для всіх суб'єктів підприємництва, а також не включає елементів дискреційності.

5) *Створення сприятливіших умов для розвитку фондодово ринку*. Дотепер серед факторів, що пригнічували капіталізацію підприємств, одним з головних залишається мотив уникнення ППП. За пропонованої моделі з нижнім порогом розподіл прибутків в межах мінімального порогу не створює жодних додаткових податкових зобов'язань (іншими словами, ефективна ставка податку дорівнює нулю), отже, підприємства, що встигли накопичити достатньо майна, отримують стимул шукати фінансування на фондовому ринку.

Серед ймовірних недоліків відзначають такі [6].

1) *Можливе пригнічення інвестицій*. Це насправді є скоріше непорозумінням в умовах України.

По-перше, інвестор розраховує отримувати прибуток на вкладений капітал та має враховувати необхідність сплачувати з цього прибутку податок у тому чи іншому вигляді. Отже, якщо запропонований податок на майно не перевищує наявного ППП, то єдиний викривлюючий ефект полягає у дестимулюванні вкладень саме в оподатковані види майна порівняно з іншими видами вкладень. До нього додається плата за ризик, адже в разі неотримання прибутку податок на майно доведеться сплачувати все одно. Таким чином, наявність податку на майно стимулює інвестора більше вкладати у розробку продуктів, людський капітал, розбудову бізнесу, придбання патентів тощо порівняно з основними фондами. Але для пострадянської економіки, яка досі потерпає від протилежного виду викривлень, коли акцент робився (і часто дотепер робиться) саме на капітальних вкладеннях, а не на їх ефективності, це є радше позитивом. Якщо ж оподаткуванню підлягають тільки земля та інша нерухомість, то стимулюється інтенсивне використання наявної забудови.

По-друге, очікуваний від інвестицій прибуток треба порівнювати із середньою дисконтною ставкою, яка залежить від багатьох факторів, насамперед ризику. З цієї точки зору пригнічення інвестицій справді має місце, коли ставка податку на майно є одного порядку з дисконтною. Наприклад, розрахунок показує, що запровадження 1% податку у країні, де вкладення з прибутковістю у 5% річних вважаються вигідними, справді здатне відштовхнути інвесторів. Але в Україні дисконтна ставка перевищує 10%, тому ця ситуація буде зберігатися ще протягом досить довгого часу.

За таких умов запропоноване рішення, яке звільняє від оподаткування доходи, що спрямовуються на інвестування (нагадаємо, оподаткуванню підлягає тільки розподілений прибуток), за рахунок фактичного перенесення податку на майбутні періоди, є вигідним для інвестора за будь-якого терміну використання об'єктів інвестування (рис. 1). Для збільшення інвестиційної привабливості пропонується запровадити пільговий період у 2–3 роки для новостворених фондів або будівель і споруд.

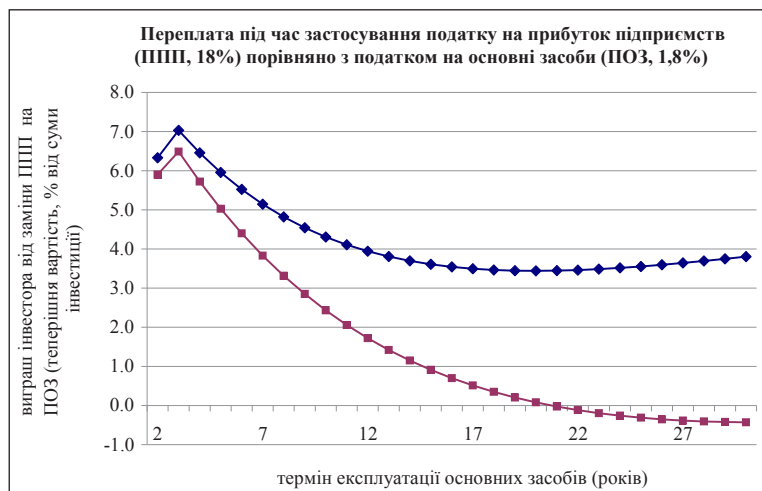


Рис. 1. Порівняння вигідності реінвестування за наявного «класичного» податку на прибуток підприємств та за умови введення податку на розподілений прибуток у комбінації з податком на основні засоби [6]

Під час оподаткування землі та нерухомості переваги стануть ще більше відчутними, оскільки оподатковується тільки частина вартості майна, придбаного в результаті інвестицій. Справді проблемним моментом залишається подвійне оподаткування для тих, хто інвестує (або інвестував) гроші, з яких вже сплачено податок на прибуток, або в Україні до запровадження реформи, або в інших країнах. Саме тут є перевага у варіанті, коли податок на майно є тільки нижнім порогом для податку на розподілений прибуток. Окрім того, він є заміною чинного ПП, який ці інвестори мали передбачати у своїх розрахунках. Тому (і це підтверджують обрахунки, виконані на прикладах наявних підприємств) його запровадження не погіршить ситуацію і для таких інвесторів порівняно з наявним режимом оподаткування. До того ж можливі незручності компенсатимуться передбачуваністю податкових зобов'язань та рівністю умов для усіх гравців.

2) *Несправедливість у підвищеному оподаткуванні капіталомістких галузей* навіть за відсутності прибутків, натомість полегшення для прибуткових підприємств без великого майна. На нашу думку, це є, навпаки, виправленням поточної несправедливості по відношенню до працевістких галузей, що нині мають сплачувати величезні видатки на ЄСВ; а також наданням можливості для зростання новим підприємствам та галузям за рахунок старих. Це повністю відповідає стратегічній меті реформи. При цьому треба зважати на те, що збиткові (за бухгалтерським обліком) капіталомісткі підприємства зазвичай генерують неабиякі доходи (*cashflow*), які, однак, значною мірою відносяться до амортизації основних фондів, тобто легально виводяться з-під оподаткування і йдуть на відтворення цих фондів (часто неефективних, погано керованих і, зрештою, колись приватизованих на пільгових умовах або у непрозорий спосіб). Велика частка цих видатків виводиться з підприємств, якщо власники мають короткий часовий горизонт або усвідомлюють безперспективність даного підприємства. Водночас з підприємств, які не потребують великих обсягів майна, суттєво прибутковими є хіба що інноваційні або наділені привілеями (формальними чи неформальними). В економічній науці добре відомо, що прибуток виникає тільки там, де є певні бар'єри для входу на ринки або доступу до ресурсів. Зокрема, майно забезпечує прибуток завдяки тому, що права власності обмежують доступ до нього інших осіб. У тих видах діяльності, які не потребують капітальних вкладень, подібні бар'єри відсутні, отже, дохід зрештою зводиться до середньої зарплати (гарним прикладом є базарна торгівля). За таких умов прибуток отримують або винятково талановиті підприємці, або інноватори іншого роду, або ті, хто володіє власним «людським капіталом» у вигляді знань, або, на жаль, ті, хто в змозі забезпечити собі виключні умови завдяки корупційним зв'язкам. Усі ці випадки, окрім останнього, є саме тими, де суспільство зацікавлене у принаймні частковому вивільненні від оподаткування заради прискорення зростання економіки, що, окрім іншого, забезпечить підвищені бюджетні надходження в майбутньому. А останній випадок становлять саме ті, хто і сьогодні не сплачує ПП завдяки тим самим зв'язкам, більше того, використовує їх заради того, аби винищити конкурентів, зокрема за допомогою ПП.

3) *Майно має обкладатися однаково* незалежно від того, кому воно належить, інакше утворюються умови для ухилення від податку.

Це, з одного боку, накладає обмеження на розмір надходжень, особливо від податку на нерухоме майно, адже домогосподарства повинні будуть сплачувати його за теми ж правилами; з іншого боку, потребує ретельного контролю за приналежністю усього майна, що входить до бази оподаткування (див. нижче), а це може потребувати громіздкої системи обліку. Для того щоб податок на майно залишався насправді корпоративним податком, він має стягуватися насамперед з майна підприємств. Це виконується автоматично, якщо йдеться про оподаткування активів, відмінних від нерухомого майна (див. нижче дискусію щодо бази оподаткування). Але нерухоме майно може належати так само і фізичним особам, а також використовуватися як місце проживання. Якщо застосовувати різні ставки залежно від того, чи є нерухомість «жилою» або «комерційною», то виникає багато непорозумінь та створюється простір для дискреції. Наприклад, квартиру можуть використовувати під офіс (а для приватного підприємця – самозайнятої особи вона взагалі може бути місцем здійснення діяльності), а у приміщенні, скажімо, готелю чи СТО можуть бути виділені кімнати під проживання власників.

Інший підхід, який пропонується для обговорення, полягає у зарахуванні податку на нерухоме майно до зобов'язань із ПДФО. Оскільки обсяг податків на доходи, який сплачують домогосподарства, у кілька разів перевищує надходження від ППП (тим більше, від податку на розподілений прибуток), то за такого зарахування більшість домогосподарств не відчує податку на свою нерухомість. Виняток становитимуть або ті, хто не декларує достатніх доходів, але при цьому живе у відносно розкішних умовах (тут податок відіграватиме позитивну роль «детінізації» та часткового відновлення податкової справедливості); або ті, хто у дорогих квартирах опинився випадково, наприклад в результаті приватизації житла, розподіленого за радянських часів, чи просто збіднілі люди (насамперед, пенсіонери). Для останніх категорій можна передбачити принаймні на певний період включення податку на майно до складу витрат, на які поширюється житлова субсидія, із застосуванням відповідних механізмів контролю майнового стану. При цьому теж виникає низка проблем. По-перше, надання такої компенсації є неабияким викликом з точки зору організації адміністрування, проsvіти власників житла, своєчасного надання відповідних субсидій тощо. По-друге, сьогодні співвласниками житла є зазвичай не ті, хто в ньому реально проживають, а ті, хто проживав на момент приватизації. Власниками збудованого чи придбаного з тих часів житла є просто ті особи, від імені яких здійснювався платіж. Отже, з появою майнового стимулу у багатьох домогосподарств виникне потреба швидко переоформити документи на право власності, аби включити туди інших членів сім'ї. При цьому треба ще розробити певні правила, аби не дискримінувати непрацездатних (зокрема, дітей). Ну, і, нарешті, такий механізм є логічним та органічним, якщо і підприємства отримують можливість зараховувати податок на майно під час сплати податку на розподілений прибуток. Але це теж проблемний момент.

4) Якщо доходи від підприємництва не оподатковуються ПДФО (це є нормальною практикою через неприпустимість подвійного оподаткування), то *розподіл прибутків в межах мінімального порогу може використовуватися з метою мінімізації податкових зобов'язань*. А саме замість того, щоб виплачувати співробітникам заробітну плату (з якої має бути сплачений ПДФО), власник підприємства може вирішити розподілити прибуток в межах мінімального порогу, а також сплатити з нього

частину зарплати «у конвертах». Або, наприклад, продати «чорний нал» іншим. Такий механізм дасть певну перевагу власникам великих активів та здатний зменшити надходження від ПДФО.

Вирішення цієї проблеми лежить, ймовірно, у площині заохочення працівників до отримання легальної зарплати, що є окремою проблемою, якій варто присвятити інше дослідження. Але нині важко вказати достатні стимули або запобіжники, які б змусили власників відмовитися від застосування такої схеми. З іншого боку, відмова від зарахування призводить до у певному сенсі подвійного оподаткування: спочатку – презумптивного (оподаткування джерела доходів), а потім – результату (розподіленого прибутку), щоправда, досить віддаленого. Це поглиблює викривлення інвестиційних стимулів, про які йшлося вище, адже можливість зарахування, за задумом, надається інвестору, що купує або буде об'єкт оподаткування, саме заради пом'якшення тих втрат, яких він зазнає, сплачуючи податок [8].

Висновки. В усіх країнах світу є власна розроблена система регулювання прибутку підприємств, що формується історично та перебуває під впливом внутрішньодержавних і міжнародних економічних чинників, тому вдосконалення практики розрахунку та справляння ППП в Україні повинні враховувати не тільки особливості вітчизняної економіки, але й світовий досвід.

Запропонована альтернативна система потенціалів ППП є спрямованою на отримання комплексного ефекту від його застосування шляхом використання цілеспрямованих заходів впливу та стратегічного планування результатів впливу. Порівнюючи вітчизняний підхід і міжнародний досвід щодо визначення бази оподаткування ППП, слід зауважити, що Україна застосовує поширені у світовій практиці методики впливу на бізнес, оскільки оподаткування прибутку підприємств – основний важіль впливу держави на діяльність економічних суб'єктів і регулювання соціально-економічних процесів.

Чинна модель ППП в Україні є досить стандартною як щодо ставки, так і щодо податкової бази. ППП навряд чи має якісь особливо шкідливі економічні наслідки, втім, його частка у величині податкових надходжень бюджету є досить обмеженою. Ключові проблеми щодо доходів від ППП – це великі, можливо, незаконно сформовані збитки попередніх періодів та недостатня спроможність фіскальних органів забезпечити нагляд (контроль) за правильністю нарахування та своєчасністю справляння ППП. Ці проблеми самі по собі не вказують на необхідність різкої зміни системи, і їх, ймовірно, можливо вирішити через поступові податкові реформи, зокрема в частині ППП, та модернізацію фіскальних органів.

Основний недолік чинної системи нарахування, справляння та адміністрування ППП – це адміністративне та фінансове навантаження на бізнес через часті та безпідставні податкові перевірки, які нерідко зупиняють роботу в головному офісі компанії та призводять до нарахування невинуватених податкових зобов'язань, які важко оскаржити через недосконалу судову систему. Ця проблема виникла не через внутрішні недоліки ППП, а насамперед через недостатню інституційну спроможність, корупцію та застарілий підхід до механізму стягування податків фіскальними органами.

Загалом можна стверджувати, що для України за поточних умов доцільним є перехід від класичного ППП до комбінованого корпоративного податку, що складається з податку на розподілений прибуток та податку на майно (землю з «проксі» для нерухомості) підприємств. Останній мав би розраховуватися на підставі нормативної розрахун-

кової вартості, обчисленої на підставі реальних обсягів продажу. Нині розробляється технічний механізм переходу до такого оподаткування майна через удосконалення наявного оподаткування землі за нормативно-грошовою вартістю.

Отже, особливість ППП порівняно з іншими прямими чи непрямими податками полягає насамперед у його безпосередньому відношенні до об'єкта оподаткування та особи платника податку. З метою регулювання економічних процесів цей факт має особливо велике значення, оскільки його врахування дає змогу спрямовувати вплив держави на відповідні сфери діяльності, інституційні утворення та розвиток бізнесу. Головні регуляторні механізми ППП в Україні мають суттєві конструктивні недоліки, які не дають змогу досягти позитивного еко-

номічного ефекту. Саме тому є необхідність подальшого реформування системи прямого оподаткування шляхом поступової трансформації ППП як найпотужнішого інструмента державного регулювання економічних процесів. Водночас зазначаємо, що удосконалення системи нарахування, справляння та адміністрування ППП, як і модернізація фіскальних органів, мають здійснюватися на основі попередніх прогностичних розрахунків, ретельного науково-теоретичного обґрунтування пропонуєваних змін та експериментальної апробації. Актуальним залишається системний підхід у наукових дослідженнях не лише до окремого податку, але й до усієї системи оподаткування загалом з урахуванням динамічних змін економічних умов у країні та досвіду інших держав.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) : Наказ Мінфіну України від 7 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) (версія перекладу українською мовою – 2016 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladi-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet&subcategory=buhgalterskij-oblik>.
4. Бюджетна система : [підруч.] / за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 с.
5. Маринич І.А. Стратегія збільшення доходів підприємства / І.А. Маринич, В.С. Нікітіна // Збірник науково-технічних праць. – 2010. – Вип. 20.2. – 312 с.
6. Дубровський В.І. Реформа оподаткування доходів підприємств (корпоративного податку) як ключова частина ліберальної податкової реформи в Україні / В.І. Дубровський, В.В. Черкашин. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iset-ua.org/ru/doslidzhennya/item/46-reforma-opodatkuvani-j-pributku-liberal>.
7. Doing Business 2018: Україна піднялася на 4 сходинки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bbc.com/ukrainian/news-41817098>.
8. Податок на прибуток: платники, ставки, різниці // Головбух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.golovbukh.ua/article/5952-qqq-16-m11-16-11-2016-podatok-na-pributok-platniki-stavki-rznits>.

Анотація. Стаття посвячена пошуку направлений ефективності налога на прибыль предприятия (НПП) как регулятора экономических процессов в государстве. НПП является самым важным источником финансирования общегосударственных нужд, и одновременно он существенно влияет на развитие бизнеса. Главные регуляторные механизмы НПП в Украине имеют существенные конструктивные недостатки, которые не позволяют достичь положительного экономического эффекта. Как альтернатива действующей системе прямого подоходного налогообложения предлагается замена действующего НПП налогом на распределенную прибыль с нижним порогом в виде налога на имущество. Освещены преимущества и недостатки налогообложения распределенной прибыли, а также возможные последствия перехода от классической модели налогообложения прибыли к комбинированному корпоративному налогу.

Ключевые слова: налог на прибыль предприятий (НПП), налогоплательщик, налог на распределенную прибыль, налог на имущество, корпоративное налогообложение, фискальные органы, база налогообложения.

Summary. The article is devoted to search the directions to improve the efficiency of corporate profit tax (CPT) as a regulator of economic processes in the country. The CPT is the most important source of financing for nationwide needs, and at the same time it has a significant impact on business development. The main regulatory mechanisms of corporate taxation in Ukraine have significant structural defects, which do not allow it to achieve a positive economic effect. As an alternative to the current system of direct income taxation, it is proposed to replace the current CPT with the tax on distributed profits with a lower threshold in the form of property tax. It was highlighted the advantages and disadvantages of taxation of distributed profit, as well as the possible consequences of the transition from the classic model of corporate profit tax to the combined corporate tax.

Key words: corporate profit tax (CPT), taxpayer, tax on distributed profit, property tax, corporate taxation, fiscal authorities, taxation.

Віхляєва Н. В.
*асистент кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Vikhlyayeva N. V.
*Assistant Professor,
National Technical University
“Kharkiv Polytechnic Institute”*

ОБ’ЄКТНО-ОРІЄНТОВАНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

OBJECT-ORIENTED MODEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENERGY COMPLEX OF UKRAINE

Анотація. У статті запропоновано об’єктно-орієнтовану модель інноваційного розвитку енергетичного комплексу України. Результати моделювання довели проблемність інноваційного розвитку галузі. Водночас наведений у статті підхід до моделювання інноваційних процесів є перспективним. У плані моделювання інноваційних процесів в енергетиці ця методика також є адаптивною, адже вона враховує численні фактори, що впливають на інноваційний потенціал як галузі загалом, так і окремого підприємства, даючи можливість варіювати математичну складову моделі залежно від обсягів інформації, яка нині знаходиться у розпорядженні аналітика.

Ключові слова: об’єктно-орієнтована модель, моделювання, інновації, енергетика, інформація.

Вступ та постановка проблеми. Управління інноваційним розвитком енергетичного комплексу є за своєю сутністю специфічною сферою управління, яка концентрується у сфері управління проектами. Концепція управління проектами недостатньо мірою розвинена в Україні, однак має велике поширення у країнах з традиційно ринковою економікою.

Само по собі управління інноваційно-інвестиційними проектами включає планування, організацію, контроль за ходом робіт, однак центральною ланкою управління як на макrorівні, так і на мезо- і мікрорівнях вважається моделювання, що дає змогу скласти загальне уявлення про проблеми, які реально стоять перед керованою системою. Актуальність моделювання також пов’язано зі слабкою передбачуваністю ринкових умов впровадження інновацій, що є серйозною проблемою в процесі реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, і це притому, що кожна об’єктна модель має передбачити майбутню економічну ситуацію. Особливо відчутно це виявляється в таких капіталомістких галузях промисловості, як паливно-енергетичний комплекс.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питань моделювання інноваційних процесів останніми роками зверталися А.О. Єпіфанов, С.Д. Кузнецов, А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі, І.В. Цюпко та інші вчені.

У роботах цих науковців наведені, як правило, математичні моделі, що дають змогу в загальнотеоретичному плані досліджувати інноваційні процеси, однак відсутність конкретики в таких моделях значно знижує їх практичну цінність. Надати процесу моделювання ознак конкретики дає змогу методологія об’єктно-орієнтованого моделювання, яка сьогодні знаходиться у стадії активної розробки.

Відразу ж слід зазначити, що нині загальноприйнятого визначення об’єктно-орієнтованої моделі даних не існує. Зараз можна говорити лише про якийсь «об’єктний» підхід до логічного представлення даних і про різні об’єктно-

орієнтовані способи його реалізації. У роботі ми використовуємо підхід, заснований на структуруванні об’єктів, що беруть участь в інноваційно-інвестиційному процесі з подальшим їх фінансово-економічним наповненням.

Метою роботи є розробка об’єктно-орієнтованої моделі інноваційного розвитку енергетичного комплексу України.

Результати дослідження. Коли йдеться про об’єктно-орієнтоване моделювання, то відразу необхідно зазначити, що ця методологія більшою мірою використовується для управління базами даних, для розробки програмно-інформаційних комплексів підтримки управлінських рішень [1].

У вітчизняних дослідженнях йдеться про те, що в основі об’єктно-орієнтованого підходу лежить об’єктна декомпозиція, при цьому статична структура описується в термінах об’єктів і зв’язків між ними. Кожен об’єкт системи має власну поведінку, яка моделює поведінку об’єкта реального світу. Дослідники зазначають, що окремі економічні об’єкти функціонують не ізольовано, а в тісному зв’язку з навколишнім середовищем, з іншими економічними об’єктами. Ці зв’язки виражаються через потоки інформації, які циркулюють між об’єктами. Планування і управління ґрунтується на перетворенні інформації, від кількісної і якісної характеристики якої залежить ефективність визначених рішень [4, с. 4].

Водночас можливості цієї методології в плані структурування об’єктів, які є «точками» дослідження, дають змогу західним фахівцям [7; 8] вийти за межі чистої інформатики, використовувати елементи цієї методології в процесі економіко-математичного моделювання, розробляти економічно обґрунтовані моделі, структуруючи інформацію, необхідну для їх розробки.

Спираючись на роботи наведених вище західних дослідників, ми маємо можливість запропонувати об’єктно-орієнтовану модель інвестиційно-інноваційного процесу, яка в першому наближенні дає уявлення про «структуру» цього процесу (рис. 1).

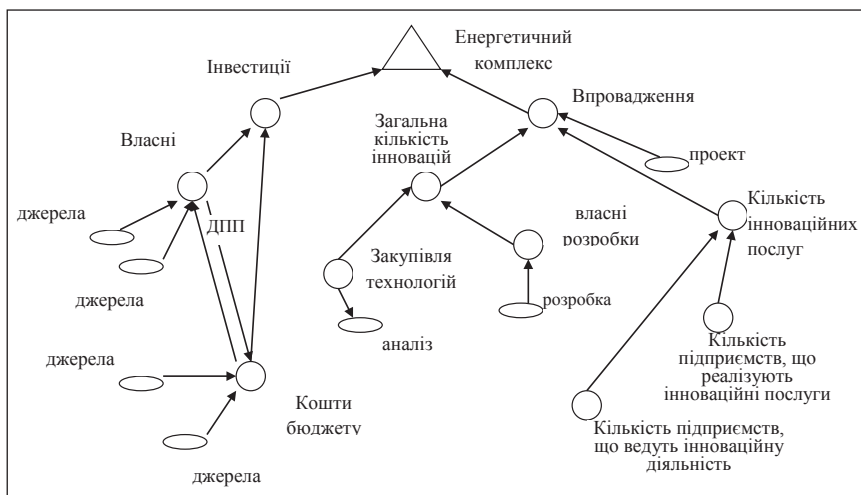


Рис. 1. Об'єктно-орієнтована модель інноваційно-інвестиційного процесу в енергетиці

Джерело: складено автором

Об'єкти ієрархії позначені колами, абстрактна вершина – трикутником, елементи, що забезпечують функціонування системи, позначені овалами.

З точки зору структурування інноваційно-інвестиційних процесів ця модель формує певні уявлення про них, дає можливість визначити обсяги і структуру інформації, необхідні для вивчення цієї системи. Водночас відсутність визначеності в плані фінансово-економічної конкретики фактично зводить цінність цієї моделі до нуля.

Грунтуючись на роботах західних вчених, ми маємо можливість говорити про те, що об'єктно-орієнтованою моделлю є математична конструкція, що володіє конкретикою, яка є основною властивістю моделі цієї предметної сфери, що дає змогу однозначно дослідити стан тієї чи іншої економічної проблеми в деталях.

Фактично предметом моделювання для об'єктно-орієнтованих моделей є цілий клас об'єктів, що відрізняються своїми параметрами, але мають загальну природу. Відносини між компонентами об'єктно-орієнтованої моделі відображають найбільш істотні відносини між елементами предметної сфери, а прогностична сила такої моделі досить істотна і дає змогу досліджувати деталі стану модельованої системи.

Іноді такі моделі називають також структурними, відокремлюючи їх від функціональних, що відбивають, на відміну від структурних, не тільки повільно мінливі відносини, але й швидко мінливі параметри. Побудова об'єктно-орієнтованих моделей є необхідним проміжним етапом створення будь-якої економіко-математичної моделі перед її параметризацією. Кожна модель повинна описати «зв'язок» – обумовленість поведінки системи поведінкою її окремих елементів і властивостями її структури [3, с. 84].

На нашу думку, об'єктно-орієнтованою моделлю є, наприклад, модель інноваційного розвитку, записана у вигляді задачі лінійного програмування:

$$b, x \leq \{Ax > 0, cx \rightarrow \max\},$$

де x – вектор обсягів фінансування інноваційного процесу;

A – матриця інноваційних проектів, що реалізуються в галузі на підприємствах;

b – вектор обмежень за ресурсами;

c – вектор, який визначає кількість реально впроваджених інновацій.

Економічною об'єктно-орієнтованою моделлю, яка описує інноваційні процеси, буде така модель, в якій види інноваційних продуктів і витрат ресурсів специфіковані, а числові елементи матриці A , векторів b чітко визначені.

Як об'єктно-орієнтована модель процесу інноваційного розвитку на даному об'єкті можна розглядати і такий запис

$$y = f(x_1, \dots, x_n),$$

де y – обсяг інноваційного виробництва продукції;

x_1, \dots, x_n – дані, що дають змогу говорити про інноваційний розвиток галузі (підприємства);

f – символ функціональної залежності стану галузі або підприємства від рівня розвитку інноваційного процесу.

У зв'язку з цим ми можемо стверджувати слідом за І.В. Цюпко, що кожна об'єктно-орієнтована модель вимагає економічної конкретики для того, щоб в кінцевому підсумку знизити проблемність економічної невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень [5, с. 3].

Сучасна теорія економічного моделювання виходить із того, що кожна економічна модель має будуватися на об'єктивних показниках для того, щоб рівень абстракції не перевищував рівень економічної реальності, заснованої на даних економічної дійсності.

Будь-яка абстрактна модель, як зазначає Г. Маріон, хороша тим, що вона дає змогу намитити загальну методологію дослідження, однак в процесі розвитку ця модель повинна бути наповнена реальним економічним змістом. У теоретичному плані ми повинні перевірити припущення моделі, її структуру, параметри у практичній площині [6].

Таким чином, безумовно, для «наповнення» такої моделі реальними даними є попередні дослідження статистичного матеріалу, фінансових звітів, аналітичних видань.

Слід визнати, що суттєвим обмеженням для застосування цієї методики моделювання в Україні є низька оперативність статистичних служб, що надають інформацію стосовно розвитку енергетичної галузі.

Останнє видання, яке досить повно розкриває динаміку інноваційних процесів у вітчизняній енергетиці, вийшло в минулому 2016 році і дає нам змогу оперувати даними за 2014–2015 роки [2]. Водночас цих даних (табл. 1–8) вистачає для того, щоб продемонструвати можливості методики об'єктно-орієнтованого моделювання інноваційного розвитку енергетичного комплексу України.

Попередній аналіз засвідчує падіння загального енергетичного потенціалу України на 82,0%, абсолютне зменшення підприємств енергетичної галузі, що перш за все пов'язано з анексією Криму, окупацією частки Донбасу. Водночас загальна кількість підприємств, які брали участь в інноваційних процесах в тій або іншій формі, зменшилася з 14,2% до 10,6%.

Загалом такі цифри засвідчують не просто низьку інноваційну спрямованість галузі, але й практично її повну відсутність.

Аналогічним чином більш ніж втричі впала кількість впроваджених нових технологічних процесів на підприємствах енергетичної галузі, і це притому, що катастрофічно малими є показники, які характеризують провадження маловідходних, ресурсозберігаючих технологій.

Таблиця 1

Кількість підприємств енергетичної галузі за напрямками проведених інновацій

Рік	Усього	Зокрема, тих, що займалися інноваційною діяльністю	З них ті, що витрачали кошти на:				
			внутрішні НДР	зовнішні НДР	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші зовнішні знання	інше
2014	531	75	3	5	62	5	5
2015	294	31	3	4	26	4	7

Таблиця 2

Кількість впроваджених нових технологічних процесів на підприємствах енергетичної галузі

Показник	Усього		Зокрема, маловідходних, ресурсозберігаючих	
	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	196	63	31	49

Таблиця 3

Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності на підприємствах енергетичної галузі

Рік	Усього	Зокрема, на:				
		внутрішні НДР	зовнішні НДР	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші зовнішні знання	інше
2014	531 068,0	2 835,3	5 960,2	506 277,8	13 359,7	2 635,0
2015	345 628,9	13 787,7	5 055,8	303 257,1	14 648,8	8 879,5

Таблиця 4

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами

Рік	Усього	Зокрема, за рахунок коштів:							
		власних	Державного бюджету	місцевих бюджетів	позабюджетних фондів	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	кредитів	інших
2014	531 068,0	504 581,3	175,5	3 930,0	–	–	3 576,2	18 805,0	–
2015	345 628,9	304 536,2	7 312,7	31 986,0	–	–	–	–	1 794,0

Таблиця 5

Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів послуг на енергетичних підприємствах

Показник	Усього		З них:					
			нові для ринку		машини, устаткування, апарати, прилади		Зокрема, нові для ринку	
	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	50	34	–	12	47	29	–	10

Таблиця 6

Кількість енергетичних підприємств, що реалізували інноваційні послуги

Показник	Кількість підприємств, що реалізували послуги		Кількість підприємств, що реалізували інноваційні послуги		Зокрема:			
					продукцію, що була новою для ринку		продукцію, що була новою тільки для підприємства	
	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	531	294	8	3	1	1	7	3

У досліджуваному періоді на 55,8% впав обсяг витрат на інноваційну діяльність, ця ситуація перш за все свідчить про те, що в плані інноваційно-інвестиційного розвитку галузі спостерігаються суттєві проблеми.

Про наявність суттєвих проблем в плані інноваційного розвитку вітчизняної енергетики говорить той факт, що енергетичні підприємства здебільшого фінансують інновації за власний рахунок, держава майже усунулась від вирішення проблем інноваційного розвитку галузі. За

таких умов нині важко сподіватися на те, що вітчизняна енергетика найближчими роками стане на шлях сталого інноваційного розвитку.

Дані табл. 6 засвідчують, що катастрофічно мала кількість підприємств реалізовувала у досліджуваному періоді інноваційні послуги, кількість таких підприємств зменшилася до 3, що у масштабах галузі є показником, який коливається в межах статистичної похибки.

Таблиця 7

Обсяг реалізованих інноваційних послуг підприємствами енергетичної галузі

Рік	Усього		Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції			
	тис. грн.	у відсотках до загального обсягу реалізованої промислової продукції	тис. грн.		у відсотках до загального обсягу реалізованої промислової продукції	
			продукція, випущена за інноваційними технологіями, що були новими для ринку	продукція, випущена за інноваційними технологіями, що були новими тільки для підприємства	продукція, випущена за інноваційними технологіями, що були новими для ринку	продукція, випущена за інноваційними технологіями, що були новими тільки для підприємства
2014	107 224,5	0,1	21 534,0	85 690,5	20,1	79,9
2015	95 775,8	–	2 063,8	93 712,0	2,2	97,8

Таблиця 8

Кількість придбаних та переданих нових технологій (технічних досягнень) в Україні та за її межами підприємствами енергетичної галузі

Показник	Придбання нових технологій				Передання нових технологій			
	в Україні		за межами України		в Україні		за межами України	
	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	25	40	4	–	–	7	–	–

Обсяг реалізованих послуг підприємствами енергетичної галузі впав у досліджуваному періоді на 12,6%, що є наслідком низької інноваційної активності підприємств. Про це свідчить той факт, що серед реалізованих послуг більше 90,0% складають послуги, що є новими виключно для підприємства, а також не є інноваційними у масштабах галузі.

Позитивним моментом у діяльності вітчизняних енергетичних компаній можна вважати, що кількість придбаних технологій у досліджуваному періоді підвищилася на 60,0%, хоча у складі цих технологій відсутні вітчизняні розробки.

Таким чином, вже на цьому етапі ми маємо констатувати, що стан інноваційного розвитку вітчизняної енергетики у досліджуваному періоді погіршився. Але для підтвердження цього висновку звернемося до методики математичного моделювання.

На підставі наведених вище даних, а також з урахуванням їх обмеженого складу можна запропонувати модель, яка описує інноваційний розвиток вітчизняного енергетичного комплексу (I_{pe}) таким чином:

$$I_{pe} = O_b / (K_n + K_{вп} + K_n + K_{пр} + K_{нт}) / ((O_{в2014} - O_{в2015}) + (O_{рн2014} - O_{рн2015}) / 2),$$

де K_n – кількість підприємств, що включені до інноваційної діяльності в галузі (кількість);

$K_{вп}$ – кількість впроваджених нових інноваційних процесів (кількість);

K_n – кількість найменувань інноваційних послуг (продукції) (кількість);

$K_{пр}$ – кількість підприємств, що реалізують інноваційну продукцію (кількість);

$K_{нт}$ – кількість придбаних та переданих нових технологій (кількість);

$O_{рн}$ – обсяг реалізованих послуг (тис. грн.);

O_b – обсяг витрат на інноваційну діяльність (тис. грн.)

Отже:

$$I_{pe2014} = (75 + 196 + 50 + 8 + 25) / ((531068,0 - 345628,9) + (107224,5 - 95775,8) / 2) = 0,001;$$

$$I_{pe2015} = (31 + 63 + 34 + 3 + 40) / ((531068,0 - 345628,9) + (107224,5 - 95775,8) / 2) = 0,0006.$$

Отримані результати дають змогу зробити висновки, що у досліджуваному періоді стан інноваційного розвитку підприємств вітчизняної енергетики впав на 66,0% ($0,001 / 0,0006 = 1,66$), що наочно підтверджує висновки попереднього аналізу, доводить тезу про те, що інноваційна спрямованість вітчизняної енергетичної галузі знаходиться на нульовій відмітці, а ця проблема потребує найскорішого розв'язання.

Висновки. Таким чином, інноваційна спрямованість вітчизняної енергетики стає у наш час проблемою національного масштабу, оскільки сьогодні виключно інноваційна енергетична галузь спроможна вирішувати питання ресурсної економії, скорочення витрат, підвищення ефективності.

Досліджуючи саму методологію об'єктно-орієнтованого моделювання, слід відзначити її перспективність в плані розвитку практики моделювання як напряму практичної діяльності, перспективність вбачається в тому, що ця методика дає можливість відповідним чином структурувати економічні процеси, визначити обсяги інформації, який має бути задіяний у процесі розробки моделі.

У плані моделювання інноваційних процесів в енергетиці ця методика також є адаптивною, адже вона враховує численні фактори, що впливають на інноваційний потенціал як галузі загалом, так і окремого підприємства, даючи водночас можливість варіювати математичну складову моделі залежно від обсягів інформації, яка нині знаходиться у розпорядженні аналітика.

Список використаних джерел:

1. Кузнецов С.Д. Объектно-ориентированные базы данных – основные концепции, организация и управление: краткий обзор / С.Д. Кузнецов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.citforum.ru/database/articles/art_24.shtml.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 257 с.
3. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : [монографія] / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
4. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : [монографія] : у 2 ч. / за ред. А.О. Спіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – Ч. 2. – 2008. – 256 с.

5. Цюпко І.В. Адаптація методів нечіткого моделювання до умов функціонування сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І.В. Цюпко. – Львів, 2006. – 19 с.
6. Glenn M. An Introduction to Mathematical Modelling, Bioinformatics and Statistics Scotland / M. Glenn. – 2008. – 35 p.
7. Caldwell J. Mathematical Modelling (Innbundet). Concepts and Case Studies / J. Caldwell, Y.M. Ram // Serie: Mathematical Modelling: Theory and Applications. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 2004.
8. Dominich S. Mathematical Foundations of Information Retrieval / S. Dominich. – 2012. – 304 p.

Анотація. В статтю пропонується об'єктно-орієнтована модель інноваційного розвитку енергетичного комплексу України. Результати моделювання доказали проблемність інноваційного розвитку галузі. В той же час, підхід до моделювання інноваційних процесів, який представлено в статті, є перспективним. В плані моделювання інноваційних процесів в енергетиці дана методика також є адаптивною, оскільки вона враховує багаточисленні фактори, які впливають на інноваційний потенціал як галузі в цілому, так і окремих підприємств, надаючи можливість варіювати математичну складову моделі в залежності від обсягу інформації, яка в даний час знаходиться в розпорядженні аналітика.

Ключевые слова: об'єктно-орієнтована модель, моделювання, інновації, енергетика, інформація.

Summary. The article proposes an object-oriented model of innovative development of the Ukrainian energy complex. The results of the simulation showed the problematic nature of the innovative development of the industry. At the same time, the approach presented in the article to the modeling of innovative processes is promising. In terms of modeling innovative processes in the energy sector, this methodology is also adaptive, since it takes into account the numerous factors that affect the innovation potential of both the industry as a whole and the individual enterprise, while providing the opportunity to vary the mathematical component of the model, depending on the amount of information, which is currently at the disposal of the analyst.

Key words: object-oriented model, modeling, innovation, energy, information.

УДК 336.71

Галапуп Л. О.
*аспірант кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету*

Halapup L. O.
*PhD Student of the Department of Banking,
Ternopil National Economic University*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF MANAGEMENT OF RISKS OF THE BANK CAPITAL

Анотація. У статті проаналізовано сучасні погляди науковців щодо тлумачення сутності банківських ризиків. Досліджено основні підходи до проведення класифікації ризиків банківської системи. Основну увагу звернено на ризики, що виникають у процесі формування й управління банківським капіталом. Запропоновано класифікацію ризиків банківського капіталу. Висвітлено новітні методи, які б сприяли виявленню, оцінці та мінімізації ризиків, що виникають у процесі формування та управління капіталом вітчизняними банківськими установами.

Ключові слова: ризики банківського капіталу, власний капітал, позичений капітал, залучений капітал, облікова ставка, платоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. В умовах ринкових перетворень і нестабільного розвитку економіки країни для банківських установ виникає необхідність щодо постановки і вирішення нових завдань, пов'язаних зі збільшенням ризиків у процесі здійснення їх діяльності. Однак особливої уваги потребують виділення й управління саме ризиками банківського капіталу, оскільки він є важливою основою, базою функціонування будь-якого комерційного

банку. Необхідність виділення, аналізу та управління ризиками банківського капіталу виникає внаслідок наявності чіткого взаємозв'язку між обсягом капіталу і стабільним розвитком банківської установи. Таким чином, в умовах економічної і політичної нестабільності набуває все більшої актуальності і важливості питання зростання значення правильної оцінки ризиків, які приймають на себе банки в процесі виконання різноманітних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі розробки у вивченні підходів до аналізу та оцінки ризиків комерційних банків та банківської системи загалом висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як, зокрема, С. Мочерний [1], О. Дзюблюк [7], А. Мазуренко [4], А. Лазня [5], В. Севрук [3], Дж. Сінкі [2], Я. Ларіна [1], О. Устенко [1].

Вищевказані науковці та фахівці зробили вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів аналізу та оцінки ризиків банківської системи, однак сьогодні виникає необхідність дослідження ризиків, що виникають у процесі формування та управління капіталом банківської установи, їх класифікації, виявлення, оцінки та методів мінімізації.

Метою роботи є дослідження класифікації ризиків банківського капіталу, здійснення їх аналізу та розробка наукових методичних положень щодо їх оцінки та мінімізації.

Результати дослідження. У процесі формування капіталу банківських установ загалом та реалізації банківської політики зокрема неможливо ігнорувати ризики, що є взаємопов'язаними з діяльністю будь-якої банківської установи. Управління банківськими ризиками вже упродовж тривалого часу є однією з найважливіших проблем управління діяльністю банків. Розвиток світових фінансових ринків, виникнення нових банківських продуктів та бізнес-проектів привели до стрімкої еволюції методів оцінки ризиків в банківській сфері. Однак світові фінансові кризи свідчать про неспроможність банківських установ ефективно управляти ризиками банківського капіталу загалом та банківськими ризиками зокрема, а також про відсутність дієвих управлінських моделей та інструментів.

У процесі діяльності банку виникає великий різновид ризиків, які так чи інакше становлять певну загрозу для нього. Кожний вид ризику викликає ймовірність зменшення обсягу прибутку, тому банківська установа намагається використовувати методи оцінки та мінімізації впливу ризиків на її функціонування. Через те, що банк є провідником грошово-кредитної політики і має суспільну значущість, то визначення, оцінка та контроль ризиків банку становлять інтерес для великої кількості зовнішніх сторін, таких як центральний банк, акціонери, учасники фінансового ринку та, зрештою, самі клієнти.

Відзначимо, що динамічний розвиток вітчизняного банківського сектору упродовж 2011–2017 років супроводжувався накопиченням ризиків, що потребує підвищеної уваги комерційних банків до питань фінансової стійкості, якості корпоративного управління, подальшого вдосконалення системи управління ризиками і внутрішнього контролю, розвитку конкуренції, підвищення якості капіталу, врахування достовірності звітності, тобто адекватного відображення наявних ризиків.

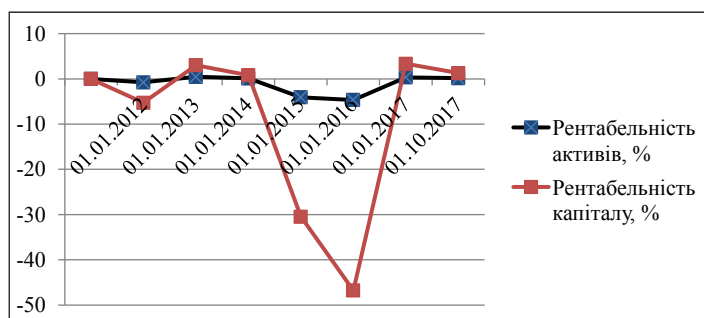


Рис. 1. Ефективність діяльності банківських установ упродовж 2011–2017 років

Діяльність банківських установ протягом 2017 року характеризується врівноваженням економічного росту, залученням депозитів, нарощуванням капітальної бази, що відбувається за рахунок статутного капіталу на основі підвищення вимог до його мінімального рівня Національним банком України (рис. 1).

Зауважимо, що в економічній літературі визначення ризику в банківській сфері розглядають по-різному, оскільки воно багатоганне і може вміщувати різний зміст. Загалом під ризиком розуміють ситуацію, яка супроводжується загрозою, невпевненістю у майбутньому чи настанням негативних наслідків. Так, в економічній енциклопедії С. Мочерного ризик тлумачать як атрибут прийняття рішення в умовах невизначеності, тобто відсутність повного та однозначного розуміння результатів рішення [1, с. 429].

Іншої точки зору дотримуються зарубіжні науковці, які стверджують, що ризики можуть супроводжувати як фінансові збитки, так і одержання прибутку. Так, наприклад, Дж. Сінкі вважає, що ризик є наслідком невизначеності майбутніх подій [2, с. 361]. Такої ж думки дотримується В. Севрук, який стверджує, що ризик притаманний діяльності будь-якого виробника, включаючи і банківські установи, який характеризує невизначеність результату та ймовірність отримання небажаних наслідків у разі промаху [3, с. 70].

Таким чином, можемо зазначити, що загалом для вітчизняної банківської системи характерним є вищий ступінь ризику порівняно з іншими сферами діяльності, що спричинено специфікою функцій, які виконує банківська установа у процесі своєї діяльності. Банки співпрацюють з різноманітними групами клієнтів та партнерів, фінансовий стан яких має безпосередній вплив на функціонування кредитних установ. Таким чином, банки змушені шукати особливі підходи, що будуть спрямовані на обмеження впливу ризиків на їх діяльність.

Незважаючи на численні ризики, що супроводжують діяльність банківських установ, саме банки є уособленням надійності та безпеки, оскільки саме вони оперують переважно чужими грошовими коштами та повинні забезпечувати мінімальний рівень ризику, здійснюючи активні та пасивні операції, особливо в процесі формування й управління банківським капіталом, оскільки він є основою ефективної діяльності банку. Тому управління ризиками банківського капіталу повинно розглядатись як один із важливих напрямів системи менеджменту банку.

Система управління ризиками в процесі формування й управління банківським капіталом полягає у прийнятті управлінських рішень, основним завданням яких є необхідність максимального зменшення рівня невизначеності, в якій приймаються рішення.

Для кращого розуміння сутності ризиків капіталу та їх ролі в системі управління банківською установою необхідним є виконання їх ідентифікації та класифікації. Метою здійснення класифікації ризиків банківського капіталу є формування такої системи управління, яка б сприяла можливостям банківської установи щодо виявлення, аналізу та мінімізації певних їх видів, а також досягнення зменшення впливу сукупних ризиків на формування банківського капіталу та управління ним.

Зауважимо, що серед науковців в економічній літературі не здійснено класифікації ризиків банківського капіталу, а висвітлено лише розподіл загальних банківських ризиків. Так, більшість економістів розглядає дві групи ризиків, а саме фінансові та функціональні, проте деякі науковці

до такого розподілу включають ще один критерій – інші зовнішні ризики [4, с. 11]. До фінансових ризиків відносять кредитний ризик, ризик зміни відсоткових ставок, ризик ліквідності, валютний, цінновий, ризик інфляції тощо. Функціональні ризики охоплюють стратегічний ризик, технологічний, ризик операційних витрат, неефективності тощо. До інших зовнішніх ризиків належать ризики невідповідності, втрати іміджу тощо.

Деяку іншу класифікацію банківських ризиків розглядає А. Лазня, розподіляючи їх на внутрішні (кредитний, ринковий, процентний, валютний, операційний, ризик ліквідності, репутації, ділової стратегії, платіжних систем, вразливості системи нагляду тощо) та зовнішні (політичні, стихійні, ризики економічного середовища, банкрутства великих підприємств) [5, с. 48].

Національний банк України, здійснюючи банківський нагляд, розглядає дев'ять груп ризиків, а саме кредитний, ліквідності, зміни відсоткової ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний та стратегічний [6].

Основні категорії банківських ризиків наведено також і в стандартах Базельського комітету з банківського нагляду. Групи ризиків, що притаманні банківському сектору, викладені у стандарті Базель II (2004 рік) та класифікуються як фінансовий ризик, операційний ризик та бізнес-ризик [7, с. 122]. Такий підхід до поділу ризиків банківської діяльності, на нашу думку, є універсальним.

Підсумовуючи вищевикладене, можемо відзначити, що в науковій літературі існують різні критерії класифікації банківських ризиків, одні з яких спрямовані на сферу виникнення ризиків і, відповідно, поділяються на зовнішні та внутрішні, інші ж – на можливість кількісного визначення ризиків (фінансові та функціональні). Однак для здійснення ефективної діяльності на практиці для банківських установ необхідним є виокремлення саме ризиків банківського капіталу.

Таким чином, пропонуємо здійснити розподіл ризиків, що існують у процесі формування банківського капіталу, на ризики власного капіталу та ризики залученого і позиченого капіталу. Проте тут важливо зауважити, що ризики взаємопов'язані між собою і можуть за певних обставин переходити з однієї групи в іншу (рис. 2). Пропонуємо розглянути кожний вид ризику детальніше.

Валютний ризик виникає внаслідок неочікуваних змін валютних курсів, що приводить до ймовірності виникнення витрат комерційного банку. Можливість отримання зазначених витрат залежить від відкритої валютної позиції банку, основою цього ризику є статті балансового звіту, які є чутливими до коливання курсів валют.

Щодо ризику втрати фінансової стійкості, то він виявляється в умовах, коли банківська установа володіє недостатнім обсягом капіталу, тобто в умовах, коли рівень адекватності капіталу досягає мінімального значення порівняно з визначеним його значенням центральним банком. За умов, коли ця інформація проникає у громадський простір, це призводить до виникнення панічних настроїв, що породжує значний вплив депозитних вкладів, зменшення розміру залученого капіталу і, як наслідок, погіршення стану ліквідності комерційного банку.

Джерелом виникнення ринкового ризику є макроекономічні показники банківської системи [4, с. 12]. Цей ризик є залежним від коливань цін на ринку акцій чи боргових цінних паперів, валютних ринках і товарних ринках, отже, на ринках, що пов'язані з коливанням процентних ставок, які в кінцевому підсумку впливають на вартість і розмір власного капіталу банківської установи.

Ризик репутації має вплив на формування інвестиційного іміджу банку під час прийняття рішень потенційними інвесторами та клієнтами-партнерами, які аналізують фінансовий стан та репутацію комерційного банку щодо прибутковості та надійності своїх майбутніх вкладень. Таким чином, виявлення цього ризику на початкових етапах матиме незначний вплив на рівень власного капіталу банку, однак у майбутньому це може призвести до значних витрат.

Велику увагу банківські установи повинні приділяти кредитному ризику, який полягає у ймовірності виникнення фінансових витрат, що є наслідком невиконання або несвоєчасного виконання дебітором покладених на нього зобов'язань перед банком-кредитором відповідно до умов, які зазначені у кредитному договорі.

Велике значення у процесі своєї діяльності комерційні банки віддають процентним ризикам, оскільки їм притаманний мінливий і непередбачуваний характер. Процентний ризик виявляється в умовах, коли рівень середньої відсоткової ставки за залученими комерційним банком ресурсами на депозитні вклади протягом визначеного

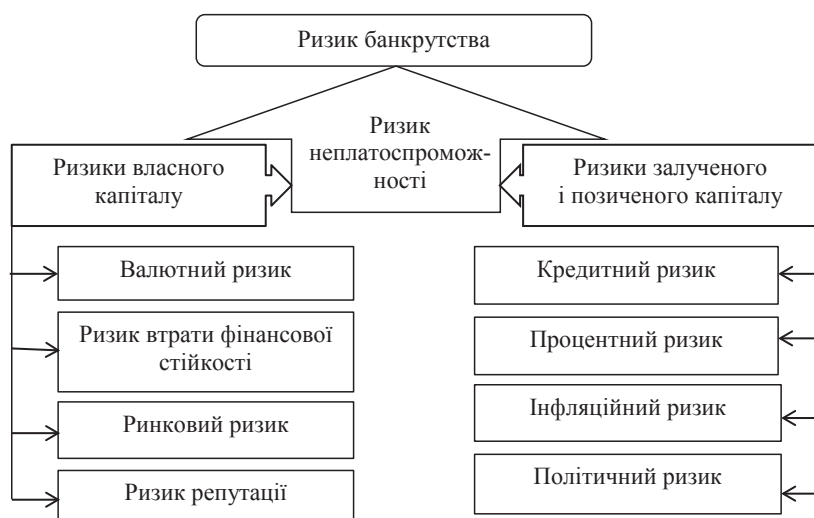


Рис. 2. Класифікація ризиків банківського капіталу

Джерело: власна розробка автора

часу перевищує рівень середньої відсоткової ставки за активами, наслідком чого здебільшого є зростання збитковості банківської установи.

Надзвичайно важливим в сучасних умовах розвитку національної економіки є інфляційний ризик, що полягає у ймовірності зниження або знецінення реальної вартості капіталу банку у формі фінансових активів, а також ймовірності зменшення рівня передбачуваних доходів від виконання фінансових операцій в інфляційному середовищі. На інфляційний ризик мають вплив темпи інфляції в країні, що позначається на розмірі і вартості заощаджень населення та дохідності інвестицій, що впливають на обсяг залученого банківського капіталу.

Не менш важливим для комерційних банків є політичний ризик, сутність якого виявляється у ймовірності збільшення розмірів витрат та зменшення рівня доходів банківської установи, які спричинені певною державною політикою. Так, тривалі воєнні дії на Сході країни, нестабільна політична ситуація в країні, неефективні рішення Національного банку України, некоректні дії уряду у напрямі банківської сфери мають негативний вплив на обсяг залученого і позиченого капіталу банку.

Важливе місце в системі класифікації ризиків банківського капіталу посідають ризики неплатоспроможності та банкрутства. Ці ризики віднесені нами в окрему групу, оскільки несуть найбільшу загрозу для комерційного банку і розміщені на вершині затрат, наслідком чого є повна втрата ліквідності, а також банкрутство банківської установи.

Визначення ризику неплатоспроможності полягає у неспроможності комерційного банку виконати взяті на себе зобов'язання у чітко визначений термін та забезпечити виконання власних потреб, не отримавши при цьому непередбачуваних витрат.

Ризик банкрутства є найбільш загрозливим ризиком у процесі діяльності банку. На нашу думку, вказаний ризик можна виокремити як катастрофічний, оскільки масштаби його поширення можуть спричинити значні проблеми у розвитку банківської системи загалом, що залежить від розміру комерційного банку, який пережив банкрутство.

Підсумовуючи вищесказане, можемо зауважити, що збитки, які виникають у процесі укладення невдалих кредитних договорів й інвестицій у цінні папери, а також внаслідок помилкових управлінських рішень, компенсуються за рахунок резервів, що входять до складу власного капіталу. Однак в умовах, коли збитки банківської установи виявляються надто великими, вона змушена буде припинити свою діяльність. Тому чим вищим буде ризик банкрутства банку, незалежно від причин його виникнення, тим більшим обсягом капіталу та поточних доходів він повинен володіти. Проте коли банківські ризики наближаються до рівня катастрофічних, то банківський капітал уже нездатний протидіяти ризику банкрутства. В таких умовах банк уже не тільки з внутрішніх, але й переважно із зовнішніх причин неспроможний уберегтись від повної втрати ліквідності та протистояти тому обсягу загроз, які супроводжують ризики. Таким чином, банківський капітал покликаний захищати банківську установу від неочікуваних ризиків, але не лише шляхом їх покриття, але й методом утворення такої моделі, що дуже важливо, яка б ефективно функціонувала в ризикових умовах здійснення банківської діяльності.

Таким чином, ефективна діяльність банківської установи значною мірою залежить від вибраної методики управління ризиками банківського капіталу. Проте уникнути ризиків повною мірою неможливо, тому основною метою процесу управління ризиками повинні бути їх обмеження та мінімізація.

Власники банківських установ та акціонери, оперуючи переважно чужими грошовими коштами (позиченими на міжбанківському ринку та залученими у населення), повинні відчувати відповідальність, яку на них покладено, та намагатись уникати негативних наслідків впливу ризиків. Тому основними цілями, які повинен намагатись досягнути комплекс методів з ризик-менеджменту, є такі:

- ризики повинні бути зрозумілими та усвідомленими керівництвом банківської установи;
- рішення щодо прийняття ризику мають відповідати стратегічним цілям діяльності банку;
- майбутня очікувана дохідність повинна повністю покривати прийнятий ризик;
- поділ банківського капіталу повинен відповідати обсягам ризиків, які бере на себе банківська установа.

В банківській практиці існує багато різноманітних методів управління банківськими ризиками, проте методи управління саме ризиками банківського капіталу не висвітлені. Тому пропонуємо висвітлити методи управління ризиками банківського капіталу відповідно до проведеної класифікації та виділених груп.

Одним із методів управління групою ризиків власного капіталу банку є структурний аналіз власного капіталу. Такий метод є необхідним інструментом визначення структури власного капіталу, яка є індивідуальною для кожної банківської установи, оскільки залежить від її спеціалізації чи універсальності, особливостей проведення банківських операцій.

Структурний аналіз капіталу банківських установ включає порівняльний якісний аналіз та кількісний аналіз. Порівняльний якісний аналіз структури капіталу можна здійснювати за різними категоріями, наприклад за кількістю акціонерів банку, за групами клієнтів та сферою їх діяльності, за термінами коштів. Цей метод дає змогу проаналізувати те, з яких секторів економіки і на який строк відбувається залучення основного обсягу коштів у банк. Кількісний аналіз структури власного капіталу є необхідним для визначення значення кожного економічного контрагента в збільшенні частки капіталу відповідної банківської установи. Однак тут важливим є проведення аналізу структури сформованого капіталу за термінами та кількісними обсягами.

З метою мінімізації ризиків залученого і позиченого капіталу застосовують метод диверсифікації. Сутність цього методу полягає у варіації складу та структури портфеля банку за залученими депозитними і кредитними коштами, що відрізняються характеристиками, тобто обсягом ресурсів чи формою власності, а також умовами діяльності, наприклад відповідно до галузі економіки чи географічного регіону. Диверсифікація може використовуватися як для загального портфеля залучених і позичених коштів, так і для одного окремого проекту. В межах одного об'єкта можна здійснювати розподіл капіталу, орієнтуючись на різноплановість споживачів продукції проекту, збуту на різних ринках чи використанні різного типу обладнання.

Основними перевагами цього методу є його простота, а також незначний обсяг затрат, однак надмірна диверсифікація може спровокувати не зменшення, а збільшення ризиків залученого і позиченого капіталу, оскільки диверсифікація вимагає глибокого знання ринку та професійного управління, яке повинно опиратись на статистичний аналіз та прогнозування. Проте не кожна банківська установа має достатню кількість висококваліфікованих кадрів, які мають глибокі знання у всіх галузях економіки та особливостях географічних регіонів, а також володіють досвідом роботи з різними категоріями економічних контрагентів.

З метою мінімізації ризику неплатоспроможності як у вітчизняній, так і в міжнародній практиці використовується ГЕП-аналіз. Сутність цього методу полягає у здійсненні аналізу розривів у термінах погашення вимог та зобов'язань. Розрив ліквідності на практиці розраховується як різниця між обсягами активних операцій та залученого і позиченого капіталу банківської установи, погашення та повернення яких здійснюється в даний період часу. В абсолютному вираженні розрив ліквідності відображається інформацією щодо відповідності чи невідповідності розміру капіталу до обсягу вкладень на встановлену дату. Результатом проведення такого аналізу повинна бути діаграма, яка продемонструє ці розриви. Наступним кроком є встановлення лімітів допустимого обсягу співвідношення розриву у певний термін до розміру капіталу в певний період часу. Зауважимо, що ГЕП-аналіз як метод мінімізації ризику втрати платоспроможності має певний недолік, який полягає у неспроможності спрогнозувати реальну потребу банківської установи у необхідному обсязі фінансування за умов настання несприятливих явищ, оскільки отриманий внаслідок використання цього методу статичний звіт про стан платоспроможності не показує динаміку інтенсивності потоків здійснених платежів.

Висновки. На основі проведеного нами дослідження можемо зробити висновки, що до ризику схильними є практично всі банківські операції. Ризик змушує банківські установи здійснювати свою діяльність в умовах невизначеності та може мати негативні наслідки в умовах несприятливих ситуацій. Тому існує багато різноманітних методів оцінки ризиків у процесі формування банківського капіталу та їх мінімізації. Однак перш за все кожному комерційному банку необхідно здійснити попередні розрахунки щодо можливих витрат шляхом прогнозних методів аналізу достовірної статичної та динамічної інформації про діяльність самих банківських установ, їх клієнтів та економічних конкурентів.

Зауважимо, що система управління ризиками повинна забезпечувати перш за все можливість одержувати зрозумілі та обґрунтовані розрахунки ризиків, які виникають у процесі формування банківського капіталу, а також визначати ймовірність виникнення катастрофічних ризиків та рівень збитків у разі їх виникнення.

Отже, аналіз теоретичних аспектів управління ризиками у процесі формування банківського капіталу, систематизація класифікації, а також визначення методів їх оцінки, уникнення чи зниження, формування рекомендацій щодо заходів управління створюють передумови для створення банківськими установами ефективною системи управління ризиками.

Список використаних джерел:

1. Економічний енциклопедичний словник : словник : у 2 т. / [Я. Ларіна, О. Устенко, С. Юрій] ; за ред. С. Мочерного. – Львів : Світ, 2005– . – Т. 1. – 2005. – 616 с.
2. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки ; пер. с англ. 4-го пер. изд. ; под. ред. Р. Левиты, Б. Пинскера. – М. : Catallaxy, 1994. – 820 с.
3. Севрук В. Риски финансового сектора Российской Федерации : [практ. пособие] / В. Севрук. – М. : Финстатинформ, 2001. – 175 с.
4. Мазуренко А. Риски в инвестиционной деятельности коммерческих банков / А. Мазуренко // Фондовый рынок. – 2013. – № 19. – С. 10–16.
5. Лазня А. Риски финансовой стабильности банковской системы: классификация, особенности проявления та идентификация / А. Лазня // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 4. – С. 44–52.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Дзюблюк О. Теоретичні та практичні аспекти реалізації банками ресурсної політики : [монографія] / О. Дзюблюк, Ю. Галіцейська. – Тернопіль : Вектор, 2012. – 208 с.

Аннотация. В статье проанализированы современные взгляды ученых относительно толкования сущности банковских рисков. Исследованы основные подходы к проведению классификации рисков банковской системы. Основное внимание обращено на риски, возникающие в процессе формирования и управления банковским капиталом. Предложена классификация рисков банковского капитала. Освещены новейшие методы, которые бы способствовали выявлению, оценке и минимизации рисков, возникающих в процессе формирования и управления капиталом отечественными банковскими учреждениями.

Ключевые слова: риски банковского капитала, собственный капитал, ссудный капитал, привлеченный капитал, учетная ставка; платежеспособность.

Summary. The modern views of scientists concerning the interpretation of the essence of banking risks are analyzed. The main approaches to carrying out the classification of risks of the banking system, which focuses on the risks arising in the process of formation and management of banking capital, are investigated. The classification of bank capital risks is proposed. The newest methods, which would help to identify, assess and minimize the risks arising in the process of formation and management of capital by domestic banking institutions are highlighted.

Key words: bank capital risks, equity capital, borrowed capital, attracted capital, discount rate; solvency.

Галинська Ю. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління
Сумського державного університету

Halynska Yu. V.
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Management,
Sumy State University

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ПАЛИВОДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

STATE REGULATION OF RENT POLICY IN THE FUEL-CONDUCTING INDUSTRY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS

Анотація. В роботі розглянута ретроспектива змін рентної політики в паливобувній галузі України. Визначені проблеми сучасної рентної політики в природокористуванні. Обґрунтована необхідність провадження додаткових функцій держави у сфері природокористування у вигляді функцій стимулювання екологізації виробничих і споживчих процесів у країні та заощадження природних ресурсів для майбутніх поколінь.

Ключові слова: державне регулювання, рентні відносини, узгодження інтересів під час розподілу природно-ресурсної ренти, трансформація соціально-економічних відносин у природокористуванні.

Вступ та постановка проблеми. Державне управління в сучасному світі характеризується регулюванням складних процесів економічного, екологічного й техніко-технологічного характеру. Їх складне поєднання обумовлено необхідністю узгодження різномірних суспільних вимог і потреб шляхом якісної переорієнтації пріоритетів управління на інноваційний розвиток. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку характеризуються певними особливостями економіки України, що є складною відкритою системою, скоригованою на наслідки дій різних параметрів макро-, мезо- і макрорівнів. Тому питання державного регулювання формування та розподілу природно-ресурсної ренти від видобування природних ресурсів є актуальним і пов'язано з наслідками дій на всіх рівнях економічної системи.

Державне регулювання використання природних ресурсів також інтенсивно обговорюється вченими. Зокрема, С.О. Лінник розуміє державне регулювання природокористування як діяльність органів державної влади щодо опрацювання й реалізації управлінських рішень у напрямі регулювання, організації та координації впливу різних суб'єктів на сферу природокористування [1]. Зміст державного регулювання природокористуванням, на думку Д.М. Стеченко, визначається екологічною політикою держави для підтримання та створення сприятливих екологічних умов мешкання населення, забезпечення раціонального використання і відтворення природних ресурсів [2]. Однак М. Балджи відзначає, що, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених використанню природних ресурсів, недостатньо розробленими залишаються теоретичні проблеми функціонування соціо-еколого-економічних складових у природокористуванні, не досліджено зв'язок між визначенням основних напрямів використання природних ресурсів у регіональному та галузевому напрямках, не визначено механізм оцінювання впливу природокористування на екологічно-економічний стан окремих регіонів [3].

Сьогодні державне регулювання рентної політики зводиться до регульовальної та контролювальної функцій, не враховуючи змін в екологічній світовій системі. Дуже довго природа видавалася невичерпною, нескінченно могутньою. Лише ретроспективно суспільство зрозуміло, що негативні наслідки здавна супроводжують надто інтенсивну господарську діяльність людей.

Видобування природних ресурсів є безмежним, через інтенсивне добування невичерпні ресурси не встигають відновлюватися. Особливу увагу необхідно приділити вичерпним ресурсам, кількість яких знижується в усьому світі (газ, нафта, вугілля тощо). Також сучасні науковці все більшу увагу приділяють тому, що істотною особливістю нашої епохи стало поступове поглиблення екологічної кризи. Погіршення природних умов у певних регіонах планети сприймалося як еволюція самої стихії. Але сьогодні ми вже можемо простежити, що більшість екологічних, соціальних та економічних проблем є наслідками поглиблення НТР, а також цілого комплексу інших причин, а саме політичних, демографічних, соціокультурних. Безумовно, не всі вони мають ресурсно-екологічний характер, серед них є, наприклад, проблеми війни і миру або боротьба зі світовим тероризмом. Проте всі вони пов'язані між собою єдиним вузлом глобальних проблем сучасності [4].

Тому в сучасних реаліях, на наш погляд, державне регулювання, крім зазначених функцій, повинно виконувати функції стимулювання до екологізації всіх виробничих та споживчих процесів у країні. Також необхідно ввести функцію заощадження природних ресурсів для майбутніх поколінь щодо мотивування видобувних підприємств та місцевих громад через трансформацію рентних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання та методологічні підходи до вилучення й перерозподілу диференціальної ренти першого роду закладені в працях українських і зарубіжних еконо-

містів, зокрема в дослідженнях О.І. Амоші, О.Ф. Балацького, Я.С. Витвицького, В.М. Гейця, Б.М. Данилишина, М.О. Данилюка, І.О. Діяка, М.І. Долішнього, Б.Є. Кваснюка, Я.В. Ковалю, В.С. Кравців, А.С. Лисецького, І.І. Лукінова, І.Й. Малого, Л.Г. Мельника, В.С. Міщенко, Б.Й. Пасхавера, Ю.І. Стадницького, Л.Л. Стариченко, В.М. Степанова, Ю.Ю. Туниці, С.К. Харічкова, М.А. Хвесика. Крім того, економічним оцінюванням та методам регулювання сфери природокористування, зокрема надрокористування, присвячені праці Ю. Белова, К. Бревера, І. Буздолова, Ф. Вельмера, А. Голуба, К. Гофмана, О. Ейсмонта, С. Івановського, С. Кимельмана, М. Комарова, Л. Лінника, А. Маркандія, В. Маккензі, І. Ніколаєва, В. Орлова, В. Панскова, Р. Парсона, А. Скотта, Р. Реймерса, С. Шмойлова, І. Чукаєвої, Ю. Яковця, С.Ю. Глазєва, В.І. Данілова-Данильїна, Е.А. Козловського, С.М. Меньшикова, В.А. Волконського, А.І. Кузовкіна, Д.С. Львова, В.Л. Макарова, А.Г. Гранберга та інших зарубіжних науковців.

Сьогодні в умовах сучасної економіки залишаються невирішеними проблеми трансформації рентних відносин у природокористуванні в умовах екологізації виробничих процесів та зміни суспільних соціально-економічних відносин.

Метою роботи є визначення напрямів трансформації рентної політики України через функції державного управління.

Результати дослідження. Ренту ототожнюють переважно з платою за користування надрами, що регулюється розділом XI Податкового кодексу України, але це лише частина питання. Рентне регулювання означає насамперед контроль і вилучення надприбутку, а плата за користування надрами є категорією податку на виробництво. За відсутності в Україні зазначених механізмів контролю за доходами увага штучно переноситься на плату за користування надрами, оскільки вона є простою в нарахуванні й адмініструванні. З прийняттям Податкового кодексу в Україні почалося реформування нормативної бази плати за користування надрами з переведенням її в адвалорну (відсоткову) форму. Таке реформування було певною мірою завершено прийняттям у травні 2012 р. Законів України № 4834 та № 5083. Майже в усіх випадках ставки плати в абсолютному вираженні були замінені відсотковими ставками від вартості видобутих корисних копалин. Крім того, рентну плату за вкопні вуглеводні було об'єднано з платою за користування надрами як один ресурсний платіж.

За відсутності єдиного механізму визначення та вилучення рентного доходу в Україні з 2003 р. для регулювання рентних відносин розробляються методики, згідно з якими пропонується реформувати податкову систему шляхом переходу до єдиного рентного податку на видобування корисних копалин. Згідно з цією методикою як рентоутворювальні, так і нерентоутворювальні чинники впливають на отримання підприємством додаткового доходу. Весь обсяг додаткового доходу, на думку авторів [5], необхідно розглядати як рентне оцінювання родовища.

Так само розроблено методику, за якої, крім диференціальної ренти другого роду, що належить природокористувачу, пропонується віддавати й частину диференціальної ренти першого роду як компенсацію ризиків і стимул до інвестицій.

Податковим кодексом України, що набув чинності 1 січня 2011 р., також встановлені рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні, та рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України.

У січні 2014 р. Кабінет Міністрів України для поповнення бюджету ухвалив Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи», де були визначені нові ставки ренти щодо видобування природних ресурсів (Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII).

На видобування залізної руди з 5% до 8%, нафти з 39% до 45%, газу з покладів до 5 000 м з 28% до 55%, з покладів більше 5 км з 15% до 28% більшість добувних компаній зменшила видобування на наявних покладах та припинила розвідку нових.

У 2015 р. були встановлені такі ставки за використання надр.

Розмір ставок Плати за видобування вуглеводнів у пункті 252.20 статті 252 Кодексу залишився на рівні розміру ставок, установлених Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31 липня 2014 р. № 1621-VII як тимчасові у підрозділі 9 розділу XX Кодексу:

- з 1 січня до 31 березня 2015 р. (включно) – 60 відсотків;

- з 1 квітня до 30 червня 2015 р. (включно) – 65 відсотків;

- з 1 липня 2015 року – 70 відсотків (пункт 252.20 статті 252 Кодексу) (Законом України від 31 липня 2014 р. № 1621-VII);

- у 2016 р. для свердловин до 5 000 метрів становила 45 відсотків, з 1 січня 2017 р. – 29 відсотків.

Рента (рентний дохід) як економічна категорія характеризує будь-який дохід, що отримується регулярно (з капіталу, землі, майна тощо) і не залежить безпосередньо від результатів господарської діяльності [14].

Природно-ресурсна рента – це категорія рентного доходу, що виникає в результаті господарської діяльності, пов'язаної з використанням у суспільному виробництві природних ресурсів як засобів виробництва (кількість ресурсів обмежена, вони можуть характеризуватися вичерпністю чи відновлюваністю) [9]. Вилучається природно-ресурсна рента до Державного бюджету розміром 100%. Але вже започатковані зміни рентної політики, які повинні початися з 2018 р.

Досліджуючи досвід закордонних країн, ми можемо побачити, що розподіл природно-ресурсної ренти є тим механізмом, який може підвищити ефективність використання людського, виробничого та природного потенціалу, забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягти стабільного сталого розвитку та підвищити добробут громадян України. Основними прикладами можуть бути такі країни, як Норвегія, штат Аляска, ОАЕ, Великобританія, Франція, США. Досвід цих країн показав, що гнучкі механізми формування вилучення рентних доходів дають змогу продовжити терміни рентабельності та експлуатації родовищ і при цьому отримати додаткові обсяги енергоресурсів. Правильно підібраний комплекс інструментів дає змогу знизити ризики надрокористувача на початковій і завершальній стадіях розроблення родовищ, а також мінімізувати ризики, пов'язані зі зростанням або зниженням цін на світових ринках сировини. Екологічний та соціальний аспекти також є пріоритетними під час упровадження механізму розподілу рентних доходів від видобування природних ресурсів. При цьому природодобувні підприємства постійно взаємодіють в умовах конкуренції та співпраці зі своєю державою.

Аналіз ретроспективи рентних відносин засвідчує, що розподіл рентного доходу між власником природного ресурсу, тобто державою (її органами) чи будь-яким суб'єктом, на праві власності якого у формі володіння перебуває природний ресурс, та користувачем цього ресурсу, тобто суб'єктом господарювання, який відповідно до зако-

Таблиця 1

Ставки рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин у 2017 р. [8]

Назва груп корисних копалин, надана в користування надрам гірничого підприємства	Ставка, відсоток від вартості продукції гірничого підприємства
Рудні (металовмісні (металічні), зокрема, руди) корисні копалини	
чорних (крім залізної руди), кольорових та легувальних металів	5,00
залізна руда	8,00
урановмісні (в технологічному розчині)	5,00
інші, неурановмісні, чорні, кольорові та легувальні метали	5,00
Енергетичні корисні копалини	
Вугілля	
коксівне	1,50
енергетичне	0,75
антрацит	1,00
Буре	1,00
Торф	1,00
Вуглеводні	
Нафта	
з покладів, що повністю або частково залягають на глибині до 5 000 метрів	29,00
з покладів, що повністю залягають на глибині понад 5 000 метрів	14,00
Конденсат	
з покладів, що повністю або частково залягають на глибині до 5 000 метрів	45,00
з покладів, що повністю залягають на глибині понад 5 000 метрів	21,00
Газ природний (будь-якого походження)	
природний газ, що відповідає умові, визначеній у пункті 252.24 цієї статті, видобутий із покладів до 5 000 метрів	29,00
природний газ, що відповідає умові, визначеній у пункті 252.24 цієї статті, видобутий із покладів понад 5 000 метрів	14,00
із покладів на ділянках надр (родовищах) у межах континентального шельфу та/або виключної (морської) економічної зони України	11,00
природний газ, видобутий під час виконання договорів про спільну діяльність	70,00
із покладів, що повністю або частково залягають на глибині до 5 000 метрів	29,00
із покладів, що повністю залягають на глибині понад 5 000 метрів	14,00
неенергетичні, нерудні (неметаловмісні (неметалічні) корисні копалини, води підземні ¹), води поверхневі, грязі лікувальні (пелоїди), крім бурштин	5,00
бурштин	25,00

¹ рентна плата за користування надрами для видобування прісних підземних вод, що видобуваються платниками, зазначеними у підпункті 252.1.5 ПКУ, застосовується за ставками, визначеними у підпункті 255.5.2 ПКУ

нодавства є власником продукції, виробленої в процесі користування природними ресурсами, недостатньо враховує сучасні тенденції розвитку глобального ринку ресурсів та розвитку соціально-екологічних відносин у регіонах. Саме тому з 2018 р. набирає чинності Закон, згідно з яким 5% від рентних доходів буде надходити до місцевих та районних бюджетів. Таким чином, держава спрямовує частину рентного доходу на розвиток регіонів. На наш погляд, це дуже позитивна тенденція, що буде сприяти впровадженню таких законів щодо децентралізації. Однак, як зазначають сучасні науковці, неконтрольована децентралізація може перетворитися на феодалізм в окремих регіонах. Тому необхідно, на нашу думку, передусім зробити такі кроки:

- визначити організаційну форму взаємодії підприємств природокористування та місцевих громад, через яку держава буде здійснювати регульовальну та контролювальну функції нових соціально-економічних відносин щодо розподілу природно-ресурсної ренти;

- створити науково-експертні групи, які б допомагали місцевим громадам спрямовувати фінансові ресурси від частини рентних доходів на вирішення найбільш проблемних питань регіонів, а також контролювати здійснення цих спрямувань;

- створити інституційно-фінансові установи, через які буде здійснюватися перерозподіл фінансових коштів від рентних доходів на рівні регіону;

- розробити стратегії розвитку та поновлення інфраструктури регіонів за рахунок цільового спрямування коштів від рентних доходів.

Також необхідно відзначити, що сам процес розподілу не відіграє такої важливої ролі, як відносини, що формуються у процесі розподілу рентного доходу, та цілі, на які будуть спрямовані ці фінансові ресурси. На наш погляд, держава зможе ефективно реалізовувати свої функції (регульовальну, контролювальну тощо), якщо будуть формалізовані взаємозв'язки між учасниками розподілу та перерозподілу рентного доходу у сфері природокористування. При цьому необхідно враховувати особливості сфери природокористування і ступінь довіри та відкритості суспільства під час створення форм взаємодії «держава – суспільство – бізнес».

По-перше, через функцію стимулювання держава повинна зацікавити учасників нових соціально-економічних зв'язків (держава – місцева громада – видобувні підприємства) у створенні організаційної форми, яка б об'єднувала всіх учасників створення природно-ресурсної ренти та сприяла узгодженню їх інтересів. Кожна зі сторін повинна вбачати вигоду від поєднання своїх та інших цілей через єдину організаційну форму щодо перерозподілу частини рентних доходів від видобування природних ресурсів.

По-друге, трансформація соціально-економічних відносин між державою, місцевою громадою та видобувними підприємствами повинна додержуватися встановлених норм і принципів, зазначених у Світовій екологічній конституції землі (ЕКЗ), започаткованій у 1992 р. за ініціативи академіка НАН України Юрія Туниці та колективу співавторів – зарубіжних та вітчизняних науковців. Це узагальнюючі єдині принципи та норми екологічного видобування, використання та споживання ресурсів землі для всіх країн світу.

Висновки. Аналіз процесів глобалізації чітко визначив тенденцію зміни традиційного розподілу в управлінських відносинах держави і бізнесу. Видобувний бізнес із підконтрольного з боку держави об'єкта поступово перетворюється на суб'єкт, що починає впливати на міждержавні відносини, соціально-економічні процеси, міжнародну й регіональну політику тощо, використовуючи для цих цілей свої переваги. Тому з огляду на дедалі зростаючу складність взаємовідносин суспільства, держави і бізнесу

необхідно шукати підходи до побудови механізму їх взаємодії на основі створення системи конвергенції інтересів усіх її учасників. Узгодження інтересів у системі «державна – суспільство – природодобувне підприємство» сьогодні є пріоритетною формою співпраці, за допомогою якої можна сформувати соціально-екологічну відповідальність під час видобування та використання природних ресурсів, мотивувальну поведінку місцевої громади за підтримання науково-експертної групи під час перерозподілу частини рентного доходу на відновлення та розвиток територій, а також упровадити заощадливу політику використання і споживання ресурсів для збереження їх для майбутніх поколінь.

Аналізуючи досвід попередніх років щодо формування різних механізмів визначення та вилучення рентних доходів на природодобувних підприємствах, ми дійшли висновку, що найбільш оптимальним є механізм формування колабораційних альянсів між державою, місцевою громадою та видобувним підприємством. Цей механізм передбачає узгодження інтересів усіх учасників колабораційного альянсу щодо розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів, а також упровадження нових сучасних форм взаємодії як на вертикальному (державна – регіон – підприємство), так і на горизонтальному (підприємство – підприємство) рівнях з урахуванням умов коопетиції.

Емпіричні дослідження показали, що під колаборацією розуміється процес спільної трудової, виробничої або господарської діяльності двох і більше господарських суб'єктів (індивідуальних або групових) для досягнення загальних цілей, за якого на принципах згоди і довіри відбуваються взаємовигідний обмін знаннями, навчання учасників для підвищення їх компетенції, виробництво інноваційних продуктів зі значним інтелектуальним компонентом для просування на ринок і досягнення значущих кумулятивних ефектів [10].

Колаборація є типом міжорганізаційних відносин, де партнери працюють над досягненням спільної мети [11]. Louis Rowitz вбачає в колаборації взаємовигідні стосунки між двома та більше особами в організаціях, що працюють над досягненням спільних цілей, поділяючи авторитет та відповідальність за досягнення результатів. При цьому Bailey & Koney (2000 р.) відзначають, що колаборація передбачає значні інвестиції, корективи у тому, як партнери працюють стосовно один одного, а також ризик втрати автономії.

Пріоритетного значення в умовах глобалізації набуває міжнародна колаборація, оскільки відображає відносини міжнародного суспільного поділу праці та цільової кооперації капіталів його суб'єктів для вирішення спільних завдань в економіці [10].

На мікрорівні в колаборації втілюється конвергенція інтересів найбільш передових суб'єктів глобальної економічної системи, які шукають новаторські рішення модернізації або трансформації складу та структури вироблених товарів чи переходу до принципово нових продуктів способом прийняття новаторських рішень [10].

Під *горизонтальною колаборацією* видобувних підприємств розуміють об'єднання інтересів двох або декількох підприємств, за якого відбувається взаємний вплив учасників колаборації на результати один одного через взаємне навчання учасників та їх загальний продукт із новим інтелектуальним компонентом, отриманий завдяки особливій формі взаємодії працівників та їх колективу [12].

Під *вертикальною колаборацією* видобувних підприємств ми розуміємо співпрацю між державою, видобувними підприємствами в процесі створення і перерозподілу суспільних благ у вигляді природної ренти. При цьому видобувні підприємства взаємодіють між собою в умовах конкуренції та об'єднують свої інтереси в процесі вилучення й перерозподілу рентних доходів.

Роблячи висновки, можна зазначити, що сьогодні в умовах трансформації рентної політики та соціально-економічних відносин державне управління повинно формувати соціальні цінності суспільства через екологічне використання та споживання ресурсів та впроваджувати заощадливу політику щодо видобування природних ресурсів України. За допомогою впровадження механізму колаборації можуть бути враховані інтереси сторін-учасників колабораційного альянсу щодо перерозподілу рентних доходів від видобування природних ресурсів. При цьому процес колаборації держави, природодобувних підприємств та місцевих громад сприятиме впровадженню системи особистої й соціальної відповідальності регіону за якість життя населення і збереження та охорону довкілля. Під соціальною й особистою відповідальністю ми розуміємо певну концепцію, що заохочує підприємства і місцеві органи управління враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності підприємств в екологічному, економічному і соціальному просторах. Таким чином, можна зробити висновок, що колаборація держави і видобувних підприємств та місцевих громад не лише можлива, але й необхідна для ефективного функціонування екологічно-економічної системи держави. При цьому природодобувні підприємства можуть функціонувати в умовах коопетиції, створюючи додаткові стимули для розвитку підприємств, мінімізуючи ризики і генеруючи інноваційні ідеї. Так само колаборація набуває все більшого значення не лише в економіці, але й у соціальному житті, де формуються соціальні кластери, територіальні організації самоврядування, волонтерські ініціативи.

Тому об'єднання інтересів природодобувних підприємств і держави дадуть змогу виключити низку питань політичного протистояння, а також сприятимуть посиленню відповідальності місцевих і регіональних громад за розвиток власних територій та підвищення ефективності використання місцевих ресурсів, що в кінцевому підсумку може посилити внутрішньодержавну інтеграцію та економічну цілісність України.

Список використаних джерел:

1. Лінник С.О. Державне регулювання природокористування на регіональному рівні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. / С.О. Лінник ; Харк. регіон. ін-т держ. упр. ; НАДУ. – Х., 2006. – 25 с.
2. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Д.М. Стеченко. – К. : Знання, 2007. – 271 с.
3. Балджи М. Шляхи вдосконалення державного регулювання природокористування / М. Балджи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/02/5.pdf>.
4. Гринів Л.С. Нові функції та моделі екологічної економіки у системі формування Екологічної конституції землі / Л.С. Гринів // Екологічна конституція землі. Методологічні засади / за ред. Ю.Ю. Туниць. – Львів : HDD UKNE України, 2011. – С. 232–233.
5. Разовский Ю.В. Горная рента / Ю.В. Разовский. – М. : Экономика, 2000. – 130 с.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (як тимчасові у підрозділі 9 розділу XX Кодексу) : Закон України від 31 липня 2014 р. № 1621-VII.

8. Ставки рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин (пункт 252.20 ПКУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dtkr.com.ua/show/0sid0237.html>.
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 7–8, № 9. – Ст. 55.
10. Inshakov O.V. Collaboration as a form of knowledge-based economy organization / O.V. Inshakov // Economy of region. – 2013. – № 3. – P. 38–45.
11. Gray B. Collaborating: Finding common ground for multiparty problems / B. Gray. – San Francisco : Jossey-Bass, 1989.
12. Himmelman A.T. Working Together: Coordinating, Cooperating, Or Collaborating / A.T. Himmelman. – 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://leadingdifferently.com/2015/01/14/working-together-coordinating-cooperating-or-collaborating>.
13. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 р. : Розпорядження КМУ від 17 жовтня 2007 р. № 880-р.
14. Міщенко В.С. Удосконалення рентного регулювання у надрокористуванні / В.С. Міщенко // Економіка України. – 2013. – № 8 (621). – С. 84–96.

Аннотация. В работе рассмотрена ретроспектива изменений рентной политики в топливдобывающей отрасли Украины. Определены проблемы современной рентной политики в природопользовании. Обоснована необходимость внедрения дополнительных функций государства в сфере природопользования в виде функций стимулирования экологизации производственных и потребительских процессов в стране и сбережения природных ресурсов для будущих поколений.

Ключевые слова: государственное регулирование, рентные отношения, согласование интересов при распределении природно-ресурсной ренты, трансформация социально-экономических отношений в природопользовании.

Summary. The article considers retrospective of changes in rental policy in the fuel industry of Ukraine. Problems of the modern rental policy in natural resource management are determined. The necessity to introduce additional functions of the state in the field of nature management in the form of functions of stimulating ecologization of production and consumption processes in the country and conserving natural resources for future generations is substantiated.

Keywords: state regulation, rent relations, coordination of interests in distribution of natural resource rent, transformation of socio-economic relations in nature management.

УДК 331.101.3:316.33.339

Гарашук О. В.

*доктор економічних наук, професор,
Завідувач сектору взаємодії з громадськістю
та ЗМІ і міжнародного співробітництва
відділу організаційно-інформаційного забезпечення
та роботи з персоналом
Державної інспекції навчальних закладів України*

Куценко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки і техніки України,
Головний науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Garashchuk O. V.

*Doctor in Economics, Prof.
Section Head of Public Relations and the Media
and International Cooperation
Department of Organizational and Information Support
and Work with the Staff
State Inspection of Educational Institutions of Ukraine*

Kutsenko V. I.

*Doctor in Economics, Prof.,
Honored Scientist of Ukraine
Chief Researcher
State Institution
“Institute for Environmental Economics and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine”*

ОСВІТА – ВАЖЛИВИЙ ДРАЙВЕР ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

EDUCATION IS THE IMPORTANT DRIVER FOR THE FORMATION OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF THE REQUIREMENTS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Анотація. У статті досліджено проблеми впливу розвитку освіти на формування інноваційного середовища. Обґрунтовано теоретичні засади знань як елементу інноваційного процесу та чинника прискорення розвитку інноваційної моделі економіки України. Розкрито основні підходи до підвищення якості знань. Обґрунтовано шляхи прискорення позитивних наслідків четвертої промислової революції.

Ключові слова: освіта, драйвер, інноваційне середовище, четверта промислова революція.

«Роздуми про майбутнє – це спосіб нагадати людям, що майбутнє створюється вчинками і рішеннями, які здійснюються в нинішній період, а ми про це часто-густо забуваємо»

Річард Уотсон

Вступ та постановка проблеми. Як відомо, освіта останнім часом характеризується високою значимістю як для індивіда, так і для суспільства; орієнтацією на активне освоєння людством не стільки знань, умінь і навиків, скільки способів пізнавальної діяльності, впливу навчального процесу на розвиток особистостей, на забезпечення їх можливостей та якостей, на адаптацію освітнього процесу до запитів і потреб економіки та суспільства.

Всесвітній економічний форум в Давосі (2016 р.) визнав, що світ стоїть на порозі четвертої промислової революції, в умовах якої поширеною стає цифрова робоча сила. Як стверджує американський соціолог Р. Колінз, машинний розум та роботизація поступово прийдуть на заміну десяткам тисяч працівників у багатьох галузях економіки [8].

Технічний прогрес, розвиток інформаційного сектору економіки скасовують лінійну залежність показників «економічне зростання», «зростання ВВП», «зростання зайнятості» тощо. Четверта промислова революція – це епоха нових інформаційних технологій, які впроваджуються не лише у виробництво, скажімо, промислової продукції, але й у сферу послуг. Ця революція активно пробиває собі дорогу і в Україні, хоча

темпи цього процесу є досить незначними. Адже якщо у високорозвинених країнах, наприклад, у виробництві промислової продукції значну частку займають 4, 5 і 6 технологічні уклади, то в Україні близько 58% промислового виробництва відносяться до третього технологічного укладу. А звідси випливають низька продуктивність праці, висока собівартість продукції, її неконкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для подолання цих негативних аспектів мають бути використані результати досліджень фахівців, які працюють у цьому аспекті. Слід назвати таких, як Ю. Адлер, В. Андреев, Г. Андрощук, А. Бертон, В. Будкін, Л. Виготський, О. Ворончук, А. Єрина, В. Загв'язницький, Н. Зінкевич, Т. Корнесва, Г. Костюк, Ф. Махлуп, Е. Менсфілд, Р. Навроцький, Е. Нестеренко, С. Руанштейн, В. Сидорук, Д. Степаненко, Т. Степанова, Л. Федулова, Ф. Хайек, А. Чухно, Н. Шелюдська, Й. Шумпетер. Проте малодослідженими залишаються питання впливу освіти на формування інноваційного середовища в контексті вимог четвертої промислової революції.

Метою роботи є сприяння формуванню такого людського потенціалу, який певною мірою прискорював би впровадження результатів четвертої промислової революції в економіку та суспільне життя.

Результати дослідження. В 2016 р. ВВП України, як свідчить статистика, склав лише 50,1% рівня 1990 р. Для порівняння зазначимо, що в сусідній Молдові він перевищив 180%, в Білорусі – 340%, у Польщі – 780%, а в Китаї – навіть 21 300%. У тому ж році в індексі глобальної конкурентоспроможності Україна опинилась на 85 місці (в попередньому році – на 79), а за індексом соціального прогресу – на 63 місці [1].

Покращенню зазначених показників мають сприяти інноваційна активність виробництва, безперервне інноваційно-технологічне оновлення всіх сфер суспільства, що й передбачає зазначена промислова революція, важливою умовою розвитку якої є синтез освіти, науки, виробництва. Останнє, як свідчить світова практика, потребує формування нового характеру не лише взаємовідносин у процесі праці, але й взаємовідносин із довіллям.

У цьому контексті Міжнародна школа інноваційного бізнесу, Корнельський університет, Світова організація інтелектуальної власності щорічно оцінюють Глобальний індекс інновацій в межах близько 130 країн світу. Скажімо, у 2016 р. цим рейтингом було охоплено 128 країн, на території яких проживають 92% населення планети і виробляються 98% світового валового внутрішнього продукту. До першої п'ятірки за цим показником увійшли Швейцарія, Швеція, Велика Британія, США і Фінляндія, для яких характерним є приділення великої уваги розвитку людського капіталу, новітніх технологій та економіки знань. Україна в рейтингу цього показника посіла значно скромнішу позицію (табл. 1, 2).

Прискоренню переходу освіти на інноваційний шлях розвитку, як свідчить світова практика, сприяє наявність (та їх використання у навчальному процесі) технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, сформованих при університетах і наукових установах. Найуспішнішим технопарком у світі вважається «Силіконова долина», що є моделлю для створення подібних структур. У США, окрім вищезазначеного, існують такі відомі технопарки, як, зокрема «Шосе-128», «Трикутний дослідний парк», «Долина роботів». А всього тут понад 90% університетів має

наукові парки. Нині їх тут функціонує понад 160. Поширені технопарки й в інших країнах. Скажімо, у Німеччині їх кількість складає 70, у Великій Британії – 50, Франції – 34, Фінляндії – 74 [16].

Розширюється мережа цих новітніх закладів і в Україні. Так, на початок 2017 р. в нашій країні було зареєстровано 15 промислових парків. У їх числі індустріальний парк «Долина», «Славута», Львівський індустріальний парк «Рясне-2», «Коростень» тощо. Загалом в Україні діють технопарки, бізнес-інкубатори, технополіси, центри трансферу технологій, патентні відомства, інформаційні мережі науково-технологічної інформації.

Основними ж формами створення та підтримки інноваційного середовища виступають бізнес-інкубатори (у США, наприклад, їх діє понад 500). Витрати ж на науково-технічні роботи в Україні є недостатніми. Скажімо, в 2015 р. вони були у 51,5 рази меншими, ніж, наприклад, у Німеччині; у 28 разів меншими, ніж у Франції; у 27 разів меншими, ніж у Великобританії [11]. При цьому витрати в Україні на вищезазначені цілі зменшуються (рис. 1).

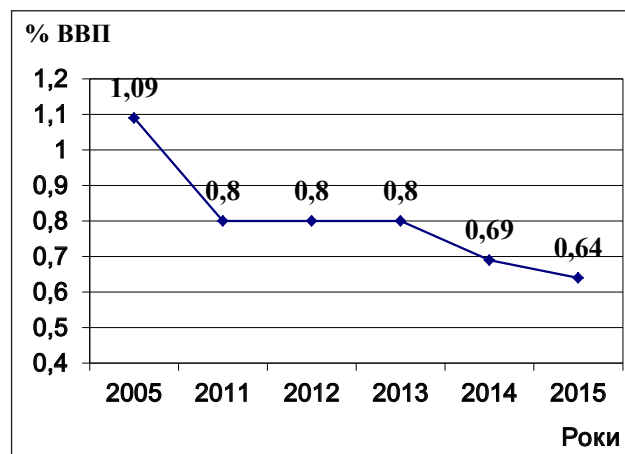


Рис. 1. Динаміка витрат на науково-технічні роботи в Україні, % ВВП

Таблиця 1
Україна в рейтингу глобального індексу інновацій, 2015 р.

№	Складові глобального індексу	Індекс	Місце в рейтингу (128 країн)
	Складові субіндексу Innovation Input		
1.	Інститути	48,7	101
2.	Людський капітал і наука	40,8	40
3.	Інфраструктура	32,3	99
4.	Розвиток ринку	42,1	75
5.	Розвиток бізнесу	30,6	73
	Субіндекс Innovation Input	38,9	76
1.	Результати використання знань і технологій	34,1	33
2.	Результати креативності діяльності	31,0	58
	Субіндекс Innovation Output	32,5	40
	Ефективність інновацій, IER	0,8	12
	Глобальний індекс інновацій, G11	35,7	96

Джерело: [5]

Таблиця 2
Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій в Україні

№	Рівень доступу до базових інформаційно-комунікаційних технологій	Еталонне значення
1.	Кількість фіксованих телефонних ліній на 100 жителів, од.	60
2.	Кількість користувачів мобільного телефонного зв'язку на 100 жителів, ос.	120
3.	Міжнародний інтернет-трафік, bit/s на одного інтернет-користувача (пропускна спроможність Інтернету)	976 696
4.	Частка домогосподарств з комп'ютерами, %	100
5.	Частка домогосподарств з доступом до Інтернету	100
Інтенсивність використання ІКТ		
1.	Кількість інтернет-користувачів на 100 жителів, ос.	100
2.	Кількість абонентів широкопasmового Інтернету на 100 жителів, ос.	60
3.	Кількість абонентів широкопasmового мобільного Інтернету на 100 інтернет-користувачів	100
Практичні навички використання ІКТ		
1.	Середня тривалість шкільного навчання, р.	15
2.	Валовий показник охоплення середньою освітою, %	100
3.	Валовий показник охоплення вищою освітою, %	100

Джерело: [5]

Недостатнє ресурсне забезпечення науково-технічної діяльності негативно позначається на формуванні інформаційних технологій, інноваційного середовища та на майбутньому нашої країни загалом. Нині інноваційно-активними промисловими підприємствами є лише 16,1%. Отже, не дивно, що останнім часом, як свідчить статистика, українська молодь вибирає навчальні заклади Польщі, Німеччини, Словаччини з перспективою отримати там майбутнє працевлаштування.

Щоб цю ситуацію змінити, перш за все всі навчальні заклади мають стати інноваційними. Цьому сприяє активне використання в навчальному процесі комп'ютерних технологій. Скажімо, одним із таких навчальних закладів є Одеська міська школа № 62. Для впровадження комп'ютерних технологій навчальний заклад оснащений сучасною комп'ютерною технікою. В школі активно використовуються інтерактивні дошки, плазмові телевізори, комп'ютери, проектори, принтери тощо, що сприяє перетворенню шкільних занять в цьому навчальному закладі на захоплюючий освітній процес, а інтерес учнів до навчальних предметів суттєво зростає. В цьому закладі інформатизація освітнього процесу відбувається в межах проекту «Інтерактивна школа», метою якого є зміна способу обміну інформацією між учителями та учнями, перетворення навчання на цікавий, яскравий і захоплюючий процес. Щоб досягти цього, в усіх закладах освіти потрібно, щоб вчителі (викладачі) були висококваліфікованими, компетентними, тобто були професіоналами.

Як відомо, щоб освіта, все освітнє середовище стали реальним фактором формування інноваційного середовища в контексті вимог четвертої промислової революції, сама освітня сфера має постійно реформуватись. В результаті останнього навчального процесу має бути не лише змістовним, але й цікавим і продуктивним. Значною мірою цьому має сприяти успішне використання широ-

кого спектру методів, технологій навчання (традиційних і нетрадиційних). При цьому велика увага має приділятися мотивації навчання, спонуканню кожного учня, студента, слухача до постійного пошуку нових знань, нової інформації [6; 12]. Це в кінцевому варіанті слугуватиме активному розвитку інноваційної економіки та добробуту населення.

В досягненні цього важлива роль відводиться професорсько-викладацькому складу, який має бути таким, якому має бути притаманна перш за все професійна компетентність. Компетентність – це загальна здатність, що базується на знаннях, навичках, що здобуті завдяки навчанню, тобто компетентність – це знання, здібності, досвід, уміння тощо. Щоправда, фахівці Гарвардського університету стверджують, що успіх, життєва успішність людей на 85% залежать від особистісних якостей, правильного вибору лінії поведінки і лише 15% – від ступеня професіоналізму. Ми не можемо сперечатись із такими фахівцями, але дозволимо собі не погодитись з цією точкою зору. Адже, на наше глибоке переконання, знання, здібності, досвід, уміння і є елементами професіоналізму, які формуються перш за все під час навчання у навчальних закладах, під час участі тих, хто навчається, в роботі наукових конференцій, педагогічних і вчених рад, круглих столів, семінарів, а також у процесі самоосвіти викладача. Адже останній має креативно мислити, орієнтуватись в інформаційному середовищі, самостійно конструювати свої знання та використовувати їх у практичній діяльності. Щоправда, окрім професійної компетентності існує ще інформаційна, ознаками якої є вміння зберігати, структурувати та використовувати інформацію; володіти засобами, що забезпечують це. Загалом компетентнісний підхід у навчальному процесі покликаний долати прірву між освітою та потребами життя.

Згідно з Європейською системою кваліфікації компетентність включає:

- функціональну компетентність (вміння та ноу-хау);
- когнітивну, що передбачає використання знань та вмінь на практиці;
- особистісну (поведінка людини в конкретній ситуації);
- етичну (наявність певних особистісних і професійних умінь).

Щоб сформувати компетентнісного фахівця, вища школа разом з підготовкою випускника до трудової діяльності має сформувати високоосвіченого громадянина, критично думуючу особистість, яка характеризується успішним засвоєнням нових культурних цінностей, демократичних цінностей, етичних принципів, умінням працювати в колективі, постійно вчитися, адаптуватися до перемін, бути відповідальною та організованою. У цьому контексті вкрай важливо, щоб компетентними були самі викладачі.

Саме компетентні викладачі здатні здійснювати моделювання процесу навчання з нових позицій, а саме з урахуванням потреб четвертої промислової революції. Цьому сприяє включення у навчальну діяльність комплексу навчально-професійних завдань і ситуацій, зокрема аналітичних завдань, які забезпечують перенесення знань у практичну ситуацію, формують уміння аналізувати та пояснювати професійні явища з науково-теоретичної точки зору; конструктивні завдання, що забезпечують отримання досвіду; прогнозування професійної діяльності, планування та оцінювання її варіантів, формування вміння самоаналізу; операційні завдання, які забезпечують цілісність досвіду орієнтування, прогнозування, виконання дій з позиції цілісного осмислення своєї діяльності.

Як свідчить практика, знання, інноваційне середовище загалом чинять позитивний виховний вплив на студентів, учнів, слухачів лише за певних умов, а саме коли викладач зуміє створити на занятті відповідний емоційний настрій, впливаючи не лише на розум, але й на емоційну сферу

слухачів, учнів, студентів; коли учні усвідомлять необхідність у знаннях не лише на сьогодні, але й для майбутнього життя, майбутньої професійної діяльності. Тому завданням кожного викладача є постійне підвищення кваліфікації, вдосконалення професійної компетентності. Це головна умова не лише творчої діяльності та зростання педагогічної майстерності, але й сприяння формуванню інноваційного середовища в навчальному закладі.

При цьому загальновідомими є слова «Вчитель залишається вчителем до того часу, доки сам вчиться». З цією метою може бути успішно використана система післядипломної освіти, яка має бути гнучкою та включати такі елементи: системне самостійне навчання (самоосвіта), підвищення кваліфікації (різне за тривалістю), перепідготовка, стажування, навчання у цільовій аспірантурі та докторантурі, дистанційна освіта тощо. Кожен викладач має бути різнобічно обдарованою людиною. Тобто він, окрім глибоких знань зі свого предмета, має володіти ґрунтовними знаннями з питань політики, філософії, права, мистецтва, літератури, сучасних досягнень науки і техніки тощо. Саме така енциклопедичність знань допоможе викладачу успішно працювати не лише зі студентами, слухачами, але й з їх батьками, відповідати на запитання, що виникають у них у зв'язку з інформацією, яку вони отримують із засобів мас-медіа тощо.

Роль освіти як драйвера в соціально-економічному розвитку країни, у формуванні інноваційного середовища зростає з підвищенням якості освіти. Як відомо, в Україні збільшується обсяг платних освітніх послуг. Особливо це стало помітно останнім часом, коли суттєво підвищується плата за навчання у закладах вищої освіти. І це притому, що в Україні низький життєвий рівень населення, а прожитковий мінімум орієнтований на можливості державного бюджету, а не на потреби людини. Отже, не дивно, що він не включає витрати на освітні послуги, хоча останні впливають на розвиток духовності, моральних засад, інтелектуального потенціалу, створення необхідних умов для відтворення людського потенціалу, формування інноваційного середовища.

Низький рівень та низька якість освіти сприяють поширенню моральної та духовної деградації в суспільстві. Водночас високий освітній рівень населення сприяє не лише забезпеченню високого рівня життя, але й зайнятості в наукоємних виробництвах, а також економічному зростанню країни. Так, за даними Світового банку, підвищення освітнього рівня працівників лише на один рік сприяє зростанню валового внутрішнього продукту на 9%. Звідси випливає, що чим вищий освітній рівень економічно активного населення, тим більша продуктивність праці. В економічно розвинутих країнах частка економічно активного населення з вищою освітою коливається від 40% до 60%. В Україні ця цифра є вдвічі меншою, хоча останнім часом спостерігається динамічне зростання цього показника (табл. 3).

У розвинутих країнах до 75% приросту промислового виробництва забезпечується за рахунок упровадження знань у вигляді технологій ліцензій, патентів, ноу-хау. Нині, наприклад, понад 97% світового експорту товарів високотехнологічного машинобудування забезпечують 15 країн світу (рис. 2).

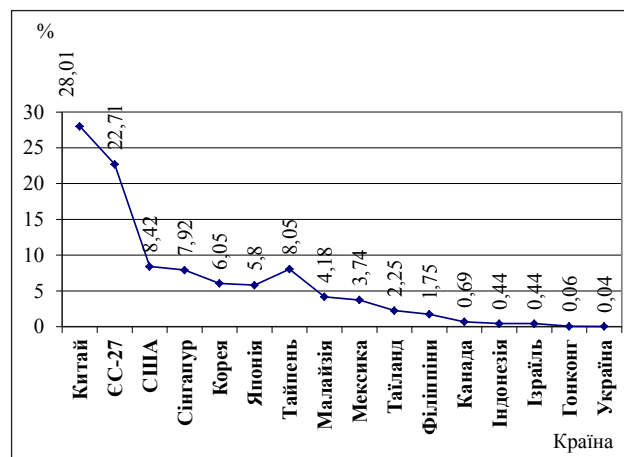


Рис. 2. Частка у світовому експорті товарів високотехнологічного машинобудування, %

Джерело: [15]

Україна, як видно з рис. 2, в експорті високотехнологічної продукції машинобудування займає досить незначну частку, до речі, яка не відповідає її можливостям. А тому, щоб її підвищити, важливо разом з іншими можливостями скористатись досвідом вищенаведених країн.

На початку ХХІ ст. розвинуті країни світу прискорили темпи соціально-економічного розвитку, формування інноваційного середовища завдяки успішному використанню результатів освітньої діяльності. Сьогодні провідні розвинуті країни розпочали перехід до шостого технологічного укладу (в Україні близько 58% виробництва відноситься до третього технологічного укладу), до 75% приросту промислового виробництва забезпечується за рахунок упровадження знань у вигляді технологій, ліцензій, патентів, ноу-хау, використання рекомендацій відомих науковців.

Ф. Махлуп, обґрунтовуючи вплив нових знань на продуктивність діяльності економічних агентів, розробив таку класифікацію знань:

- практичні (мають значення для роботи та прийняття рішень);
- інтелектуальні (задовольняють інтелектуальні потреби і вважаються ознакою освіти та культури);
- буденні (задовольняють цікавість та потребу в розвагах);
- духовні (стосуються пізнання Бога та шляхів спасіння душі);

Таблиця 3

Динаміка частки економічно активного населення з вищою освітою, %

Показник	Все населення		зокрема, яке проживало:					
			у міських поселеннях			у сільській місцевості		
	2015 р.	2016 р.	у великих містах 2015 р.	у малих містах 2016 р.	всього		2015 р.	2016 р.
					2015 р.	2016 р.		
Частка населення у віці 22 років і більше, що має повну вищу освіту	27,7	27,2	40,0	27,3	35,0	34,6	13,8	13,0
Частка населення у віці 21 року і більше, що має базову вищу освіту	1,666	1,4	1,9	1,2	1,9	1,6	1,1	1,2

Джерело: [3, с. 52]

– непотрібні (перебувають поза сферою інтересів індивіда, здобуваються випадково й утримуються в пам'яті безцільно) [10].

За Й. Шумпетером, нові знання, потрапляючи в економіку, провокують «вихор творчого руйнування», який впливає на рівновагу наявної економічної системи та сприяє тому, що з ринку йдуть застарілі технології та неприбуткові підприємства, відкриваються шляхи новим ефективним виробництвом. Нові знання виступають драйвером, локомотивом, прискорювачем економічного зростання та добробуту людства загалом [14].

ЮНЕСКО ще в 1993 р. створено спеціальну «Міжнародну комісію з освіти для XXI століття», згідно з висновком якої освіта має розвиватись випереджаючими темпами. Другий висновок полягає в тому, що без формування нової моделі освітньої сфери неможливо забезпечити сталий розвиток економіки [2]. Для забезпечення вищезазначеного слід використати позитивні тенденції в її розвитку. Серед останніх слід назвати глобальне застосування знань, сформованих в окремих країнах, глобалізацію наукових досліджень, участь у створенні нових технологій, глобального інформаційного простору, прискорення обміну інформацією після ресстрації прав на результати наукової та науково-технічної діяльності, скорочення тривалості трансферу знань, зокрема скорочення життєвого циклу знань, посилення взаємозв'язку між учасниками трансферу знань та технонаціоналізму (проведення протекціоністської політики, зростання внутрішнього обігу результатів інтелектуальної діяльності в кожній країні) [4], зростання ролі освіти та інновацій у розвитку економіки, у підвищенні її показників. Досвід США засвідчує, що один долар, вкладений в науково-дослідницьку діяльність, забезпечує 9 доларів зростання ВВП [9].

Водночас, як відомо, освіта останнім часом зазнала негативних впливів. Як свідчить статистика, вона перестала відігравати роль «соціального ліфта», знизилась освітня та соціальна мобільність молоді. Має місце обмежений доступ дітей і молоді із сімей з низькими доходами до якісної освіти. Наявна система освіти нерідко характеризується нераціональною системою мережі освітніх закладів із застарілою матеріально-технічною та інформаційною базою. Водночас, як свідчать результати наших досліджень, ресурси, що знаходяться в освітній сфері, використовуються нераціонально, зокрема кадровий потенціал освітньої сфери, який, за даними експертів, як завжди відповідає сучасним вимогам, має місце неузгодженість підготовки кадрів і стратегії соціально-економічного розвитку.

В умовах підготовки до четвертої промислової революції, стрімкого розвитку та розширення відкритих інформаційних мереж роль учителя, викладача трансформується. Зокрема,

трансляція «готових» знань перестає бути головним завданням навчального процесу, знижуються функціональна значимість і привабливість традиційних методів навчання.

Вкрай негативним явищем у сфері освіти є низька конкурентоспроможність випускників. Адже нині спостерігаються фактична відсутність відповідальності навчальних закладів за кінцеві результати освітньої діяльності, відсутність механізмів привабливості громадських і професійних організацій до вирішення питань формування та реалізації освітньої політики, умов для розвитку незалежних форм оцінки якості освіти, механізмів визначення, підтримки та поширення кращих зразків інноваційної освітньої діяльності тощо [13].

Для подолання вищезазначених негативних аспектів у розвитку освітньої та інноваційної діяльності потрібні відповідні ресурси. З урахуванням того, що державні фінансові ресурси, що виділяються на неї, обмежені, вкрай важливою є розробка механізму щодо залучення недержавних фінансових ресурсів до формування гнучкої та ефективної системи освіти, підготовки та перепідготовки кадрів, адекватно реагуючої на запити ринку праці, постійно здійснюючи пошук та формування нових видів ресурсів перш за все інноваційного характеру. В умовах децентралізації важливо забезпечити муніципальне замовлення на підготовку кадрів.

Висновки. Нині інноваційна діяльність пронизує усі сфери економіки та суспільства. Підвищення якості знань дасть змогу забезпечити їх експорт на світовий ринок. Характерною рисою європейських країн є міждержавна кооперація у сфері трансферу знань. Позитивним у цьому плані є активна участь багатьох вищих навчальних закладів у програмі «Горизонт-2020». В цьому контексті подальший розвиток освіти, формування інноваційного середовища як драйвера забезпечення пов'язані із:

- забезпеченням процесу розширеного відтворення нових знань шляхом інтеграції вищих навчальних закладів, академічних і галузевих наукових установ і виробничих підприємств;
- посиленням інноваційної спрямованості освітньої діяльності;
- сприянням зміцнення технологічної інфраструктури освітньої сфери;
- підвищенням ефективності процесів трансферу новітніх технологій освітньої діяльності.

Водночас дифузія (поширення) нових технологій загалом і освітніх зокрема має сприяти підвищенню якості освіти, що є вкрай важливим в умовах вимог четвертої промислової революції, формування економіки, в якій знання є основним виробничим ресурсом, фактором зростання, підвищення загального рівня конкурентоспроможності країни; подолання гіпертрофованої структури економіки України з домінуванням низькотехнологічних галузей.

Список використаних джерел:

1. Ворончук О. Перспективи України в процесі глобалізації / О. Ворончук // Освіта регіону. – К. : Університет «Україна», 2016. – С. 48–53.
2. Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры : рабочий документ // Всемирная конференция по высшему образованию. ЮНЕСКО, Париж, 5–9 октября 1998 г. – Париж, 1998. – 90 с.
3. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2016 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 87 с.
4. Емельянов С. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей / С. Емельянов // Инновационная стратегия правительства США в XXI веке [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2002-3/&.shtml>.
5. Єріна А. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування. Частина II. Індекси інноваційного та людського розвитку / А. Єріна // Статистика України. – 2016. – № 4. – С. 66–75.
6. Життєва компетентність особистості : [науково-методичний посібник] / [за ред. Л. Сохань, І. Єрмакова, Г. Несен]. – К. : Богдан, 2003. – 520 с.
7. Про інвестиційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

8. Зінкевич Н. Тенденції й перспективи розвитку зайнятості та цінностей трудового життя в епоху «мережевої економіки» / Н. Зінкевич // Ринок праці та зайнятість населення. – 2017. – № 1. – С. 16–26.
9. Лимарь В. Интеллектуальная рента в современной экономике / В. Лимарь // Современный научный вестник. Серия: Экономика. – 2010. – № 3 (85). – С. 89–96.
10. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
11. Навроцький Р. Зарубіжний досвід формування розвитку інноваційної інфраструктури / Р. Навроцький // Причорноморські економічні студії. – 2017. – № 14. – С. 106–109.
12. Подмазин С. Личностно-ориентированное образование: социально-философское исследование / С. Подмазин. – Запорожье : Просвіта, 2000. – 84 с.
13. Титова В. Сфера образования и многоотраслевые интегрированные структуры: проблемы и перспективы взаимодействия / В. Титова, О. Лямзин // Высшее образование сегодня. – 2007. – № 1. – С. 61–66.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
15. International Trade Statistics 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wto.org–English/res_e/its2010_e/its10_toc_e.htm.
16. Science Parks and University-Industry Interaction. Geographical. Proximity Between the Agents as a Driving Force. Technovation. – Vol. 17. – P. 491–502.

Аннотация. В статье исследованы проблемы влияния развития образования на формирование инновационной среды. Обоснованы теоретические основы знаний как элемента инновационного процесса и фактора ускорения развития инновационной модели экономики Украины. Раскрыты основные подходы к повышению качества знаний. Обоснованы пути ускорения положительных результатов четвертой промышленной революции.

Ключевые слова: образование, драйвер, инновационная среда, четвертая промышленная революция.

Summary. The problems of the influence of the development of education on the formation of an innovative environment are investigated. The theoretical foundations of knowledge as an element of the innovation process and the factor of accelerating the development of the innovative model of the Ukrainian economy are substantiated. The main approaches to improving the quality of knowledge are revealed. The ways of acceleration of reception of positive results of the Fourth industrial revolution are justified.

Key words: education, driver, innovative environment, Fourth Industrial Revolution.

УДК 658:001.895:332.1(4-01)

Гегедош К. В.
*магістр з менеджменту,
голова наукового товариства студентів
факультету економіки, управління та інженерії
Мукачівського державного університету*

Проскура В. Ф.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету*

Gegedosh K. V.
*Master in Management,
Head of the Student Scientific Society
Faculty of Economics, Management and Engineering
Mukachevo State University*

Proskura V. F.
*Doctor of Economics Sciences, Professor
Head of the Department of Management
and Management of Economic Processes
Mukachevo State University*

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ТРАНСКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ АСОЦІАЦІЇ «КАРПАТСЬКИЙ ЄВРОРЕГІОН»)

INNOVATIVE MANAGEMENT MECHANISM IN THE SYSTEM OF CROSS-BORDER ECONOMIC COOPERATION (ON THE EXAMPLE OF THE INTERREGIONAL ASSOCIATION “CARPATHIAN EUROREGION”)

Анотація. У статті на підставі проведеного за останні роки аналізу діяльності Міжрегіональної Асоціації «Карпатський Єврорегіон» (МА «КЄ») зроблено спробу модернізувати структурну побудову МА «КЄ», що повинно, на думку авторів, дати їм нового поштовху до подальшого розвитку. Запропонована інноваційна ідея полягає у залученні до складу асоціації представників бізнес-структур, громадських організацій регіонального розвитку, місцевих та регіональних органів влади і самоврядування. Обґрунтовано, що залучення до управління МА «КЄ» вищезазначених представників дасть змогу створити незалежні дорадчі системні елементи, а на їх основі і суб'єврорегіональні управління, які повинні активізувати діяльність асоціації. Зроблено висновки про те, що визнане на перший погляд «роздування» організаційної структури МА «КЄ» у більш віддаленій перспективі буде сприяти створенню дійсно дієвого механізму співпраці в рамках асоціації на міжнародному регіональному рівні в контексті транскордонного співробітництва.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, суб'єврорегіональне управління, Карпатський Єврорегіон.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна економічна криза, яка охопила більшість стратегічно важливих галузей економіки України, негативно впливає на подальший економічний та соціальний розвиток держави. Центральні регіони країни через наявність на своїх територіях потужних інфраструктурно-промислових об'єктів легше переживають складні кризові моменти в економіці, ніж прикордонні райони. Однак потрібно звернути увагу на те, що територіально віддалені від центру країни та наближені до кордону з ЄС регіони мають можливість завдяки використанню переваг транскордонної співпраці набагато швидше змінити соціально-економічне життя території в кращий бік. Транскордонне співробітництво (ТКС) прикордонних регіонів України має також позитивний вплив і на економіку її внутрішніх регіонів.

З 1993 року в Україні почали використовувати передові форми європейського ТКС – єврорегіони. Одним з перших був створений Карпатський Єврорегіон. Його осно-

вним завданням є зосередження уваги на наданні практичної допомоги у розробці конкретних проектів з питань ТКС між членами Асоціації у сфері взаємних інтересів та поданні їх на конкурс з метою фінансування через фонди ЄС (ІЕСП Польща – Білорусь – Україна, Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна); розробці та реалізації програм регіонального розвитку; наданні консультацій зацікавленим суб'єктам та об'єктам господарювання з метою підвищення економічного та соціального рівня розвитку транскордонних регіонів.

Карпатський Єврорегіон (КЄ) є утворенням органів влади та місцевого самоврядування прикордонних областей Польщі, Словаччини, Угорщини Румунії та України. Головна сучасна проблема в його діяльності полягає у відсутності координації національних представництв КЄ з бізнес-структурами. Це є результатом незацікавленості державних та регіональних органів влади у розвитку співпраці в рамках КЄ, оскільки конкретні позитивні

досягнення виявляються у досить віддаленій перспективі, а політична нестабільність, часті кадрові зміни у владних структурах та відсутність системи особистої економічної зацікавленості чиновників фактично нівелюють всі намагання бізнесових структур активізувати цю діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками багато науковців та практиків приділяють увагу проблемі пошуку шляхів підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва. Нині значна увага дослідженій тематики присвячена таким провідним вченим, як І.В. Артёмов [1], В.С. Будкін [2], П.Ю. Беленький [3], В.В. Боршевський [4], М.А. Лендел [7], В.П. Мікловда [8], Н.А. Мікула [9], П.Ю. Студеняк [7], С.І. Устич [10], І.М. Чучка [11]. Проте питанню менеджменту в системі транскордонного співробітництва в економічній літературі поки що приділяється недостатньо уваги.

Наявний механізм транскордонного співробітництва, який функціонує останні 24 роки від утворення КС, так і не дав бажаних практичних позитивних зрушень для економіки України. Тому, на нашу думку, проблема удосконалення організаційної структури та функцій окремих структурних підрозділів Міжрегіональної Асоціації «Карпатський Єврорегіон» є надзвичайно актуальною.

Метою роботи є теоретичні дослідження та розробка практичних підходів до вдосконалення механізму управління транскордонним економічним співробітництвом в рамках Міжрегіональної Асоціації «Карпатський Єврорегіон», а також виявлення можливих реальних переваг від цього для кожного учасника цього транскордонного об'єднання.

Результати дослідження. Територія Карпатського Єврорегіону займає дуже велику площу, що спричиняє певні проблеми в межах багатосторонніх контактів. Національне представництво України в КС з 2008 року знаходиться на території Львівської області. Аналіз його діяльності свідчить про те, що більшість проектів та ініціатив розробляється саме для Львівської області, а Закарпаття, Івано-Франківщина та Чернівецька область залишаються осторонь. Вирішити цю проблему, на наш погляд, можна через створення у єврорегіоні кількох суб'єврорегіональних управлінь в межах уже наявного. Суб'єврорегіональне управління означатиме певні регіональні представництва у національній частині країни-члена Карпатського Єврорегіону, які будуть займатися розвитком та налагодженням співпраці в системі ТКС на закріпленій за ним території. Аналіз засвідчує, що, наприклад, Львівська область ніяким чином не співпрацює з проектами Румунії або ж Угорщини, оскільки у них різні проблеми в соціальній, економічній сферах, а відсутність прикордонних стосунків через відсутність спільного кордону з цими країнами поглиблює проблему. Наявність запропонованих суб'єврорегіональних інноваційних форм ТКС у системі МА «КЄ» допоможе значно «пожвавити» регіональну економіку та транскордонні коопераційні стосунки через розробку та реалізацію спільних проектів співпраці.

Важливим фактором, що буде позитивно впливати на розвиток транскордонної співпраці, є створення у кожному суб'єврорегіоні чотирьох об'єднуючих і водночас незалежних дорадчих системних елементів та входження їх в організаційну структуру МА «КЄ».

Перший елемент – це бізнес-структури. Як правило, асоціація роботодавців України та її відділення в кожному регіоні, а також регіональні торгово-промислові палати є представниками провідних підприємств регіону та виражають інтереси бізнесу. Головним їх завданням повинен стати розвиток транскордонної економіки регіонів через розробку спільних проектів, які б фінансувалися з фондів ЄС (до 80% фінансування, решта – приймаюча сторона).

Першочерговим завданням розвитку бізнесу повинно стати розширення виробничих площ за рахунок виправданого експериментального виробництва товарів шляхом створення спільних (на паритетних умовах) компаній з розділеним виробничим процесом по обидва боки кордону. В результаті це приведе до зростання робочих місць на території України, відповідно, зниження рівня безробіття та зростання надходжень у місцеві та державні бюджети. Окрім того, українська сторона може стати постачальником робочої сили на «закордонну» сторону підприємств, що буде мати спільну вигоду (для України – зменшення безробіття та притік валюти, а для іноземної сторони – збільшення надходжень податків у бюджет та зменшення міграційних потоків з африканських країн).

Другий елемент – це громадські організації регіонального розвитку. Вони і тепер виступають в ролі інфраструктурного забезпечення ТКС. Проте їхня співпраця з представниками бізнесу є незначною. Ми пропонуємо, щоб до структури МА «Карпатський Єврорегіон» входили як бізнес-структури (зазначені вище), так і громадські організації регіонального розвитку. Основним завданням останніх повинно стати надання постійної допомоги представникам бізнес-структур у сфері написання проектів та їх впровадження в практику, що буде сприяти розвитку економіки краю, як підвищенню соціального рівня життя населення, так і підвищенню екологічної безпеки регіону завдяки спрямуванню процесу розроблення бізнес-проектів для асоціацій у напрямі дотримання екологічних норм. Адже саме громадські організації проводять моніторинг екологічної ситуації у регіоні та володіють інформацією про наявні порушення. Таким чином, співпраця бізнес-структур із громадськими організаціями в рамках КС буде мати синергетичний ефект, прояв якого буде полягати в тому, що розробка нових бізнес-проектів буде проводитися як в економічному, так і в екологічному напрямках. В результаті громадські організації самі могли б проводити тендери серед підприємств (бізнес-асоціацій/торгово-промислових палат КС), що будуть займатися реставрацією, удосконаленням тих або інших об'єктів культурного чи обслуговуючого середовища соціального спрямування (фортець, замків, лікарень). Це все буде сприяти якісно новому розвитку міст, регіонів та КС загалом. Нинішня ж ситуація, на жаль, така, що населення слаборозвинених у всіх напрямках та сферах областей, повітів, країв намагається виїхати у центральні міста своєї країни або країн з високим рівнем життя.

Третій елемент – місцеві та регіональні органи влади і самоврядування. Їх основним завданням повинна стати допомога у вирішенні проблемних питань перших двох елементів. Це насамперед сприяння у фінансуванні різних заходів (організація конференцій, круглих столів задля вирішення нагальних проблем), допомога у розробці інтернет-сторінки в кожному місті у сфері ТКС, яка буде інформувати широкі громадські кола про те, які проекти реалізуються, які проекти планується виносити на розгляд у майбутньому. Таким чином, розроблені громадськими організаціями регіонального розвитку проекти будуть обговорені громадськістю до того, як їх передадуть до слухання, а також схвалені або відхилені шляхом голосування завдяки онлайн-порталу. Це дасть змогу реалізувати перш за все ті проекти, які є найбільш доцільними з урахуванням ситуації, що склалася в конкретному регіоні. Запровадження такого механізму дуже важливо, оскільки саме жителі (громада) знають перелік потреб та проблем, які підлягають начальному вирішенню. Таким чином, буде забезпечена реалізація однієї з основних парадигм транскордонного співробітництва – співпраця між громадами.

Після утворення на території КЄ суб'єврорегіонів у центральній та національній офіси потрібно буде надавати певну звітність про роботу суб'єврорегіонів за рік всіма мовами країн-учасниць для обміну досвідом роботи, а також обговорення шляхів вирішення проблем на міжнародних конференціях. Зараз, на жаль, ми спостерігаємо лише констатацію фактів. Тобто постає нагальна потреба у створенні інформаційного порталу в структурі КЄ, який буде сприяти аналізу всіх сфер економічної та соціальної складових транскордонного регіону; дослідженню можливостей розширення ринку збуту місцевих товарів і послуг за межами певного суб'єврорегіону, але в межах країн-членів Карпатського Єврорегіону; проведенню комплексного аналізу всіх реалізованих за певний проміжок часу проектів у рамках транскордонного співробітництва та розробці перспективних напрямків розвитку.

Таким чином, окрім описаних вище, ми вбачаємо потребу у створенні ще й четвертого елемента у структурі кожного суб'єврорегіону в межах національної частини країн КЄ – інтерактивно-інформаційного транскордонного бізнес-центру.

Для того щоб було видно реальні відмінності між наявною організаційною структурою КЄ і тією, яку ми запропонували, доцільно розглянути рис. 1 та 2 відповідно.

Наявна організаційна структура управління КЄ передбачає, що до складу Ради КЄ входять 15 осіб (по 3 представника від кожної країни-учасниці). Але сьогодні ці троє осіб є державними службовцями, які не мають зацікавлення в розвитку не тільки місцевого малого та середнього бізнесу, але й регіональної економіки загалом. Тому наша пропозиція перш за все полягає в тому, щоб цими трьома органами ради були один представник від державних органів влади, один представник від бізнес-кіл та один представник від громадських організацій. Основним завданнями Ради повинна стати розробка стратегії функціонування КЄ на коротко- та довгострокову перспективу і контроль за її реалізацією.

Виконавчий директор повинен обиратися з членів ради на 3 роки, і бажано, щоб це був представник громадської організації регіонального розвитку, оскільки представник бізнесу, швидше за все, лобіюватиме тільки свій бізнес-інтерес, а не інтереси всіх учасників транскордонного співробітництва. Досвід показує, що робота службовця на цій керівній посаді є малоефективною, адже протягом останніх 24 років керівництво Карпатського Єврорегіону не використало наявний потенціал п'яти країн, а, навпаки, довело це інтеграційне утворення до «передсмертного» стану й недоцільності його подальшого функціонування. У більшості країн з розвинутою ринковою економікою організації регіонального розвитку нині є найбільш продуктивними та активними учасниками транскордонного співробітництва.

Згідно з нашими пропозиціями Міжрегіональний Секретаріат повинен організувати засідання Ради, презентації потенційних проектів в стінах ЄС, розподіл грантових ресурсів відповідно до проектів транскордонного характеру.

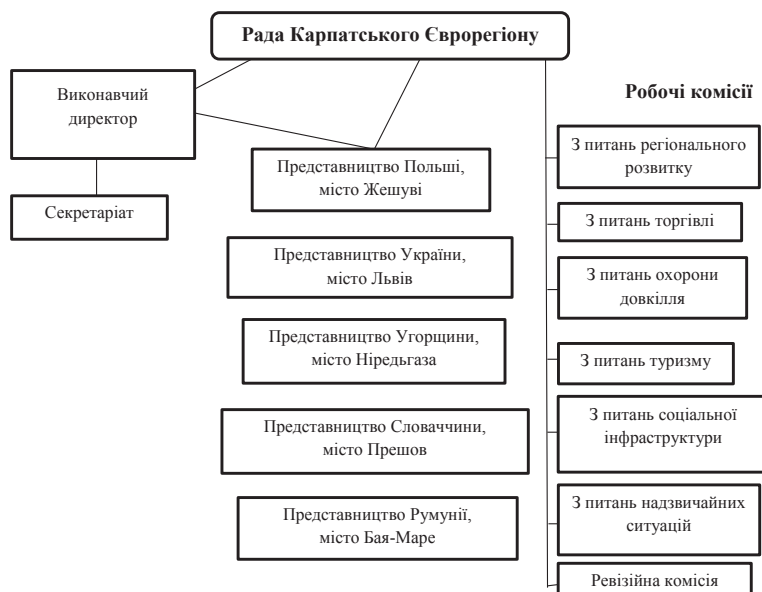
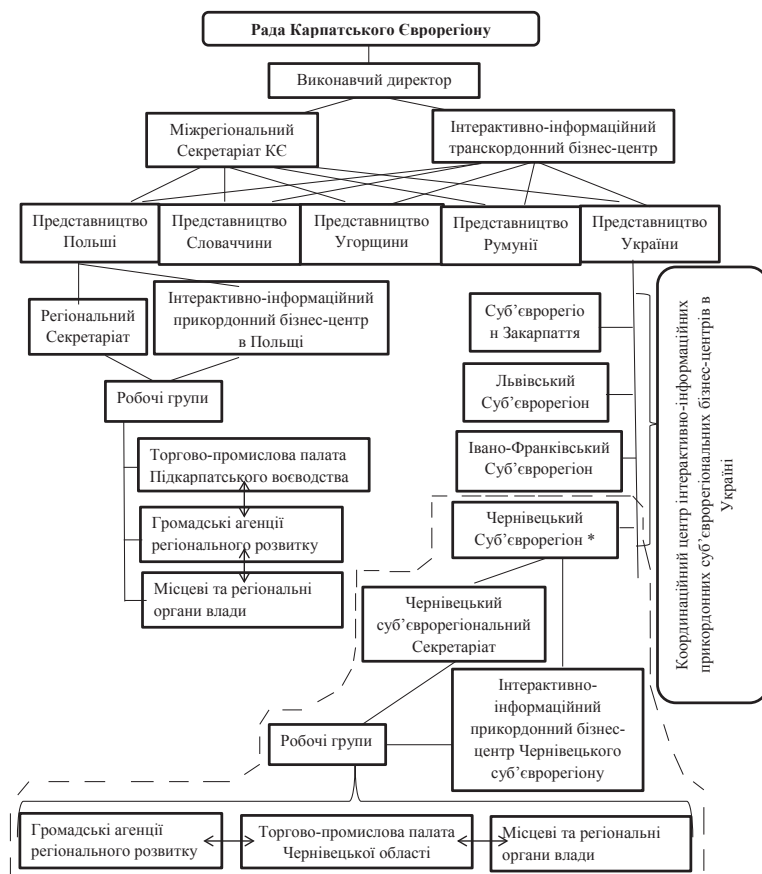


Рис. 1. Наявна організаційна структура управління МА «Карпатський Єврорегіон»



* така структура побудови відобразиться у кожному суб'єврорегіоні України

Рис. 2. Інноваційна організаційна структура управління МА «Карпатський Єврорегіон»

Джерело: авторська розробка

Пропонований нами інтерактивно-інформаційний транскордонний бізнес-центр повинен стати консультативним органом, який буде надавати онлайн-допомогу в зовнішньоекономічній діяльності, допомогу з отримання сертифіката на продукцію європейського зразка; сприяти розширенню

ринку збуту місцевих товарів та послуг в межах транскордонного регіону за рахунок ефективної презентації на своїй веб-сторінці. Детальніше механізм функціонування інтерактивного транскордонного бізнес-центру автор Крістіан Гегедош поглиблено дослідив у попередніх публікаціях [5; 6]. Але загалом цей орган повинен обмежитися збиранням, обробкою та узагальненням інформації, яку презентували інтерактивно-інформаційні прикордонні бізнес-центри кожного із суб'єврорегіонів країн-учасниць КЄ.

На рис. 2 чітко зображено, що наші пропозиції обмежуються утворенням суб'єврорегіонів тільки на українській частині КЄ, оскільки у Польщі, Словаччині, Угорщині та Румунії вирішення питань доцільності їх створення є прерогативою виключно цих країн.

Відповідно до наших пропозицій якщо кожне національне представництво (крім України) буде мати тільки один секретаріат та інтерактивно-інформаційний прикордонний бізнес-центр, то в Україні ми пропонуємо створити їх в кожному суб'єврорегіоні. Досвід підказує, що одного такого органу на цілу українську частину буде недостатньо. Це зумовлено тим, що Україна представлена регіонами з різним рівнем розвитку і великими відстанями від одного обласного центру до іншого.

Оскільки регіональні та обласні секретаріати знаходитимуться у кожному суб'єврорегіоні країн-учасниць КЄ, то їх основними завданнями будуть належна підготовка та пред-

ставлення Міжрегіональному Секретаріату доцільності і важливості практичного застосування певної конкретної стратегії регіонального розвитку системи ТКЄ, презентація проектів місцевого значення для отримання можливості їх фінансування з фондів Європейського Союзу.

До складу робочих груп пропонуємо залучати представників саме громадських організацій регіонального розвитку, торгово-промислових палат та органів влади, бізнес кіл тощо. Наявність у робочих групах таких «різно-рідних» представників буде сприяти всебічному розгляду тих або інших проектів та відбору серед запропонованих (проектів) саме тих, які якомога більше будуть задовольняти спільні інтереси.

Висновки. Незважаючи на те, що запропонована нами організаційна структура управління МА «КЄ» на перший погляд є дещо громіздкою, вона зосереджена на децентралізованій організаційній структурі з виділенням її окремих елементів (представників бізнес-структур, громадських організацій регіонального розвитку, місцевих і регіональних органів влади, а також інтерактивно-інформаційних транскордонних бізнес-центрів) сприятиме створенню і налагодженню між ними взаємозалежного механізму функціонування задля економічного піднесення. Ця ідея, запропонована авторами, виносить на загальний розгляд для ознайомлення з нею широких кіл зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Артёмов І.В. Транскордонна статистика як інструмент управління регіональним розвитком / І.В. Артёмов // Геополітика України: історія і сучасність : збірник наук. праць. – Вип. 10 : Методологія та інструментарій соціального аналізу транскордонного співробітництва : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 24–25 січня 2013 р.). – Ужгород : ЗАКДУ, 2011. – С. 107–117.
2. Будкін В.С. Прикордонне співробітництво в системі адаптації економіки України до європейського господарського простору / В.С. Будкін // Проблеми співробітництва прикордонних територій України і Польщі. – 1993. – № 3. – С. 169–179.
3. Конкурентність на транскордонних ринках / [П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула, Є.Е. Матвеев]. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
4. Борщевський В.В. Роль менеджменту консалтингових компаній в розвитку транскордонного бізнесу / В.В. Борщевський // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональний розвиток та транскордонне співробітництво : зб. наук. пр. – Вип. 6 (86). – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2010. – С. 21.
5. Гегедош К.В. Базові компоненти інтерактивного маркетингу в системі транскордонних економічних відносин / К.В. Гегедош // International Scientific Conference The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Conference Proceedings. Part II, December 16, 2016. – Lisbon : Baltija Publishing. – P. 64–66.
6. Гегедош К.В. Вплив інтерактивного маркетингу на вдосконалення механізму транскордонного економічного співробітництва / К.В. Гегедош // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2017. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 73–76.
7. Лендел М.А. Регіон в системі прикордонного співробітництва : [монографія] / М.А. Лендел, П.Ю. Студеняк. – Ужгород : Карпати, 2009. – 472 с.
8. Транскордонне співробітництво в умовах розширення Європейського Союзу на Схід : [монографія] / [В.П. Мікловда, М.А. Лендел, С.С. Слава, С.В. Сембер та ін.] ; за заг. ред. В.П. Мікловда, М.А. Лендела, С.С. Слави, С.В. Сембера. – Ужгород : Карпати, 2006. – 496 с.
9. Мікула Н.А. Єврорегіони: досвід та перспективи / Н.А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
10. Устич С.І. Інноваційні методи управління системою транскордонного співробітництва / С.І. Устич // Геополітика України. Історія і сучасність : збірник наук. праць. – Вип. 8 : Шляхи підвищення ефективності транскордонного співробітництва на новому Східному кордоні Європейського Союзу : матеріали міжнародної конференції (м. Стара Лесна, Словачка Республіка, 18–19 вересня 2012 року). – Ужгород : ЗАКДУ, 2012. – С. 9–24.
11. Чучка І.М. Вплив міжнародного регіонального співробітництва на вдосконалення механізму функціонування Карпатського Єврорегіону / І.М. Чучка // Етнополітичні та етнокультурні процеси Карпатського Єврорегіону : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Мукачеве, 16 травня 2014 року). – Мукачеве, 2014. – С. 102–110.

Анотація. В статтю на основі проведеного за последние годы анализа деятельности Межрегиональной Ассоциации «Карпатский Еврорегіон» (МА «КЄ») сделана попытка модернізувати структурное построение МА «КЄ», что должно, по мнению авторов, дать им новый толчок к дальнейшему развитию. Предложенная инновационная идея заключается в привлечении в состав ассоциации представителей бизнес-структур, общественных организаций регионального развития, местных и региональных органов власти и самоуправления. Обосновано, что привлечение к управлению МА «КЄ» вышеупомянутых представителей позволит создать независимые совещательные системные элементы, а на их основе и субеврорегиональные управления, которые должны активизировать деятельность ассоциации. Сделаны выводы о том, что признанное на первый взгляд «раздувание» организационной структуры МА «КЄ» в более

отдаленной перспективе будет способствовать созданию действительно действенного механизма сотрудничества в рамках ассоциации на международном региональном уровне в контексте трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, субеврорегиональные управления, Карпатский Еврорегион.

Summary. The article, based on the recent analysis of the activities of the Interregional Association “Carpathian Euro-region” (AI “KE”), an attempt has been made to modernize the structural structure of the AI “KE”, which, according to the authors, should give them a new impetus to further development. The proposed innovative idea is to involve representatives of business structures, public organizations of regional development, local and regional authorities and self-government in the association. It is substantiated that attraction of the above-mentioned representatives to the management of AI “KE” will allow creating independent consultative system elements, and on their basis, sub-regional administrations, in turn, should activate the activity of the association. It is concluded that the “bloating” of the organizational structure of the AI “KE” in the longer term is recognized at first glance to contribute to the creation of a truly effective mechanism of cooperation within the association at the international regional level in the context of cross-border cooperation.

Key words: cross-border cooperation, sub-regional management, Carpathian Euroregion.

УДК 330.15

Гедз М. Й.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Бакум І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
головний державний ревізор-інспектор відділу обліку платежів
та зведеної звітності управління моніторингу доходів
та обліково-звітних систем
Головного управління Державної фіскальної служби
в Черкаській області*

Gedz M. Y.

*Doctor of Science in Economics,
Professor, Professor at Accounting and Taxation Department
Cherkasy Educational-Scientific Institute
of the Banking University*

Bakum I. V.

*PhD in Economics, Docent,
Chief State Inspector-General of Department of Accounting
and Consolidated Reporting of Payments Management
and Monitoring Revenue Accounting and Reporting Systems
The Main Department of the State Fiscal Service
in Cherkasy Oblast*

ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

ASSESSMENT OF REGION'S RESOURCE POTENTIAL

Анотація. У статті узагальнені основні підходи до визначення поняття ресурсного потенціалу регіону. Представлена структурна схема формування потенціалу розвитку регіону. Розроблена методика оцінки ресурсного потенціалу регіону.

Ключові слова: ресурсний потенціал регіону, природно-ресурсний потенціал, потенціал розвитку регіону.

Вступ та постановка проблеми. Можливості та умови розвитку окремих регіонів визначаються перш за все величиною їх ресурсного потенціалу. Сьогодні розвиток регіонів значною мірою гальмується внаслідок

незбалансованої структури їх ресурсного потенціалу. Неефективне управління та нерациональне використання ресурсів призводять до того, що регіони втрачають потенційні можливості до розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку регіону на основі підвищення ефективності та конкурентоспроможності його ресурсного потенціалу активно досліджується науковцями, до яких відносяться Ю. Андрийчук, В. Бабаєв, Н. Багров, Т. Безверхнюк, П. Беленький, С. Біла, В. Боров, В. Вакуленко, Н. Васильєва, Т. Вяткіна, В. Глеба, Ю. Глущенко, О. Грішнова, Н. Гринчук, І. Гнибіденко, І. Дегтярьова, І. Демчак, Ю. Дехтяренко, М. Долішній, І. Дробот, Л. Жаліло, Я. Жовнірчик, Л. Зайцева, Т. Іванова, О. Коваль, Н. Кризіна, Е. Лібанова, В. Мамонова, Ю. Маршавін, Н. Мельник, В. Негода, М. Орлатий, О. Павлов, В. Проскура, І. Розпутенко, С. Романюк, І. Рубан, В. Руденко, А. Семенченко, Н. Сич, О. Собченко, В. Тертичка, С. Тумакова, В. Удовиченко, В. Хомяков, Т. Чепіга, С. Чернов, М. Чумаченко, О. Шаблій, В. Шевчук та інші. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, низка питань потребує подальшого відповідного опрацювання. Зокрема, не існує остаточного підходу до оцінки ресурсного потенціалу регіону.

Метою роботи є поглиблення теоретичних досліджень поняття ресурсного потенціалу регіону та розробка методики оцінки ресурсного потенціалу регіону.

Результати дослідження. В економічній літературі розрізняють поняття «ресурси» і «ресурсний потенціал». Ресурси виробництва визначені як сукупність природних, кліматичних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва, фактори виробництва стають «працюючими ресурсами» [1, с. 120]. На думку Т. Безверхнюк [2], ресурсом є певна субстанція, яку масою і яка може бути використана для досягнення поставлених цілей.

У роботі [3, с. 17] ресурси визначаються як наявні елементи системи, на основі яких вона функціонує та розвивається, а також які в умовах конкретної ситуації доцільні для застосування як засоби досягнення цілей. На думку авторів, визначити будь-який елемент через термін «ресурс» означає виявити межі його корисності в досягненні мети в умовах конкретної ситуації з урахуванням ієрархії цінностей ресурсів і законів заміщення. О. Ульяновський розглядає категорію «ресурсний потенціал» як

сукупність ресурсів певної кількості і якості, які необхідні для розширеного відтворення еколого-соціально-економічної системи, а також які через свою абсолютну або відносну обмеженість задають межі поточного й майбутнього розвитку [4]. Автори роботи [3, с. 20] визначають ресурсний потенціал регіону як джерело і засіб його відтворення, який відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки розвитку. У роботі [5] ресурсний потенціал визначається як сукупність трудових і матеріальних затрат, яка характеризується якістю та внутрішньою структурою кожного.

На нашу думку, ресурсний потенціал є сумою потенціалів окремих видів природних ресурсів незалежно від характеру їх використання. Ресурсний потенціал визначається сукупністю усіх видів ресурсів, які відомі сьогодні, а використання яких у майбутньому технічно можливе.

Потенціал розвитку регіону формується трьома факторами-ознаками, такими як система міри державного регулювання регіонального розвитку; політика та стратегія розвитку регіону; ресурсний потенціал (як сукупність зовнішнього та внутрішнього потенціалів системи). Потенціал розвитку регіону формується як результат системної взаємодії зовнішніх та внутрішніх факторів (рис. 1).

Виникає така функціональна залежність факторів потенціалу розвитку регіону (П):

$$P = f(P_{pec}, C, D).$$

Необхідно здійснити агрегування усіх елементів під час розробленням методичних положень та рекомендацій. Інакше вони будуть лише методичним апаратом, а не інструментом для практичного застосування.

Особливі труднощі виникають під час оцінювання природно-ресурсного потенціалу. На величину природно-ресурсного потенціалу впливають кількість відповідних ресурсів, їх продуктивності, якісний вплив на стан навколишнього середовища:

$$P_{pr} = f(Q, P, V),$$

де Q – кількість i-го ресурсу;

P – продуктивність i-го ресурсу;

V – вміст корисного компоненту, який відображає якісний стан ресурсу.

З метою порівняльної оцінки, інтегрування локальних параметрів пропонується використовувати індекс стану природно-ресурсного потенціалу регіону (ІПпр). Розрахунок ІПпр пропонується проводити із застосуванням такого алгоритму:

$$IP_{pr} = \frac{P_{pr}^{region}}{P_{pr}^{ykr}},$$

де P_{pr}^{region} – економічна оцінка природно-ресурсного потенціалу регіону у розрахунок на 1 тис. м² загальної площі його території;

P_{pr}^{ykr} – економічна оцінка природно-ресурсного потенціалу України у розрахунок на 1 тис. м² загальної площі її території.

Різні моделі та теорії інтелектуального капіталу є узагальненням практики управління факторами вартості у конкретних компаніях. Майже всі дослідження виділяють три складові інтелектуального капіталу, а саме людський капітал, структурний (або організаційний) та клієнтський потенціал.

Інтелектуальний потенціал регіону – це сукупна здатність суспільства до досягнення та осмислення світу, накопичений ним обсяг наукової та культурної інформації, системи виробництва, передачі знань, а також відповідна сукупність робочої сили, яка здатна приймати, переробляти, використовувати, від-

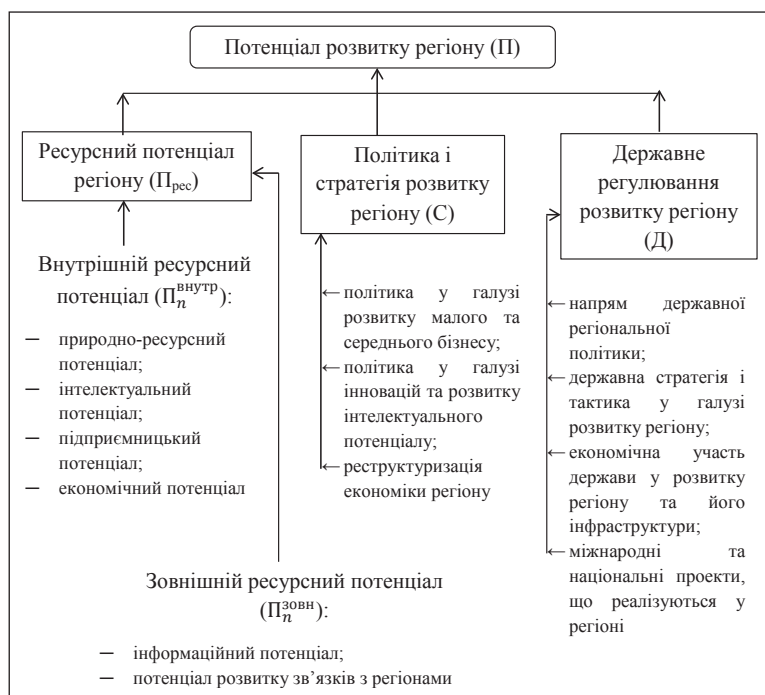


Рис. 1. Структурна схема формування потенціалу розвитку регіону

творювати та передавати інформацію. Інтелектуальний потенціал конкретних людей та нації загалом визначає місце, яке посідає держава в міжнародних економічних відносинах, її вагу та конкурентоспроможність. На розвиток сукупного інтелектуального потенціалу країни безпосередньо впливають такі фактори, як витрати на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища, поліпшення умов праці, інвестиції у виробництво та сферу збуту. Практичний досвід доводить, що один із найвищих показників рівня інвестицій в інтелектуальний потенціал у світі позитивно пов'язаний з найвищими показниками рівня розвитку економіки.

Для оцінки інтелектуального потенціалу регіону застосовується така система локальних показників:

- частка витрат на НДДКР на 100 тис. грн. загальної суми витрат за звітний рік, що розраховується як відношення суми витрат на НДДКР, помноженої на 100 тис., до загальної суми витрат за усіма видами діяльності;

- коефіцієнт сегментації галузевого ринку; цей коефіцієнт розраховується як відношення обсягу продажу одним господарським суб'єктом регіональної економіки до загального обсягу продажу в регіоні у даному галузевому сегменті;

- частка вартості нематеріальних активів на 100 тис. грн. вартості сукупних активів, що розраховується як відношення вартості нематеріальних активів регіональної системи, помноженої на 100 тис., до вартості сукупних активів регіональної економіки;

- частка витрат на освіту та підвищення кваліфікації на 100 тис. загальної суми витрат за звітний рік; розраховується як відношення суми витрат на освіту та підвищення кваліфікації, помноженої на 100 тис., до загальної суми витрат за усіма видами діяльності;

- коефіцієнт частоти замовлень (договорів), що повторюються; це відношення кількості повторно укладених договорів у регіоні до загальної кількості укладених договорів у регіоні;

- частка введених інновацій у загальній кількості розроблених, що розраховується як відношення кількості розробок, які приносять економічну вигоду до загальної кількості розробок інноваційного характеру;

- частка організацій, що виконують наукові дослідження і розробку у регіоні, на 100 організацій, які функціонують у регіоні; це є відношенням кількості організацій, що зайняті науковими розробками та дослідженнями у регіоні, помноженої на 100, до загальної кількості організацій, які функціонують у регіоні;

- коефіцієнт механізації та автоматизації виробництва, що є відношенням трудомісткості робіт (у людино-годинах), виконаних із застосуванням засобів механізації та автоматизації, до загальної трудомісткості виконуваних робіт (у людино-годинах);

- темпи зростання кількості споживачів товару, послуг, робіт у зовнішньому середовищі;

- темпи зростання загальної кількості укладених договорів;

- темпи зростання участі у наукових конференціях, виставках, семінарах тощо;

- темпи зростання розробок інноваційного характеру.

Оцінку потенційних інтелектуальних можливостей регіону пропонується розраховувати за таким алгоритмом:

$$\Pi_{\text{рег}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)},$$

де x_i – складові, що формують інтелектуальний потенціал.

В економічній теорії виділяють як фактори виробництва ресурси, які необхідні для виробництва товарів та послуг; їх традиційно поділяють на такі складові: трудові

ресурси, або праця; інвестиційні ресурси, або капітал; природні ресурси, або земля; сировинні ресурси; підприємницький талант, або підприємницькі здібності; інформація; технологія; знання, або управлінські здібності.

Хоча носієм підприємницьких здібностей виступає людина, їх не можна прирівняти до праці. Не кожна людина має дар підприємця. Як показує світовий досвід, тільки близько 5–10% працездатного населення спроможне займатися підприємництвом. Тому підприємницький хист вважають особливим людським ресурсом, що об'єднує всі інші ресурси в єдиний процес виробництва товарів або послуг.

Підприємницький талант (потенціал) передбачає особливу здатність людини, що полягає у тому, щоб організувати виробництво та виготовлення товарів і послуг шляхом поєднання усіх необхідних факторів виробництва; приймати основні рішення з управління виробництвом та ведення бізнесу; ризикувати грошима, часом, працею, діловою репутацією, оскільки діяльність на ринку пов'язана з великою невизначеністю, а результати не є гарантованими; бути новатором, тобто вводити нові технології, нові продукти, методи організації виробництва.

Потенціал розвитку будь-якого регіону значним чином визначається підприємницьким талантом його мешканців та ефективністю використання цього таланту. Передбачається, що розвиток економіки України та її регіонів забезпечується перш за все завдяки розвитку малого бізнесу, який виконує особливі соціальні та економічні функції, а також за обсягами домінуючого в національній економіці.

Саме в малому підприємстві виявляються ознаки новаторства, швидкого реагування на потреби зовнішнього середовища, зокрема викликами з його сторони, за наявності можливості з мінімальними затратами апробувати свої передові ідеї.

Для оцінки підприємницького потенціалу на рівні регіону пропонується така система локальних показників:

- частка участі малого підприємництва регіону у формуванні внутрішнього регіонального продукту, що розраховується як відношення обсягу продукції (товарів, робіт та послуг) малого бізнесу в регіоні до внутрішнього регіонального продукту;

- частка малих підприємств регіону у загальній кількості малих підприємств, що функціонують в Україні, що є відношенням кількості малих підприємств, що функціонують у регіоні, до загальної кількості малих підприємств, що функціонують в Україні;

- частка інновацій, які реалізовані малим бізнесом регіону у загальному обсязі реалізованих у регіоні інноваційних проектів, що є відношенням кількості реалізованих малим бізнесом регіону інноваційних проектів до загальної кількості інноваційних проектів, що реалізовані в регіоні;

- частка зайнятих у малому бізнесі регіону у загальній чисельності працездатного населення регіону, що розраховується як чисельність населення регіону, яке зайняте у малому бізнесі, до загальної чисельності працездатного населення регіону.

Інтегрування локальних показників оцінки потенційних підприємницьких можливостей регіону пропонується обробовувати за таким алгоритмом:

$$\Pi_{\text{підпр}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (p_i^2)},$$

де p_i – показники, які характеризують підприємницький потенціал.

Традиційно прийнято вважати, що економічний потенціал будь-якого господарського суб'єкта визначається його майновим та фінансовим станом (можливостями).

Для регіональної економіки ця система може бути представлена такими показниками:

1) для оцінки майнового стану:

– частка вартості чистих активів у загальній вартості активів (вартість чистих активів, поділена на загальну вартість активів);

– частка основних засобів у загальній вартості активів, що є відношенням вартості основних засобів до загальної вартості активів;

– частка активної частини основних засобів (вартість активної частини основних засобів, поділена на вартість основних засобів);

– коефіцієнт придатності основних засобів, що розраховується як відношення залишкової вартості основних засобів до первісної вартості основних засобів;

2) для оцінки фінансового потенціалу:

– коефіцієнт валової доданої вартості регіону, що розраховується як відношення валової доданої вартості до обсягу реалізованої продукції;

– коефіцієнт автономії комерційних організацій регіону, що є відношенням власного капіталу за даними консолідованої фінансової звітності комерційних організацій регіону до сукупного капіталу за даними консолідованої фінансової звітності комерційних організацій регіону.

Економічний потенціал регіону визначається так:

$$\Pi_{\text{ек}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (k_i^2)},$$

де k_i – показники, що характеризують економічний потенціал.

Внутрішній ресурсний потенціал регіону ($\Pi_n^{\text{внутр}}$) визначається агрегуванням локальних по відношенню до нього індикаторів з використанням такого алгоритму:

$$\Pi_n^{\text{внутр}} = \sqrt{\Pi_{\text{пр}} * \Pi_{\text{інтел}} * \Pi_{\text{інфр}} * \Pi_{\text{ек}}}.$$

Зовнішній ресурсний потенціал розвитку регіону ($\Pi_n^{\text{зовн}}$) визначається його інформаційними можливостями і потенціалом розвитку зв'язків з іншими регіонами.

Пропонується система локальних індикаторів, що базується на розрахунку та оцінці даних про комп'ютеризацію та інформаційну відкритість засобів масової інформації.

1) Для оцінки інформаційного потенціалу ($\Pi_{\text{інф}}$):

– частка витрат на інформаційно-комунікаційні технології у внутрішньому регіональному продукті, що є відношенням витрат на інформаційно-комунікаційні технології за даними консолідованої фінансової звітності до внутрішнього регіонального продукту;

– частка ПК на 10 тис. осіб населення регіону, що розраховується як відношення кількості ПК у регіоні, помноженої на 10 тис., до чисельності населення, яке постійно проживає у регіоні;

– коефіцієнт інформаційного насичення ЗМІ регіону (наявність редакцій і каналів, які організують власні мережі регіонального масштабу, поділена на загальну кількість редакцій та каналів, які функціонують у регіоні);

2) для оцінки потенціалу розвитку зв'язків з регіонами (Пзв):

– темпи зростання участі у зовнішньоекономічних відносинах;

– відношення обсягу постачання за межі України та обсягу постачання у регіон, зокрема імпорту; це відношення обсягу постачання (у вартісному вираженні) регіону на його територію, зокрема експорту, до обсягу постачання (у вартісному вираженні) у регіон з інших регіонів країни та імпорту.

Оцінювати зовнішній ресурсний потенціал регіону пропонується за таким алгоритмом:

$$\Pi_n^{\text{зовн}} = \sqrt{\Pi_{\text{інформ}} * \Pi_{\text{зв}}}.$$

Індикатор ресурсного потенціалу регіону (з урахуванням внутрішніх і зовнішніх потенційних ресурсних можливостей) пропонується розраховувати на основі формули:

$$\Pi_{\text{рес}} = \sqrt{\Pi_n^{\text{внутр}} * \Pi_n^{\text{зовн}}}.$$

Інтегрування одиничних індикаторів, що відображають внутрішні та зовнішні потенційні можливості системи, дає змогу встановити загальну величину ресурсного потенціалу до розвитку регіону.

Ресурсний потенціал регіону є основним фактором, що забезпечує можливості до розвитку регіональної економіки. Стратегія та тактика, що реалізуються в регіоні, впливають на обсяг ресурсного потенціалу (як екстенсивний варіант розвитку), а також ще більшою мірою формують інтенсивний сценарій на умовах використання конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону.

Висновки. Таким чином, ефективне та конкурентоспроможне функціонування регіону можливе лише за якісно та економічно обґрунтованого розвитку його ресурсного потенціалу. Розробка стратегії зростання ресурсного потенціалу регіону має базуватися на оцінці його ресурсного потенціалу, що дає можливість як оцінити загальний рівень потенціалу та його складових, так і виявити взаємозалежності між ними.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Економічна теорія: політекономія / В. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 581 с.
2. Безверхнюк Т. Ресурсне забезпечення регіонального управління: теоретико-методологічні засади: [монографія] / Т. Безверхнюк. – О.: ОРІДУ НАДУ, 2009. – 320 с.
3. Ресурсний потенціал регіону: [навч. посіб.] / [авт.-упоряд.: М. Орлатий, С. Романюк, І. Дегтярьова та ін.]; за заг. ред. М. Орлатого. – К.: НАДУ, 2014. – 724 с.
4. Ульяновченко О. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері: [монографія] / О. Ульяновченко. – Х.: Харк. НАУ, 2006. – 357 с.
5. Василенко В. Стратегічне управління / В. Василенко, Т. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.

Анотація. В статті обобщены основные подходы к определению понятия ресурсного потенциала региона. Представлена структурная схема формирования потенциала развития региона. Разработана методика оценки ресурсного потенциала региона.

Ключевые слова: ресурсный потенциал региона, природно-ресурсный потенциал, потенциал развития региона.

Summary. Main approaches to the definition of region's resource potential have been generalized in the article. Structural diagram of region's development potential has been suggested, based on which methodology for assessment of region's resource potential has been defined.

Key words: resource potential of the region, natural resource potential, potential of the region.

УДК 330(477):[005.336.4-056.26.3+376-056.26.3

Гинда О. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Львівської філії Європейського університету*

Гинда С. М.

*аспірант кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Hynda O. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management,
The "European university" of Lviv branch*

Hynda S. M.

*Post-Graduate Student of the
Department of Information Systems in Management
Lviv National University of the Name of Ivan Franco*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF PERSONS INTELLECTUAL CAPITAL WITH LIMIT POSSIBILITIES AND METHODS OF THEIR DECISION

Анотація. У статті розглянуто проблеми управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями. Визначено основні їх проблеми щодо освіти та працевлаштування. Сформульовано стратегічний напрям державної політики в Україні. З'ясовано проблеми інвалідів-військовослужбовців. Доведено необхідність вирішення цих проблем. Запропоновано способи їх вирішення на державному рівні.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, особи з обмеженими можливостями, освіта, мотивація роботодавців.

Вступ та постановка проблеми. Інтелектуальний капітал є головною цінністю сучасного суспільства та базовим фактором інтелектуальної капіталізації економіки України. Інноваційна модель економічного розвитку, рушійними силами якого все більше стають нові знання, творчий та інтелектуальний капітал людини і суспільства, робить його стратегічним ресурсом конкурентної боротьби.

Сьогодні недостатній рівень інтелектуального капіталу є головною перешкодою для економічного оновлення країни [1], а його формування та збереження мають велике значення як для самої людини, так і для підприємств та держави загалом [2].

Для ефективного управління інтелектуальним капіталом в Україні є багато перешкод, зокрема слабка економічна динаміка країни в умовах триваючої військової агресії на Донбасі, поглиблення негативних тенденцій в економіці, низького рівня довіри до системи державного управління, високої корупції, слабкої фінансової дисципліни, низької інвестиційної привабливості, а також негативна політика в галузях освіти, охорони здоров'я, культури, фізичної культури й спорту, сім'ї та молоді. На наш погляд, саме тому сьогодні ефективне управління інтелектуальним капіталом має стати стратегічним напрямом державної політики в Україні, потребує удосконалення її реалізації та ведеться на різних рівнях [3; 4; 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз робіт показав, що існує певний доробок з різних аспектів щодо удосконалення процесу управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями в контексті розвитку економіки України. Можна виділити наукові публікації таких науковців, як К.П. Бондарчук, Г.В. Гаврюшенко, С.В. Мельник, Л.Г. Колешня, Е.М. Лібанова. Аналіз наукових публіка-

цій свідчить про те, що, існує потреба подальших досліджень щодо удосконалення процесу управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями.

В нашій країні для удосконалення управління інтелектуальним капіталом є дуже багато резервів. Зокрема, це стосується інтелектуального капіталу осіб з обмеженими можливостями. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» «інвалідність як міра втрати здоров'я визначається шляхом експертного обстеження в органах медико-соціальної експертизи Міністерства охорони здоров'я України» [6]. Саме тому в Україні поняття про людину з інвалідністю асоціюється виключно з людиною, яка має офіційне медичне підтвердження статусу інваліда певної групи (I, II, III). Основним фактором, який посилює значущість проблем інвалідів, є зростання в Україні чисельності осіб з фізичними та інтелектуальними вадами [7].

Метою роботи є визначення основних проблем управління інтелектуальною капіталізацією осіб з обмеженими можливостями та визначення способів їх вирішення.

Результати дослідження. Згідно з проведеними дослідженнями інвалідність в Україні зумовлена незадовільним станом системи охорони здоров'я, недостатньою безпекою та охороною праці, низьким рівнем екологічної культури, наявністю різноманітних катаклізмів, а саме природних, екологічних, воєнних, зокрема наслідків війни в Афганістані та антитерористичної операції на Сході України, Чорнобильської катастрофи. Згідно з даними Державної служби статистики України [8] на початок 2016 р. було 2 568,5 тис. громадян, які визнані у встановленому порядку інвалідами (табл. 1). Це становить приблизно 6% загальної кількості населення країни.

Кількість визнаних інвалідів в Україні у 2006–2015 рр., тис. осіб

Рік	Кількість інвалідів на початок року					На 1 000 населення
	Всього	Зокрема				
		I групи	II групи	III групи	Діти-інваліди*	
2006	2 495,2	337,7	1 128,4	906,5	122,6	53
2007	2 449,5	298,9	1 105,5	959,5	85,6	53
2008	2 442,6	278,2	1 104,6	1 009,1	50,7	53
2009	2 430,1	272,4	1 083,3	1 034,9	39,5	53
2010	2 631,1	311,7	1 070,8	1 091,1	157,5	58
2011	2 710,0	310,5	1 078,7	1 155,7	165,1	59
2012	2 777,6	304,7	1 076,0	1 230,7	166,2	61
2013	2 788,2	298,2	1 054,4	1 268,5	167,1	61
2014	2 831,7	291,3	1 042,3	1 329,8	168,3	63
2015	2 568,5	251,8	915,9	1 249,7	151,1	60

* діти-інваліди до 18 років, які отримують соціальні пенсії

Джерело: складено за даними [8]

Розподіл вперше визнаних інвалідами осіб у 2010–2015 рр. за причинами інвалідності (населення у віці 18 років і більше) [8]

Рік	Визнано інвалідами	Від нещасного випадку на виробництві та профзахворювання	Від загального захворювання	Інваліди з числа військовослужбовців	Інваліди з дитинства
2010	173 498	5 117	146 831	4 582	16 968
2011	176 161	4 687	149 439	5 720	16 315
2012	171 826	4 589	146 220	4 829	16 188
2013	165 114	4 275	140 352	4 874	15 613
2014	133 745	2 206	114 784	4 356	12 399
2015	138 247	1 928	118 238	6 031	12 050

Згідно зі статистичними даними загальна кількість інвалідів в Україні з 2006 р. поступово зменшувалась до 2009 р., а потім різко почала зростати до 2014 р. Так, у 2009 р. їх кількість становила 2 430,1 тис. осіб, а у 2014 р. їх число стало на 401,6 тис. осіб більше. Проте у 2015 р. ми можемо спостерігати зменшення кількості інвалідів порівняно з 2014 р. на 263,2 тис. осіб. Це відбулося переважно за рахунок інвалідів II та III груп та дітей-інвалідів. Абсолютне та відносне збільшення інвалідів у 2010 р. викликано кризами та негативним управлінням на державному та регіональному рівнях. Державна політика щодо осіб з обмеженими можливостями базується на соціальній захищеності інвалідів, оскільки вони також є громадянами України, саме тому держава різними соціальними проектами підтримує їх добробут.

Ми звертаємо увагу на те, що сьогодні економіко-політична ситуація в Україні зумовила послаблення системи управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями переважно за рахунок негативного проведення реформ, війни на сході країни та зниження рівня життя населення країни. В Україні бойові дії на сході країни та анексія Криму змінили життя українців. Протягом 2014–2015 рр. було шість хвиль демобілізації, була зафіксована велика кількість поранених військовослужбовців. Особлива увага на державному та регіональних рівнях приділяється соціальній підтримці учасникам АТО та сім'ям загиблих під час виконання службового обов'язку в ході АТО. Згідно зі статистичними даними в Україні (табл. 2) можна зробити висновок про динаміку зростання кількості інвалідів в Україні протягом 2010–2015 рр. за різними причинами інвалідності.

Згідно з даними Державної статистики України кількість інвалідів з числа військовослужбовців протя-

гом досліджуваного періоду помірно коливається. Так, у 2010 р. вони становили 4 582 осіб, а у 2015 р. їх вже було на 1 449 більше переважно за рахунок військових дій на Сході України. А загальна кількість інвалідів у 2010 р. становила 173 498 осіб, у 2015 р. вона зменшилась на 35 251 осіб переважно за рахунок зменшення кількості дітей-інвалідів, інвалідів від нещасного випадку на виробництві та профзахворювання, а також інвалідів від загального захворювання. Що стосується інвалідів-військовослужбовців, то сьогодні державні органи влади на всіх рівнях управління надають ґрунтовну консультацію та допомогу.

Головним завданням державної політики щодо осіб з обмеженими можливостями є надання громадянських прав на освіту, працю, створення повноцінної сім'ї, гарантування політичних прав, житла, транспорту, доступу до інформації тощо [9]. Отже, проблеми людей з особливими можливостями потребують вирішення на державному рівні за допомогою законодавчих актів.

Зауважимо, що для розвитку інтелектуального капіталу цієї категорії громадян сформовані відповідна законодавча база, великі мережі відповідних громадських організацій, центрів професійної реабілітації в Україні, але досі існує нерівність прав та свобод цих громадян. З огляду на вище впливає продовження пошуку шляхів удосконалення управління інтелектуального капіталу осіб з інвалідністю.

Так, для захисту інтересів людей з обмеженими можливостями в цій галузі прийняті Європейська конвенція з прав людини 4 листопада 1950 р. і Конвенція ООН про права осіб з інвалідністю 13 грудня 2006 р. В цих документах представлені властиві людині з обмеженими можливостями права і свободи.

Треба сказати, що для ефективного управління інтелектуальним капіталом людей з особливими потребами прийнято низку законів, постанов Кабінету Міністрів, наказів Міністерства праці та інших нормативних актів, таких як, зокрема, Конституція України, «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», «Про внесення змін до деяких законів України про освіту щодо організації інклюзивного навчання», «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам», «Про реабілітацію інвалідів в Україні».

З'ясовано, ще недавно в світі загалом та Україні зокрема існували багато негативних думок про осіб з обмеженими можливостями, наприклад, що вони не освічені, не в змозі працювати і конкурувати на ринку праці, потребують благодійної допомоги, пасивні, залежні, недружні, жалюгідні, від них немає ні економічної, ні духовної користі суспільству. Сьогодні можна спостерігати іншу думку про них, зокрема що вони мають дуже важливі риси характеру, а саме професійну і життєву компетентності, уміння, гендерні характеристики, цілеспрямованість, вміння бути корисними суспільству, бажання жити. Тому їм необхідно дати можливість повноцінно реалізовувати свої права на освіту та працевлаштування.

Сьогодні у світі спостерігаються суттєві зміни стосовно ставлення до осіб з обмеженими можливостями, зокрема визнання рівності прав інвалідів на повноцінне життя, створення умов соціального життя, умов для самореалізації, здобуття освіти і працевлаштування, залучення інвалідів до духовного, культурного та спортивного життя.

Інтелектуальний капітал людей з особливими потребами включає інтелект людини, а саме природну, генетично задану структуру, результати інтелектуальної діяльності, набуті у професійній діяльності.

Зауважимо, що основною стратегією управління інтелектуальним капіталом України є здійснення інвестицій в людський капітал, а інклюзія осіб з інвалідністю в суспільство розглядається як стратегічний напрям соціального інвестування. Соціальна інклюзія має знайти своє відображення у сфері освітньої політики.

За твердженнями ЮНЕСКО, інклюзія в освітній сфері – це метод позитивного реагування на багатоманітність людей з особливими можливостями та ставлення до їх індивідуальних відмінностей як до можливостей збагачення навчального процесу [10]. Основні принципи інклюзивної освіти полягають у тому, що всі люди з обмеженими можливостями повинні мати однакові можливості у навчанні в усіх типах закладів освіти. Тому необхідно провести реформування освіти. Становлення інклюзивної освіти осіб з обмеженими можливостями в Україні відбувається на основі зарубіжного досвіду та базується на врахуванні місцевих особливостей під час використання місцевих ресурсів [11].

На наш погляд, інклюзивна освіта активно включає дітей з особливими можливостями до загальноосвітніх закладів та перебудовує систему освіти й навчально-виховного процесу для забезпечення освітніх потреб усіх категорій дітей. У багатьох країнах, таких як Фінляндія, Бельгія, Франція, Ірландія, Швеція, діти з особливими потребами мають можливість здобувати освіту і в спеціальних навчальних закладах, і в закладах масового типу [12].

Зауважимо, що в «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» передбачено основні завдання освіти дітей з особливими потребами, такі як удосконалення мережі спеціальних навчальних закладів; створення нових моделей та форм організації освіти для осіб з особливими освітніми потребами; відкриття дошкільних груп для дітей з особливими освітніми потре-

бами; розширення практики інклюзивного та інтегрованого навчання в дошкільних, загальноосвітніх та позашкільних навчальних закладах дітей та молоді, що потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку [13].

Сьогодні в Україні впровадження інклюзивної освіти за збереження загальної та спеціальної ускладнюється за рахунок таких проблем, як недостатня готовність ВНЗ до підготовки фахівців, необхідних для роботи в умовах інклюзії; збільшення кількості дошкільнят і школярів з особливими потребами; вимога від педагогічних працівників ВНЗ вдосконалення якісної складової навчального процесу, важливою ланкою якої є підвищення професійної компетентності викладачів; перегляд змісту і методів вищої освіти для підготовки педагогів до роботи в інклюзивних закладах, що враховують індивідуальні потреби особливих учнів залежно від віку, характеру, ступеня порушення, якостей особистості; використання інтерактивних форм навчання, що дають змогу долучити студентів до практичної діяльності в рамках інклюзивної освіти; налагодження тісної взаємодії викладачів ВНЗ з інклюзивними освітніми закладами для уточнення змісту навчальної і виробничої практик та проведення наукових досліджень; закупка відповідного обладнання (засоби для щоденного життя, допоміжні або альтернативні засоби спілкування, доступ до комп'ютера, пристосування для транспортних засобів тощо).

Зауважимо, що протягом 2015 р. в Україні із 17 000 загальноосвітніх шкіл лише 91 має доступ до другого поверху для дітей, що рухаються за допомогою інвалідних візків, 25% шкіл не мають доступу навіть до першого поверху. Саме тому сьогодні зі 151 000 дітей з інвалідністю тільки 2 700 навчаються в інклюзивних класах, 5 200 – у спеціальних класах, майже 40 000 – в інтернатах, 55 000 перебувають на індивідуальному навчанні, незважаючи на те, що вартість інклюзивного навчання становить 20 тис. грн. [14].

Для ефективного управління інтелектуальною капіталізацією державні органи влади на різних рівнях управління мають проводити тренінги, курси підвищення кваліфікації та перекваліфікації осіб з обмеженими можливостями. Зокрема, необхідно проводити тренінги, які допоможуть їм з працевлаштуванням, навчать захищати свої трудові права, самостійного шукати роботу, мотивацію до навчання та праці, а також дадуть їм можливість опанувати комунікаційні навички, підвищити соціальну активність і свій добробут, можливість адаптуватися до життя в місцевій громаді. Ці тренінги дадуть змогу людям з обмеженими можливостями стати більш конкурентоздатними під час вступу до вищих навчальних закладів та пошуку роботи. Їх необхідно навчати презентувати себе перед роботодавцем та долати психологічний бар'єр.

Так, зокрема, осіб з обмеженими потребами необхідно навчати підприємницькій діяльності, надавши одноразову виплату допомоги по безробіттю. Та законодавство України не виділяє коштів із Фонду соціального захисту інвалідів на фінансування індивідуального підприємництва. Тому професійне навчання інвалідів – одна з важливих складових стратегії надання рівних можливостей для працевлаштування, а також вони потребують перекваліфікації або перенавчання.

Основним серед соціально-економічних прав людини є право на працю [15]. Згідно зі ст. 43 Конституції України [16] кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вибирає. Зауважимо, що сьогодні в Україні постає питання щодо працевлаштування осіб з обмеженими можливостями, оскільки із загального числа інвалідів майже половина

перебуває в працездатному віці і потребує реабілітації та подальшого працевлаштування. Воно передбачене Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [6]. Саме ст. 19 Закону встановлює для підприємств, установ та організацій нормативи робочих місць, призначених для працевлаштування інвалідів. У ст. 18 цього Закону передбачено, що працевлаштування інвалідів здійснюється органами Міністерства праці України, Міністерства соціального захисту населення України, місцевими радами, громадськими організаціями інвалідів, а також регулюється такими документами, як Кодекс Законів про Працю України [17], Трудовий кодекс [18], Закон «Про реабілітацію інвалідів в Україні» [19], нормативно-правовими актами, що прийняті на виконання, зокрема, законодавства щодо інвалідності. Крім того, Україна ратифікувала низку міжнародних актів, які мають запобігти дискримінації осіб із інвалідністю у сфері праці. Це, зокрема, Конвенція МОП «Про професійну реабілітацію інвалідів» № 159 [20], Декларація ООН «Про права інвалідів» [21], низка рекомендацій Ради Європи.

Згідно із законодавчою базою особи з обмеженими можливостями забезпечуються правом працювати на підприємствах, в установах, організаціях, а також займатися підприємницькою та іншою трудовою діяльністю, яка не заборонена законом з метою реалізації їхніх творчих і виробничих здібностей та з урахуванням індивідуальних програм реабілітації.

На наш погляд, професійна реабілітація інвалідів є однією з найважливіших проблем суспільства в Україні, тому що сучасні економічні умови вимагають інтенсифікації виробництва, підвищення вимог до загального фізичного та інтелектуального стану працюючих. Згідно зі статистичними даними Міністерства соціальної політики у 2015 р. працюючими вважаються 730 тисяч осіб з інвалідністю, що становить 30% від загальної кількості осіб з інвалідністю.

Якщо розглядати зарубіжний досвід працевлаштування інвалідів, можна спиратися на досвід США. Роботодавці, які беруть на роботу особу з обмеженими можливостями, отримують податкові пільги, а в разі відмови платять штраф. Державна політика у сфері зайнятості у Європейського Союзу осіб з інвалідністю є одним із пріоритетів Стратегії Інвалідності 2010–2020. Єврокомісія визнає, що рівень зайнятості у країнах ЄС становить 50%. Спільнота бачить своєю метою більший ріст кількості осіб з інвалідністю з оплачуваною зайнятістю на відкритому ринку праці. Так, Єврокомісія вживатиме заходів для зайнятості осіб з інвалідністю, підтримуватиме молодь ЄС на шляху від освіти до зайнятості, сприятиме обміну інформацією між підприємствами підтриманої зайнятості та відкритим ринком праці, просуватиме антидискримінаційні політики та програми, зокрема спрямовані на просування по службі осіб з інвалідністю, а також здійснюватиме допомогу щодо самозайнятості осіб з інвалідністю [22].

В Україні, окрім обов'язкового нормативу щодо кількості робочих місць, немає інших мотивуючих заходів, а впродовж 2015 р. жоден роботодавець не отримав дотацій на створення робочого місця через законодавчу неврегульованість, яку, згідно з Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», мають виплачувати роботодавцям на створення спеціальних робочих місць для працевлаштування інвалідів, зареєстрованих у Державній службі зайнятості як безробітні. Не передбачається фінансова підтримка роботодавців у період створення спеціального робочого місця; відсутні грошові компенсації роботодавцю, який має створювати для інваліда відповідні умови праці з урахуванням рекомендацій МСЕК та індивідуальної програми реабілітації, вживати

додаткових заходів з безпеки, які відповідають специфічним особливостям людини з інвалідністю; не передбачено фінансових стимулів на оплату індивідуальних помічників для інваліда, компенсації витрат на оплату праці осіб з інвалідністю у зв'язку зі зниженою продуктивністю їхньої праці, як це є, наприклад, в Ірландії.

Відсутні механізми реалізації, не визначено фах та кваліфікаційний рівень спеціалістів із супроводження осіб з обмеженими можливостями, які передбачені Законом України «Про реабілітацію інвалідів в Україні», а також метод штрафів, який спонукає роботодавців до фактивного працевлаштування інвалідів та знижує мотивацію інвалідів до продуктивної праці.

На наш погляд, доцільно стимулювати роботодавців, які ведуть соціально-відповідальний бізнес та працевлаштовують інвалідів понад встановленого нормативу. Як свідчить досвід Німеччини, Швеції, Угорщини, працедавці отримують додаткові кошти (субсидії) від держави за кожного «додаткового» працевлаштованого інваліда. Ми пропонуємо надавати постійні доплати роботодавцям за кожне додаткове робоче місце для осіб з обмеженими потребами понад нормативу; роботодавців можуть звільняти від певних видів податків на певний період часу, а також оптимізувати законодавчу базу України щодо організації праці осіб з інвалідністю, необхідне їх загально-суспільне визнання як осіб з рівними можливостями та правами; виробити стратегію щодо організації їх працевлаштування; стимулювати роботодавців та вироблення чітких вимог до робочого місця та організації праці; розробити трудове законодавство та законодавство про права осіб з інвалідністю з урахуванням міжнародних стандартів, проводити професійну підготовку.

На наш погляд, сьогодні підприємцям необхідно володіти інформацією щодо кількісного і якісного складу громадян з інвалідністю працездатного віку, про їхні вроджені та можливі, про здатність до професійно-трудової діяльності, пов'язаних із проблемами працевлаштування. Саме тому необхідно створити централізований банк даних щодо інвалідів, які потребують професійної реабілітації та працевлаштування, який повинен формуватися на базі даних регіональних інформаційних банків зайнятості та працевлаштування інвалідів (реєстрів інвалідів) на основі їх здатності до трудової діяльності, професійно-кваліфікаційного рівня, індивідуально-психологічних властивостей, бажання вчитись та працювати за професіями, спеціальностями, освітньо-кваліфікаційними рівнями які необхідні підприємствам [23].

Висновки. Для ефективного зростання економіки України необхідно активно залучати осіб з обмеженими можливостями у створення ВВП. Зокрема, слід узгоджувати заходи з професійної реабілітації та працевлаштування інвалідів з місцевими програмами зайнятості населення; збільшувати кількість робочих місць фахівців з вищою освітою та кваліфікованих робітників для працевлаштування інвалідів; розробити методіку атестації робочого місця інваліда та типових документів, які видаються в процесі атестації робочого місця; ефективно підтримувати надомну працю та самозайнятості інвалідів; передбачити створення і збереження робочих місць для працевлаштування інвалідів на спеціалізованих підприємствах, збільшивши їхню кількість, удосконалити механізм державної допомоги у вигляді кредитування та розміщення державного замовлення.

Отже, питання зайнятості та працевлаштування громадян з інвалідністю неможливо вирішити без активної співпраці з місцевими громадами, органами соціального захисту населення, громадськими організаціями та необхідністю врахування світового досвіду.

Список використаних джерел:

1. Капустяк І.В. Ефективність державного інвестування людського капіталу в Україні / І.В. Капустяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/5_95520.doc.htm.
2. The development of human capital – the main condition for economic growth / [V.M. Bereznyj, Yu.B. Kravchuk, K.I. Ovsienko] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29598>.
3. Зенгенбергер В. Роль активной отраслевой и региональной политики занятости / В. Зенгенбергер, М. Кене // Общество и экономика. – 1996. – № 3–4. – С. 91–94.
4. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : [монографія] / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.]. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2008. – 468 с.
5. Краснов Ю.М. Стратегія ефективної зайнятості / Ю.М. Краснов // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 4. – С. 3–8.
6. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні : Закон України від 21 березня 1991 р. № 875-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 21. – Ст. 252.
7. Праця та зайнятість осіб з інвалідністю в Україні : національна доповідь / Мінпраці України, Держ. установа «Наук.-дослід. ін-т соц.-труд. відносин». – К., 2009. – 194 с.
8. Соціальний захист населення України : Статистичний збірник / Держстатслужба України. – К. : Держаналітінформ, 2014. – 130 с.
9. Чижов А.С. Занятость и рынок труда: новые реалии, национальные приоритеты, перспективы / А.С. Чижов ; отв. ред. А.С. Чижов. – М. : Наука, 1998. – 254 с.
10. Руководящие принципы политики в области инклюзивного образования, ЮНЕСКО, Париж, 2009.
11. Егоров П.Р. Теоретические подходы к инклюзивному образованию людей с особыми образовательными потребностями / П.Р. Егоров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2012/3/pedagogika/egorov.
12. Кугуєнко Н.Ф. Світовий досвід інтегрування дітей з особливими освітніми потребами в загальноосвітні навчальні заклади / Н.Ф. Кугуєнко // Джерело педагогічних інновацій – управління освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kominternovskiy-ruo.edu.kh.ua/Files/.../Джерело_Силина_2013.doc.
13. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України від 25 червня 2013 р. № 344/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.
14. Ашиток Н. Проблеми інклюзивної освіти в Україні / Н. Ашиток // Людинознавчі студії серія «Педагогіка». – 2015. – Вип. 1/33. – С. 4–11.
15. Процевський О.І. Методологічні засади трудового права : [монографія] / О.І. Процевський. – Х. : ХНАДУ, 2014. – 260 с.
16. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
17. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VII (у редакції від 1 липня 2016 р.) // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971. – № 50. – Ст. 375.
18. Трудовой кодекс : законопроект від 20 травня 2015 р., реєстр. № 1658, внесений народними депутатами України В.Б. Гройсманом, Л.Л. Денісовою, М.М. Папієвим, С.І. Кубівим [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1.
19. Про реабілітацію інвалідів в Україні : Закон України від 6 жовтня 2005 р. № 2961-6 // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 2–3. – Ст. 36.
20. Про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів : Конвенція МОП від 1983 р. № 159 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_065.
21. Конвенція ООН про права інвалідів від 13 грудня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/99>.
22. European Disability Strategy 2010–2020: A Renewed Commitment to a Barrier-Free Europe.
23. Бондарчук К.П. Формування банку даних для працевлаштування інвалідів / К.П. Бондарчук // Соціальний захист. – 2004. – № 12. – С. 25–29.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы управления интеллектуальным капиталом лиц с ограниченными возможностями. Определены основные их проблемы относительно образования и трудоустройства. Сформулировано стратегическое направление государственной политики в Украине. Выявлены проблемы инвалидов-военнослужащих. Доказана необходимость решения данных проблем. Предложены способы их решения на государственном уровне.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, лица с ограниченными возможностями, образование, мотивация работодателей.

Summary. The problems of management of persons an intellectual capital are in-process considered with limit possibilities. Their basic problems are certain in relation to education and employment. Strategic direction of public policy is set forth in Ukraine. The problems of invalids of servicemen are found out. The necessity of decision of these problems is well-proven. The methods of their decision offer at state level.

Key words: intellectual capital, persons with limit possibilities, education, motivation of employers.

Денисенко М. П.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну*

Бреус С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну*

Denysenko M. P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Business Economics Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

Breus S. V.

*Ph. D (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Business Economics Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

СИСТЕМНІ ЗАГРОЗИ ЯК ЧИННИК ПОГІРШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

SYSTEMIC THREATS AS A FACTOR IN THE DETERIORATION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS ECONOMIC SECURITY

Анотація. У статті здійснено дослідження сутності і змісту категорії «загроза». Здійснено групування теоретичних підходів до її визначення. Окреслено вплив загроз на економічну безпеку вищих навчальних закладів. При цьому враховано основні тенденції на ринку праці з метою забезпечення його потреб, вимог економіки та роботодавців у висококваліфікованих фахівцях. Визначено системні форми загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів, зокрема, з урахуванням доцільності її забезпечення.

Ключові слова: загроза, ризик, економічна безпека вищих навчальних закладів, економічна безпека держави, національна безпека.

Вступ та постановка проблеми. Вищі навчальні заклади (ВНЗ) в сучасних умовах розвитку економіки України знаходяться під впливом низки чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що справляють негативний вплив на їх фінансово-економічну діяльність та, як результат, на їхню економічну безпеку, отже, економічну безпеку держави та національну безпеку загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти забезпечення економічної безпеки ВНЗ, зокрема, з урахуванням основних тенденцій на ринку праці з метою забезпечення потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців у висококваліфікованих фахівцях розглядаються в наукових працях багатьох авторів [1–7]. Сутність та характеристика категорії «загроза» знайшли відображення у значній кількості наукових праць авторів [10–26].

Відаючи належне напрацюванням науковців з проблематики дослідження, слід зазначити, що детальнішого розгляду потребують певні аспекти, пов'язані з дослідженням характеристики такої категорії, як «загроза», в контексті економічної безпеки ВНЗ, зокрема переміщених з тимчасово окупованих територій, з подальшим виокремленням системних загроз їх економічній безпеці.

Метою роботи є уточнення сутності і змісту категорії «загроза» та виділення системних загроз функціонуванню вищих навчальних закладів, серед яких є переміщені з тимчасово окупованих територій, з перспективою забезпечення їх економічної безпеки.

Результати дослідження. Згідно з даними Всесвітнього економічного форуму за глобальним індексом конкурентоспроможності Україна посіла у 2017–2018 роках 81 місце серед 137 країн світу (до десяти країн, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія [8]). Україна знаходиться на рівні Шрі-Ланки (85 місце), Молдови (89), Камбоджі (94), Єгипту (100). Серед п'яти країн-найближчих сусідів по рейтингу вищі місця посідають Чорногорія (77), Грузія (67), Казахстан (57), Туреччина (53) та Бахрейн (44). Проте за критерієм «вища освіта і професійна підготовка» Україна посідала у 2015–2016 роках серед 140 країн 34 місце, у 2016–2017 роках серед 138 країн – 33 місце, у 2017–2018 роках серед 137 країн – 35 місце відповідно, а за критерієм «відповідність бізнесу сучасним вимогам» протягом зазначеного періоду посідала такі місця: 91 у 2015–2016 роках, 98 у 2016–2017 роках, 90 – у 2017–2018 роках. З огляду на ці дані держава ще може скласти конкуренцію провідним країнам світу, проте нарощування загроз економічній безпеці ВНЗ перешкоджає їх ефективному функціонуванню. При цьому доцільними вбачаються виділення системних форм загроз на основі дослідження їх сутності та характеристики в контексті забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів й розробка адекватних сучасним умовам заходів щодо їх подолання. Об'єктивною підставою для цього можна вважати значення вищої освіти для економічного зростання України та ролі вищих навчальних закладів як провідників інновацій та центрів знань.

Незважаючи на поширене використання в науковій літературі поняття «загроза», сутність та характеристика її як категорії трактується авторами по-різному, її визначення інколи є протилежними за значенням. Зокрема, в Сучасному тлумачному словнику [9, с. 307] загроза практично ототожнюється з небезпекою і є її ймовірністю, можливістю, при цьому близькими є визначення, які наводять Д. Варнес [10], В.І. Мунтіян [11], Т.Б. Кузенко [12, с. 18], О.М. Бандурка, В.Є. Духова, К.Я. Петрова, І.М. Черв'яков [13], але без урахування ймовірнісного аспекту. З точки зору забезпечення економічної безпеки ВНЗ, оцінка якої передбачає використання економіко-статистичних методів, заслуговують на увагу трактування

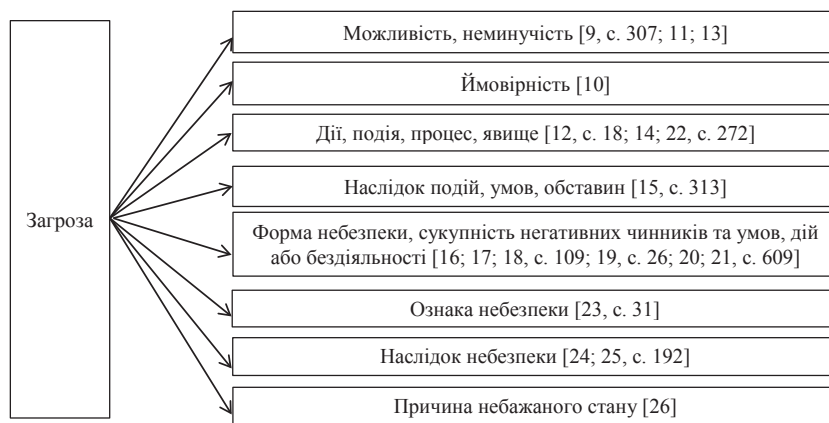


Рис. 1. Теоретичні підходи до визначення категорії «загроза»

загрози С.П. Дубецькою [14] (згідно з ним характеристика загрози є наближеною до попередніх, але з важливою відмінністю, що загроза є потенційною реальною подією), В.М. Ячменьової [15, с. 313] (яка розглядає загрозу як наслідок збігу обставин, що не піддаються контролю), М.М. Єрмошенка [16] та А. Пекіна [17] (вони визначають загрозу як конкретну форму небезпеки). Також науковці розглядають загрозу загалом як сукупність умов і чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що створюють небезпеку, яка може створювати ризики (З.С. Варналій [18, с. 109], Т.Г. Васильців [19, с. 26], І.І. Дідович [20]), схожою є характеристика ризику такими авторами, як П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк [21, с. 609], з відмінністю, що умови і чинники, які в сукупності становлять загрозу, породжують економічну небезпеку. Деталізацію чинників, що впливають на економічну безпеку підприємства, під час трактування загрози економічній безпеці підприємства здійснює Д.В. Зеркалов [22, с. 272]. Як ознаку небезпеки розглядає Н.П. Карачина [23, с. 31], а як наслідок дії – С.М. Рудніченко [24; 25, с. 192]. Дещо відмінною, але загальною є характеристика загрози Л. Коженковскі [26] як потенційної причини небажаного стану.

Загалом можна зазначити, що підходи до визначення загрози як категорії відрізняються різноманітністю, інколи є протилежними за змістом та загалом у науковій літературі не вироблено єдиного підходу до її трактування.

На основі наведених визначень категорії «загроза» та її характеристик у працях різних авторів здійснено групування теоретичних підходів до її визначення (рис. 1).

На основі узагальнення наявних підходів до визначення загрози найбільш прийнятним з позиції забезпечення економічної безпеки ВНЗ є підхід, що передбачає розгляд загрози як форми небезпеки. Такі визначення наводять такі автори, як М.М. Єрмошенко [16] («загроза – це конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників та умов») та А. Пекін [17] («загроза – це найбільш конкретна та безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку різним суб'єктам»).

Враховуючи значення вищої освіти та роль вищих навчальних закладів в забезпеченні економічного зростання України, доцільно зважати на те, що ВНЗ можна розглядати як в ролі елементів соціально-економічної системи, так і в ролі суб'єктів господарювання. Заслужують на увагу з проблематики дослідження наукові здобутки таких авторів [1–4], як Г.В. Козаченко, Г.Д. Тюленев [1, с. 108], які пропонують виділяти за рівнями вертикалі національну економічну безпеку, економічну безпеку

регіону та економічну безпеку соціально-економічних систем. Останню вони пропонують називати «екосесед» (economic security of education), відрізняючи від економічної безпеки підприємства (economic security of enterprise) [1, с. 108]). При цьому автори зазначають, що «зі змішаної позиції формування експлейнарного базису екосеседа має базуватися на такому його тлумаченні: екосесед забезпечується за рахунок створення такої структури ВНЗ, за якої створюються економічні умови, за яких виникає можливість найповнішого використання його властивостей, а ознаки і характерні риси ВНЗ, що представлені низкою параметрів, свідчать про його роль у суспільстві».

Зокрема, як зазначає В.П. Мартинюк [2], найчастіше економічну безпеку ВНЗ «розглядають з позицій ресурсного та захисного підходів – як стан вишу, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності ВНЗ». Під загрозою (яка в кінцевому підсумку може бути виражена у вигляді шкоди, що характеризує зниження економічного потенціалу вишу) розуміється сукупність умов, процесів, чинників, що перешкоджають реалізації економічних інтересів ВНЗ. При цьому під час здійснення оцінки економічної безпеки ВНЗ (як і економічної безпеки держави) великого значення набувають виявлення загроз та розробка заходів щодо їх подолання. Він зазначає, що «наслідки реалізації загроз діяльності ВНЗ обов'язково відібуваються на показниках його діяльності».

В праці [3] І.С. Стеців характеризує економічну безпеку ВНЗ як «такий стан його економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує стабільне функціонування та динамічний розвиток». При цьому вона відзначає, що «економічна безпека ВНЗ залежить від спроможності керівництва попередити та уникати можливі загрози і ліквідувати шкідливі наслідки негативних явищ, що впливають на їхню діяльність, як суб'єкта економіки».

Такі позиції є актуальними та містять можливості для подальшого поглибленого дослідження економічної безпеки держави та економічної безпеки ВНЗ. Проте більшою мірою вони стосуються ВНЗ з позиції підвищення ефективності їх функціонування як суб'єктів економіки (господарюючих суб'єктів), проте ВНЗ також забезпечують підготовку фахівців для потреб економіки, вимог ринку праці та роботодавців, отже, вони виконують і важливу соціальну функцію, що виявляється, зокрема, в навчанні (підготовка фахівців для ринку праці), вихованні студентів як важливих членів суспільства та науковій діяльності (їх можливості адаптації під впливом

науково-технічного та соціального прогресу), тобто вони виступають в сучасних умовах як провідники інновацій і центри знань. У зв'язку з цим доцільним вбачається визначення загроз їх економічній безпеці з урахуванням впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та розробка комплексних заходів їх подолання або принаймні мінімізації негативних наслідків у результаті їх нарощування.

З точки зору дослідження уваги заслуговує визначення В.В. Коврегін [4], який зазначає, що «під економічною безпекою ВНЗ розуміється економічна захищеність закладу освіти та інтересів його учасників від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дає змогу надійно зберегти й ефективно використовувати для виконання своєї місії свій економічний потенціал». Таке визначення характерне для вишів, що функціонують в умовах ринкових відносин та тих ВНЗ, що зазнали певних втрат під час окупації Криму та окремих районів Донецької та Луганської областей і здійснюють свою діяльність на підконтрольній території України. У цьому контексті визначення В.В. Коврегіним місії ВНЗ є актуальним (адже вищі навчальні заклади в умовах ринкових відносин виконують функції як суб'єкта економіки, так і елемента системи). Так, він пропонує розуміти «під місією ВНЗ можливість задоволення потреб населення (фізичних осіб), а також підприємств і організацій (юридичних осіб) в освітніх послугах і дослідженнях за допомогою створення й реалізації інтелектуальної продукції» [4]. В результаті належний рівень економічної безпеки ВНЗ буде досягнутий, коли будуть забезпечені потреби економіки, вимоги ринку праці та роботодавців.

При цьому важливим вбачається дослідження загроз національній безпеці та загроз системі вищої освіти, зокрема вищим навчальним закладам. Так, у ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки України» [27] виділена низка загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері. Визначені загрози [27] певною мірою характерні для ВНЗ, серед них дотичними до проблематики дослідження слід вважати такі:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;

- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;

- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;

- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;

- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;
- «тіннізація» національної економіки.

Згідно з висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [28] за доповіддю «Реформа американської освіти і національна безпека» [29] в доповіді виділено п'ять основних загроз, що пов'язані зі сферою вищої освіти, зокрема нарощуванням в ній негативних тенденцій: «загроза для економічного зростання і конкурентоспроможності; загроза для воєнної безпеки; загроза для інформаційної безпеки; загроза для глобаль-

них інтересів США; загроза для єдності і згуртованості нації». Також простежується тісний зв'язок національної безпеки із забезпеченням ефективного розвитку людського капіталу: «військова сила вже не є достатньою умовою для гарантування безпеки держави. Національна безпека нині тісно пов'язана з людським капіталом, а сила чи слабкість людського капіталу країни визначається станом системи освіти» [28].

При цьому до уваги слід брати те, що з 39 вищих навчальних закладів Криму, Донецької та Луганської областей, які опинилися в окупації, лише 18 переїхали в інші міста України. З урахуванням зменшення загальної кількості ВНЗ і, як наслідок, студентів та науково-педагогічного персоналу вишів (при цьому слід враховувати, що з кожним роком кількість випускників вітчизняних шкіл, що від'їжджають на навчання за кордон, зростає) виділено основні системні форми загроз вищим навчальним закладам. Зазначене, зокрема, стосується тих ВНЗ, що переміщені з тимчасово окупованих територій в умовах зовнішньої агресії. Так, до основних системних форм загроз слід віднести такі:

- 1) ліцензований обсяг та кількість місць державного замовлення;

- 2) кількість випускників ВНЗ загалом та в розрахунку до кількості ВНЗ;

- 3) кількість студентів вищих навчальних закладів загалом та в розрахунку до кількості ВНЗ зокрема;

- 4) видатки на вищу освіту в розрахунку на ВВП України та до загальних видатків державного бюджету;

- 5) видатки на вищу освіту в загальних видатках зведеного бюджету та у загальній кількості ВНЗ;

- 6) видатки на вищу освіту в загальних видатках зведеного бюджету та у загальній кількості студентів ВНЗ;

- 7) кількість вступників до ВНЗ загалом та в розрахунку до ліцензійного обсягу й обсягу державного замовлення;

- 8) кількість студентів, які навчалися за рахунок державного та місцевих бюджетів, органів державної влади та юридичних осіб, фізичних осіб загалом та в розрахунку до загальної кількості студентів ВНЗ;

- 9) кількість студентів у розрахунку до загальної кількості населення України;

- 10) кількість науково-педагогічних працівників загалом та в загальній кількості працівників;

- 11) кількість науково-педагогічних працівників, що мають науковий ступінь доктора та кандидата наук загалом та в розрахунку до загальної кількості ВНЗ зокрема;

- 12) кількість аспірантів та докторантів загалом та в розрахунку до загальної кількості ВНЗ зокрема.

Ефективне функціонування вищої освіти загалом та ВНЗ зокрема сприятиме зменшенню загроз сфері вищої освіти, отже, економічній безпеці держави та національній безпеці загалом.

Висновки. Загалом загрози за зазначеними системними формами узагальнено формують головну загрозу функціонуванню ВНЗ, яка породжується впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища і є недостатньою відповідністю рівня підготовки фахівців з вищою освітою потребам економіки, вимогам ринку праці та роботодавців, що є характерним і для України загалом, і для тимчасово окупованих територій зокрема. Адже за умови підвищення якості вищої освіти відбудеться зменшення загроз функціонуванню ВНЗ, буде забезпечена потреба в кадрах високої кваліфікації для відбудови територій після їх деокупації, підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ, а також буде забезпечений синергетичний ефект розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В. Позиціонування вищого навчального закладу в експлейнарному базисі його економічної безпеки / Г.В. Козаченко, Г.Д. Тюленев // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць / за заг. ред. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди). – № 388. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. – С. 108–114. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_13.pdf.
2. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В.П. Мартинюк // Економіка. Менеджмент Підприємництво. – 2013. – № 25 (II). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.
3. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І.С. Стеців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>.
4. Коврегін В.В. Механізми забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів / В.В. Коврегін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-4/doc/1/04.pdf>.
5. Бреус С.В. Проблеми та перспективи забезпечення економічної безпеки вітчизняних вищих навчальних закладів / С.В. Бреус // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8 (170). – С. 144–149.
6. Денисенко М.П. Вітчизняна вища освіта в умовах глобалізації та її вплив на ринок праці в Україні / М.П. Денисенко, С.В. Бреус // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 3 (44). – С. 32–36.
7. Денисенко М.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів: основні тенденції на ринку праці / М.П. Денисенко, С.В. Бреус // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 14. – С. 10–14.
8. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності, 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
9. Сучасний тлумачний словник української мови. – К. : Кобза, 2005. – 544 с.
10. Varnes D. Landslide hazards zonation, a review of principles and practice / D. Varnes. – 1984. UNESCO. 63 p.
11. Мунтіян В.І. Основи теорії інформаційної моделі економіки / В.І. Мунтіян. – К. : КИИЦ, 2004. – 368 с.
12. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Т.Б. Кузенко ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
13. Основи економічної безпеки : [підруч.] / [О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Черв'яков]. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
14. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матер. наук.-практ. конф. (Київ, 16–17 травня 2001 року) / редкол.: І.І. Тимошенко (голова) та ін. – К., 2003. – С. 146–171.
15. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь : Доля, 2007. – 523 с.
16. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси держави, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
17. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія / А. Пекін // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 23–25.
18. Економічна безпека : [навч. посіб.] / ред. З.С. Варналій. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
19. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
20. Дідович І.І. Формування економічної безпеки держави та регіону / І.І. Дідович, І.Я. Фабін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11 – С. 152–158.
21. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / [за ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка]. – К. : Ельга-Н ; КНТ, 2007. – 780 с.
22. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності : у 2 кн. / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2006. – Кн. 2 : Захист. Довідник. – 2006. – 800 с.
23. Карачина Н.П. Термінологічний взаємозв'язок категорій в контексті економічної безпеки / Н.П. Карачина // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент : збірник наукових праць. – Вип. 7 (26). – Ч. 2. – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2010. – С. 28–36. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_em.
24. Рудніченко Є.М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / Є.М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.
25. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є.М. Рудніченко // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2013. – № 25 (I). – С. 188–195. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері_2013_25%281%29_23.
26. Коженцьовскі Л. Безпека менеджерів. Суб'єктивні та об'єктивні аспекти безпеки / Л. Коженцьовскі // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6 (48). – С. 86–94.
27. Про основи національної безпеки України : Закон України в редакції від 9 липня 2017 року, підстава 2091-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
28. Критерії національної безпеки в освітній сфері: зарубіжний досвід та висновки для України : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/osvita_bezpeka-7e24e.pdf.
29. U.S. Education Reform and National Security (Independent Task Force Report No. 68) / [J.I. Klein, C. Rice, J.C. Levy]. – New York : Council on Foreign Relations Press. – March 2012. – 120 p.

Аннотация. В статье осуществлено исследование сущности и содержания категории «угроза». Осуществлено группирование теоретических подходов к ее определению. Определено влияние угроз на экономическую безопасность высших учебных заведений. При этом учтены основные тенденции на рынке труда с целью обеспечения его потребностей, требований экономики и работодателей в высококвалифицированных специалистах. Определены системные формы угроз экономической безопасности высших учебных заведений, в частности, с учетом целесообразности ее обеспечения.

Ключевые слова: угроза, риск, экономическая безопасность ВУЗов, экономическая безопасность государства, национальная безопасность.

Summary. The article studies the nature and content category «threat». Performed grouping theoretical approaches to its definition. Outlined the impact of threats to higher education institutions economic security. It takes into account the main tendencies in the labor market in order to meet its needs, requirements of the economy and employers in highly skilled professionals. Determined systemic forms of threats for higher education institutions economic security on the basis of expediency higher education institutions economic security, including temporarily displaced from the occupied territories.

Key words: threat, risk, higher education institutions economic security, state economic security, national security.

УДК 330.43(075.8)

Денисенко В. Ю.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри*

*інформаційних технологій та прикладної математики
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Корнєєва І. С.

*провідний програміст прикладний
департаменту інформаційних технологій (дослідження та розробка)
ТОВ «Телекомунікаційні технології»*

Denisenko V. Yu.

*Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor*

*of the Department of Information Technologies and Applied Mathematics
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Kornyejeva I. S.

*Senior Programmer,
Department IT (R&D)*

Telecommunication Technologies Ltd

ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ МОДЕЛІ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТОРГОВОГО ПОРТУ

DETERMINATION OF REQUIREMENTS FOR SOFTWARE FOR THE MODEL OF QUEUING SYSTEM OF THE TRADING PORT

Анотація. У статті проведений аналіз процесів обслуговування транспортних засобів на КПП порту з точки зору моделювання системи масового обслуговування. Досліджені основні показники СМО з урахуванням планів подальшого зростання вантажопотоків порту. Визначені ключові вимоги до ПЗ, яке необхідно розробити, щоб розвинути інфраструктуру порту до гідного рівня. Описаний процес інтеграції ПЗ для КПП з ПЗ інших структурних підрозділів.

Ключові слова: порт, транспортний засіб, СМО, ПЗ, інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Ефективне функціонування морського транспорту є необхідною умовою становлення України як морської держави, стійкого розвитку її транспортного комплексу й економіки країни загалом.

Географічне положення України сприяє розвитку її транспортного потенціалу, інтеграції у світову тран-

спортну систему передусім як держави, що має можливість забезпечити транзит вантажів через центр Європи найкоротшим шляхом.

Морські торгові порти є складовою частиною транспортної і виробничої інфраструктури держави з урахуванням їх розташування на напрямках міжнародних транспортних кори-

дорів. Від ефективності функціонування портів, рівня їх технологічного і технічного оснащення, відповідності системи управління і розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність українського транспортного комплексу на світовому ринку. Морські торгові порти як суб'єкти міжнародних взаємовідносин відіграють ведучу роль у забезпеченні безпеки судноплавства в територіальному морі і внутрішніх водах України [1].

Порти працюють в умовах жорсткої конкуренції як усередині країни, так і з портами інших країн Чорноморського регіону. Цей факт вимагає відповідного перегляду теоретичних і прикладних положень в галузі управління розвитком матеріально-технічної бази портів. Передусім це пов'язано з дослідженням і розробкою питань, що забезпечують прийняття адекватних новим умовам рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності МТП.

Також для повного розуміння процесів, що відбуваються в порту, варто його розглядати і як сукупність виробничих вузлів (причали, контрольно-пропускні пункти, крани тощо). Таким чином, можна перейти до аналізу ефективності роботи порту з точки зору систем масового обслуговування (СМО) [2]. Їх складно вивчити аналітичними методами, але в теорії масового обслуговування з успіхом застосовуються методи статистичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання планування та визначення ключових показників для розробки ПЗ вивчалось, зокрема, П.А. Тесленко [3], Ю.В. Боковим [4], Д.А. Макаровим [5]. У розробку теоретично-методичних і практичних проблем управління проектами загалом та ІТ-проектами зокрема значний вклад зробили вітчизняні і зарубіжні учені, такі як С.Д. Бушуев [6], А.В. Будильський [7], Е.М. Голдрат [8], А.І. Орлов [9]. Водночас питання побудови ІТ-системи для автоматизації великих підприємств нині мало вивчене.

Сучасні ринкові умови функціонування транспортної системи визначають необхідність постійного розвитку морських торгових портів, вдосконалення їх видів діяльності, досягнення великих потужностей, зниження собівартості, забезпечення стійкої і надійної роботи. Це обумовлюється:

- вимогами і перевагами клієнтів (судновласників, вантажовласників тощо);
- структурою вантажопотоків, що постійно змінюється;
- появою нових технологій, пов'язаних з виробничими процесами, а також їх інформаційним забезпеченням;
- вступом в силу нових законодавчих актів, що регулюють роботу транспортних підприємств;
- форс-мажорними обставинами [10].

Практика рішення таких проблем в нашій країні і за кордоном свідчить про необхідність формування комплексних програм розвитку господарської діяльності морських торгових портів.

Для розробки стратегії розвитку морського торгового порту «Чорноморськ» проведений аналіз завантаженості трьох контрольно-пропускних пунктів (КПП), що забезпечують в'їзд/виїзд наземних транспортних засобів (ТЗ). Середні дані про погодинну завантаженість пунктів на підставі вимірів за 2016 р. наведені в табл. 1.

Метою роботи є визначення вимог до ПЗ для СМО, яка може моделювати завантаженість КПП порту, щоб середній час очікування ТЗ в системі не перевищував 3,5 хвилини з урахуванням подальшого збільшення транспортного потоку.

Результати дослідження. З усього різноманіття СМО слід вибрати модель, яка підходить найбільше та максимально точно відобразить процеси пропуску ТЗ на КПП, але не буде надмірно складною. Оскільки всі КПП здійснюють виписування пропусків незалежно один від одного, то для моделювання вибрана одноканальна СМО.

Для визначення пікових навантажень побудуємо графік сумарної завантаженості КПП по днях тижня (рис. 1).

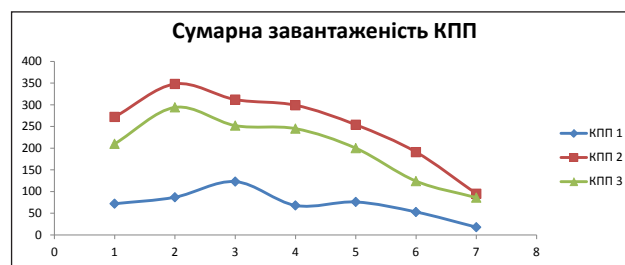


Рис. 1. Завантаженість КПП залежно від дня тижня

Звідси бачимо, що основне навантаження припадає на КПП 2, тому для розрахунку ключових показників СМО можемо скористатися даними з табл. 1 для КПП 2. Варто відзначити, що якби не вдалося виділити один КПП в чистому вигляді, то слід було б ввести «модельне КПП», дані якого розраховані за формулою:

$$(1)$$

де $q_i(t)$ – дані i -го КПП залежно від часу вимірювання.

Також з рис. 1 та табл. 1 можна зробити висновок, що днем, коли відбувається найбільша кількість відвідувань, є вівторок. Тобто для більш детального аналізу необхідно роздивитися графік погодинної завантаженості КПП 2 для вівторка (рис. 2).

Таблиця 1

Погодинні дані про середню кількість ТЗ, що прибувають на КПП порту

День	Понеділок				Вівторок				Середа			
	0–6	6–12	12–18	18–24	0–6	6–12	12–18	18–24	0–6	6–12	12–18	18–24
КПП 1	5	19	33	15	6	23	40	18	9	32	56	26
КПП 2	20	87	103	62	26	111	132	79	23	100	118	71
КПП 3	14	61	88	47	20	85	123	66	17	73	106	56
День	Четвер				П'ятниця							
	0–6	6–12	12–18	18–24	0–6	6–12	12–18	18–24				
КПП 1	5	18	31	14	5	20	35	16				
КПП 2	22	96	113	68	19	81	96	58				
КПП 3	16	71	103	55	13	58	84	45				
День	Субота				Неділя							
	0–6	6–12	12–18	18–24	0–6	6–12	12–18	18–24				
КПП 1	4	14	24	11	1	5	8	4				
КПП 2	14	61	73	43	7	30	36	22				
КПП 3	8	36	52	28	6	25	36	19				

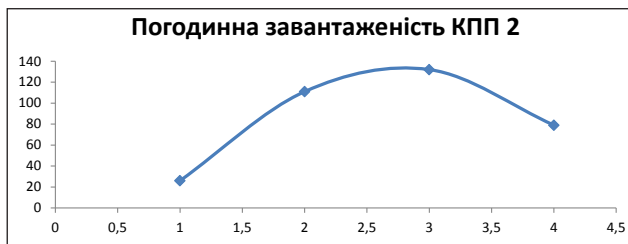


Рис. 2. Погодинні дані про середню кількість ТЗ по вівторках на КПП 2

Оскільки виробнича програма передбачає модернізацію причалів і зростання перевалки вантажів, то очікується і зростання навантаження на пропускну систему, тобто для моделювання слід використовувати прогнозні ключові показники. Як поправку для прогнозів виберемо коефіцієнт 1,2, тобто припустимо, що в наступні 5 років навантаження на КПП зросте на 20%.

Нехай кількість ТС, що надійшли до КПП, задається функцією розподілу ймовірностей, в ролі якої виберемо дискретний розподіл Пуассона [11]:

$$p(x) = \frac{e^{-\lambda} \lambda^x}{x!}, x = 0, 1, \dots, \quad (2)$$

де $p(x)$ – вірогідність надходження x ТЗ в одиницю часу;

x – кількість ТЗ в одиницю часу;

λ – середня кількість надходження ТЗ в одиницю часу (темп надходження ТЗ).

При цьому час обслуговування ТЗ на КПП підпорядковується експоненціальному закону розподілу:

(3)

де $p(t < \tau)$ – вірогідність того, що фактичний t обслуговування ТЗ не буде перевищувати заданої величини τ ;

μ – середня кількість ТЗ, що обслуговуються в одиницю часу.

Тоді отримаємо прогнозний темп надходження ТЗ:

$$\lambda \quad (4)$$

Середній час очікування в черзі визначається формулою:

$$W_q = \frac{\lambda}{\mu(\mu - \lambda)} \quad (5)$$

З початкових вимог для знаходження середньої кількості ТЗ, що обслуговуються в одиницю часу, маємо нерівність:

$$\quad (6)$$

З припущення $\mu \geq \lambda$ та (6) для знаходження μ маємо квадратну нерівність:

$$\mu^2 - 28\mu - 483 \geq 0. \quad (7)$$

Графічний розв'язок (7) наданий на рис. 3.

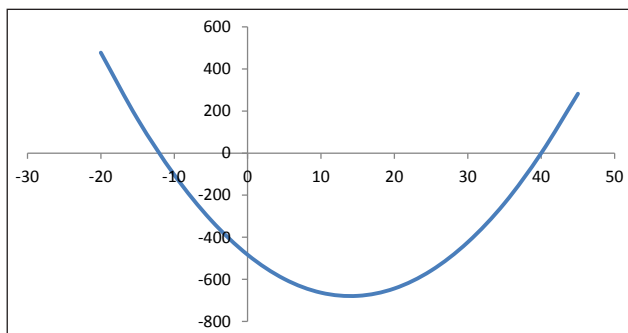


Рис. 3. Графічний розв'язок нерівності для знаходження μ

Оскільки $\mu \geq \lambda \geq 0$, то знаходимо $\mu \geq 40$ ТЗ/год.

Таким чином, час обслуговування однієї машини не може перевищувати 1,5 хвилини, або 90 секунд.

В рамках дослідження було проаналізовано процес обслуговування одного ТЗ на в'їзді на КПП. З проведеного аналізу видно, що обслуговування включає в себе виписку одноразової перепустки на в'їзд/виїзд і підняття шлагбаума. Заміри продуктивності поточного ПЗ, встановленого на КПП, і аналіз витрат операторів на ручне введення даних показали, що середній час обслуговування одного ТЗ становить 200 секунд. Середній час, що витрачається на кожну дію, наведений в табл. 2.

Таблиця 2

Поточні середні витрати часу на обслуговування ТЗ

Дія	Час, секунд
Виписка перепустки:	165
– заповнення даних, що засвідчують особу водія	45
– заповнення даних ТЗ	20
– заповнення даних за навантажувальними/ видатковими ордерами	80
– друк перепустки	10
– печатка та підпис відповідальної особи	10
Повернення водія до ТЗ	20
Відкриття шлагбаума	15
Разом	200

Для того щоб не змінювати апаратне забезпечення (принтер та пристрій підняття шлагбаума), прийнято рішення оптимізувати й автоматизувати процес заповнення даними перепустки, щоб привести його до показників в табл. 3.

Таблиця 3

Задовільні витрати часу на обслуговування ТЗ

Дія	Час, секунд
Виписка перепустки:	55
– заповнення даних, що засвідчують особу водія	10
– заповнення даних ТЗ	5
– заповнення даних за навантажувальними/ видатковими ордерами	20
– друк перепустки	10
– печатка та підпис відповідальної особи	10
Повернення водія до ТЗ	20
Відкриття шлагбаума	15
Разом	90

Таким чином, потрібно розробити ПО, за допомогою якого заповнення пропуску даними займатиме не більше 35 секунд [12].

Для автоматизації процесу посвідчення даних водія потрібно розробити базу даних (БД), яка б зберігала таку інформацію:

- ПІБ водія;
- тип документа, що посвідчує особу;
- серія та номер наданого документа;
- ким виданий документ;
- коли виданий документ.

Тоді після одноразового внесення даних про водія, зокрема зі статистики відвідувань КПП до введення автоматизації, наступного разу його можна буде знайти методом підбору за мінімальним рядком пошуку. Таким рядком можуть бути перші 3–5 літер прізвища або номер документа. Так само необхідно врахувати можливість вибору зі списку під час знаходження більше одного збігу за пошуковими

даними. Оскільки один і той же водій може пред'являти різні типи документів, необхідно окремо розробити пошукові списки як для ПЗ водія, так і для його документів.

Відомо, що на території порту може в'їжджати автопоїзд, що складається з автомобіля і двох причепів, тому для автоматизації введення даних по ТЗ необхідно передбачити зв'язку, представлену на рис. 4, де 1: n – відповідність «один до багатьох», тобто у одного водія може бути багато документів, n: n – відповідність «багато до багатьох», тобто один і той же ТЗ може їздити з різними причепами, а один і той же причіп – з різними ТЗ.

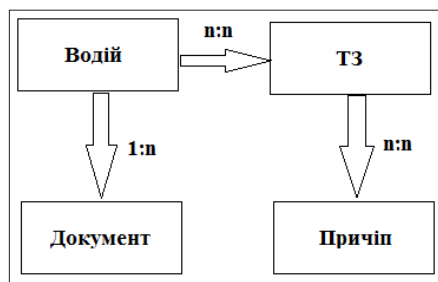


Рис. 4. Типи зв'язків між об'єктами моделі ПЗ

Повна інформація про ТЗ або причепа повинна містити такі дані:

- тип (автомобіль, причіп);
- державний номер;
- марка;
- модель.

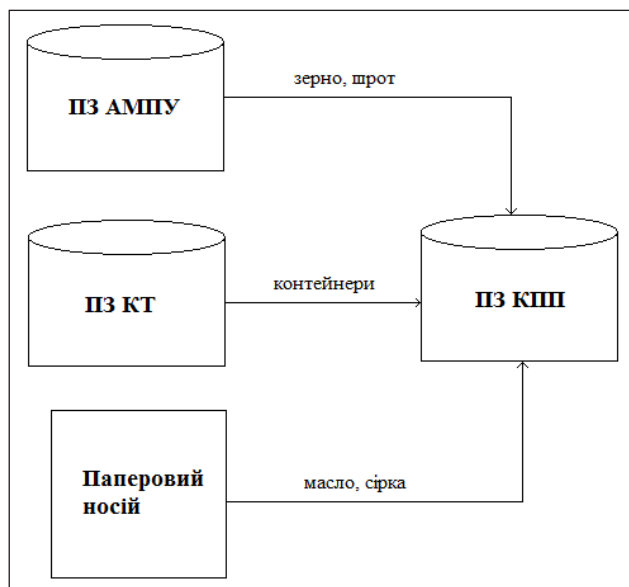


Рис. 5. Види надходження даних по НО та ВО

Наймісткішим модулем для автоматизації є заповнення даними по вантажним (ВО) і видатковим (ВО) ордером. Складність полягає в тому, що видати документи, що

є підставою для виписки перепустки, можуть підрозділи Адміністрації морських портів України (АМПУ), контейнерний термінал порту (КТ), а також різні юридичні особи, які ведуть з портом економічну діяльність, зокрема на підставі договору про спільну діяльність. На рис. 5 представлена структура даних, що надходять.

Аналіз вантажопотоку за 2015 р. – перше півріччя 2017 р. виявив, що найбільша кількість запитів на в'їзд/виїзд надходить від контейнерного терміналу. Більш детальна статистика надана на рис. 6.

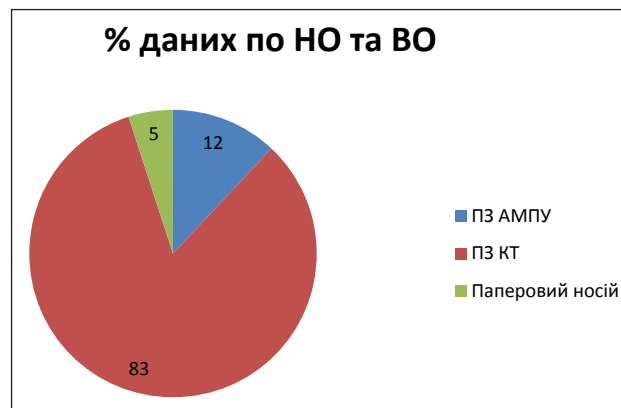


Рис. 6. Статистика даних за видами надходження

Через те, що дані на паперових носіях дуже слабо піддаються автоматизації, основним об'єктом для розробки модуля стає інтеграція з ПЗ, встановленим на контейнерному терміналі і підрозділах АМПУ.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

- для підвищення виробничих потужностей порту потрібен розвиток системи перепусток;
- оскільки передбачається зростання вантажопотоків, потрібне коригування показників в бік збільшення навантаження на КПП;
- прогностичний темп надходження ТЗ становить 28 ТЗ/год.;
- для того щоб ТЗ не простоювало в черзі понад 3,5 хвилини, потрібна розробка або модернізація ПЗ для системи перепусток, що забезпечить обслуговування не менше 40 ТЗ/год.;
- нині середній час обслуговування ТЗ становить 200 секунд, з яких 165 секунд займає виписка перепустки;
- потрібна розробка ПЗ для автоматизації заповнення перепустки, яке дасть можливість скоротити час виписки до 55 секунд;
- важливе місце займає інтеграція з ПО АМПУ і КТ;
- за подальшого зростання вантажопотоку необхідно розглянути питання заміни АЗ і ПЗ для друку перепусток і відкриття шлагбаума;
- для подальшої оптимізації часу обслуговування ТЗ доведеться переглядати сам процес надання доступу ТЗ на в'їзд/виїзд.

Список використаних джерел:

1. Особенности проекта разработки и внедрения автоматизированной системы управления контейнерным терминалом / [П.А. Тесленко, И.С. Барская, Е.А. Чумаченко] // Управление проектами у розвитку суспільства : тези доповідей міжнародної конференції. – К., 2013. – С. 248–250.
2. Аунг Х.М. Моделирование системы массового обслуживания порта Янгон / Х.М. Аунг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-sistemy-massovogo-obsluzhivaniya-porta-yanong>.
3. Тесленко П.А. Концепция информационного конструирования систем / П.А. Тесленко, В.Д. Гогунский // Управление проектами в умовах глобалізації знань : тези доповідей міжнародної конференції. – К., 2008. – С. 100–102.

4. Боковой Ю.В. Особенности методологии проектирования информационных систем для малого и среднего бизнеса / Ю.В. Боковой // Прикладная информатика. – 2006. – № 5. – С. 3–11.
5. О факторах риска в процессе разработки программного обеспечения / [Д.А. Макаров, М.Я. Розенберг, А.Б. Шильников] // Вестник ЮУрГУ. – 2009. – № 37 (170). – С. 85–92.
6. Креативные технологии в управлении проектами и программами / [С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, И.А. Бабаев и др.]. – К. : Саммит книга, 2010. – 768 с.
7. Будыльский А.В. Управление командой разработчиков на этапе исполнения ИТ-проекта с использованием метода критической цепи / А.В. Будыльский, И.Ю. Квятковская // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Управление, вычислительная техника и информатика. – 2014. – № 3. – С. 85–92.
8. Голдратт Э.М. Критическая цепь / Э.М. Голдратт. – М. : ТОС Центр, 2006. – 272 с.
9. Орлов А.И. Теория принятия решений : [учебное пособие] / А.И. Орлов. – М. : Март, 2004. – 656 с.
10. Особенности принятия решения на этапе инициации проектов создания корпоративных информационных систем / [И.С. Барская, П.А. Тесленко, В.Ю. Денисенко] // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – № 1 (49). – Луганськ : вид-во СНУ ім. В.Даля, 2014. – С. 32–39.
11. Теория массового обслуживания / [Г.И. Ивченко, В.А. Каштанов, И.Н. Коваленко]. – М. : ТОС Центр, 2012. – 304 с.
12. Ramsin R. Process-Centered Review of Object-Oriented Software Development Methodologies / R. Ramsin, R. Paige // ACM Computer Surveys. – 2008. – V. 40. – № 1. – P. 35–42.

Аннотация. В статье проведен анализ процессов обслуживания транспортных средств на КПП порта с точки зрения моделирования системы массового обслуживания. Исследованы основные показатели СМО с учетом планов дальнейшего роста грузопотоков порта. Определены ключевые требования к ПО, которое необходимо разработать, чтобы развить инфраструктуру порта до достойного уровня. Описан процесс интеграции ПО для КПП с ПО других структурных подразделений.

Ключевые слова: порт, транспортное средство, СМО, ПО, интеграция.

Summary. The article contains the analysis of the processes of servicing vehicles on the check point of the port from the standpoint of modeling of the queuing system. There was considered the main indicators of QS, taking into account plans for further growth of port flows. Determined key requirements for software that need to be developed, to lead the port's infrastructure to a decent level. Described process of integration for the checkpoints software and software of other structural units.

Key words: port, vehicle, QS, software, integration.

УДК 334.72

Деліні М. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління*

*інформаційно-аналітичною діяльністю та євроінтеграцією
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова*

Dielini M. M.

*PhD in Economics, Associated Professor,
Department of Management,
Information-Analytical Activity and Euro Integration
National Pedagogic Dragomanov University*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTREPRENEURSHIP IN THE SYSTEM OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

Анотація. У статті представлено аналіз моделей соціальної відповідальності бізнесу, на основі яких виділено основні напрями соціальної відповідальності. Зазначено, що економічна відповідальність лежить в основі соціальної та стає підґрунтям для виокремлення категорії «соціально-економічна відповідальність підприємництва». Визначено її напрями, форми та інструменти.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціально-економічна відповідальність підприємництва, економічна відповідальність, юридична відповідальність, етична відповідальність.

Вступ та постановка проблеми. Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) є поширеним поняттям в розвинених країнах та дістає свого розвитку в країнах, що розвиваються. Форми та інструменти застосування соціальної відповідальності різняться залежно від країн, самої організації та тієї моделі СВБ, що притаманні їй. Україна не є винятком в цьому процесі, що пов'язано з розширенням міжнародних зв'язків нашої країни, а також тим, що багато українських підприємств, які бажають підвищувати свій імідж та конкурентоздатність на закордонних ринках, зрозуміли роль та важливість СВБ у своїй діяльності. Оскільки зараз спостерігаються поглиблення вивчення та дослідження багатьох процесів та достатній аналіз соціальної відповідальності бізнесу, а також широкий спектр напрямів її застосування, актуальним вбачається виокремлення такої її складової, як соціально-економічна відповідальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Предметом свого дослідження соціальну відповідальність зробили багато вчених, таких як, зокрема, А. Керолл, Дж. Лантос, К. Бруннер, А.М. Колот, М.О. Кужелев, Т.М. Савіна, О.О. Фоміна, Н.В. Водницька, В.О. Огородник, А.А. Глебова, І.Ф. Комарницький, О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. Деякі з них звертались й до аспекту соціально-економічної відповідальності, але саме поняття так і не сформовано, а також не виокремлено цю категорію. Саме це й стане предметом дослідження автора.

Метою роботи є визначення місця соціально-економічної відповідальності підприємництва в системі соціальної відповідальності бізнесу.

Результати дослідження. Взагалі сама категорія соціальної відповідальності бізнесу вивчається науковцями досить давно, а реальні приклади її застосування відомі ще з давніх-давен, такі як благодійність, філантропія, меценатство. Форм її реалізації зараз багато. Головним та найбільш проблематичним, на нашу думку, під час дослідження соціальної відповідальності є її багатоаспектність та багатогранність. Як вже було зауважено, вона знаходиться в полі вивчення навіть не двох, а більше наук, що значно розширює її трактування (наявно більше 2 000 характеристик СВБ), сфери, форми та напрями її застосування.

Оскільки сферою наукових інтересів автора є саме економічний аспект, то й категорію СВБ будемо розглядати з цього ракурсу.

Деякі науковці виділяють, що в дійсності соціальна відповідальність бізнесу містить в собі процедури і практики компаній із семи аспектів діяльності:

- організаційне управління;
- права людини;
- трудові відносини;
- етична операційна діяльність;
- захист навколишнього середовища;
- захист прав споживачів;
- розвиток місцевих громад та співпраця з ними [1].

Національна стратегія визначила такі напрями СВБ в Україні, як у сфері охорони довкілля; у сфері забезпечення внеску в розвиток суспільства; у сфері корпоративних і трудових відносин [2].

Отже, напрями застосування СВБ спрямовані як на конкретних громадян (споживачі, персонал) шляхом виконання етичної та юридичної відповідальності, так і на громаду взагалі (захист навколишнього середовища, своєчасна сплата податків, розвиток місцевих громад тощо). Інструменти реалізації цього численні та не є предметом дослідження нашої статті, але будуть розглянуті далі в межах означеної проблематики.

Отже, ми бачимо, що сфера реалізації СВБ досить широка, на думку автора, саму категорію СВБ слід сильніше поглиблювати та розмежовувати. Це доцільно буде робити, виходячи з основних теорій науковців стосовно СВБ.

Так, найбільш поширеною є модель, яку запропонував А. Керолл, який є одним із фундаменталістів соціальної відповідальності.

За словами А. Керолла, «корпоративна соціальна відповідальність передбачає ведення бізнесу таким чином, щоб він був економічно вигідним, етичним, соціально сприятливим, а також підпорядковувався закону. Для того щоб бізнесу бути соціально відповідальним, рентабельність та дія в межах закону мають бути найпершими умовами під час обговорення етики фірми, а також того, наскільки підтримується суспільство, в якому цей бізнес існує з вкладом грошей, часу та таланту». А. Керолл зобразив свою модель у вигляді піраміди, де різні верстви допомагають бачити менеджерам різні типи зобов'язань, які суспільство очікує від бізнесу [3]. Модель А. Керола охоплює чотири види соціальної відповідальності, а саме економічну, правову, етичну та філантропічну. Їхню коротку характеристику представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Модель СВБ за А. Кероллом

№	Тип	Характеристика
1.	Економічна	Перша відповідальність компанії – це її економічна відповідальність. Це стосується відповідальності бізнесу за виробництво товарів і послуг, необхідних суспільству, та продажу їх на користь прибутку.
2.	Правова	Юридична відповідальність компанії – це вимоги, які встановлені законом. Разом із забезпеченням того, що компанія є прибутковою, забезпечення його відповідності всім законам є найважливішою відповідальністю.
3.	Етична	Після того, як компанія виконала економічні та юридичні обов'язки, вона може займатися етичними обов'язками. Етичні обов'язки – це обов'язки, які компанія виставляє собі сама, оскільки вважає це за потрібне. Етичні обов'язки можуть включати в себе доброзичливість до навколишнього середовища, виплату справедливої заробітної плати або відмову у веденні бізнесу з гнітючими країнами.
4.	Філантропічна	Якщо компанія здатна виконувати всі свої інші обов'язки, вона може розпочати виконання благодійної відповідальності. Добродійні обов'язки – це обов'язки, які виходять далеко за межі того, що просто потрібно, або які компанії вважають правильним. Вони включають в себе зусилля, спрямовані на покращення благ суспільства (наприклад, шляхом надання послуг громадським організаціям, залучення проектів, спрямованих на сприяння навколишньому середовищу або пожертвування грошових коштів на благодійні причини). Тобто це найвищий рівень відповідальності компаній.

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5]

Існують також інші моделі СВБ. Так, К. Бруннер у своїй книзі «Корпоративна відповідальність та легітимність» описує чотири теорії КСВ, а саме класичну, зацікавлені сторони, соціальні вимоги та соціальний активіст [6–9].

Також є класифікація Дж. Лантоса, яку він презентував у роботі «Етичність альтруїстичної соціальної відповідальності бізнесу». Вона основана на моделі А. Керолла, але автор виділяє в ній три різні типи СВБ:

1) етична СВБ (моральний обов'язок компанії забезпечувати власну економічну відповідальність, правову та етичну);

2) альтруїстична СВБ (задоволення організаційної філантропічної відповідальності, виходячи за рамки запобігання можливої шкоди (етичної СВБ), щоб допомогти пом'якшити недоліки суспільного добробуту, незалежно від того, чи це буде корисним для самого бізнесу);

3) стратегічна СВБ (догляд за діловими колами, які виконують стратегічні ділові цілі) [10].

Останні дві розглядають відповідальність з боку дій організацій, тобто не напрямів її реалізації, а саме обсягу поглиблення соціальної відповідальності в діяльності компанії.

Але в будь-якому разі ми можемо зробити висновок, що досить велика увага приділяється вивченню моделей соціальної відповідальності. В основі кожної моделі лежить економічна складова, яка стверджує, що компанія спочатку зосереджувала увагу на економічному розвитку, а також це є ще однією відповідальністю за оновлення компанії. Але очевидно, що економічне зростання поодиночці не є соціально відповідальним, адже це довгий і взаємний причинний процес. Тому що без економічного розвитку не може статися соціальне. І навпаки, без соціальної навряд чи можливе економічне зростання.

Для більш глибокого аналізу СВБ потрібна також модель, запропонована українським науковцем М.О. Кужелевим. Він пропонує модель СВБ розглядати як систему «відповідальностей» корпорації, що визначає комплекс соціально відповідальних дій та заходів. Мотивом для соціально відповідальної поведінки є очікування стейкхолдерів, дії яких обумовлюють економічний успіх корпорації, отже, і її існування. Він розглядає корпоративну соціально відповідальність (КСВ, в нашому дослідженні це поняття тотожне СВБ) як кубічну модель.

Саме кубічна трьохвекторна структура КСВ дає змогу детально розглянути систему корпоративних відносин, які виникають у трикутнику «державна – суспільство – корпорація» у проєкціях «економічна відповідальність – юридична відповідальність», «економічна відповідальність – етична відповідальність» і «юридична відповідальність – етична відповідальність» для вибору оптимальної моделі КСВ для України. У своєму дослідженні він бере за константу, незалежну та залежну змінну ту чи іншу відповідальність та розглядає основні тенденції у відповідальності, виходячи з цього, якій моделі це більше притаманно та яка може бути більш прийнятною для України [11].

Тобто після розгляду вищенаведених моделей ми бачимо, що вони переважно розглядають відповідальність з точки зору її спрямування. Мається на увазі, що це економічна, етична, юридична сфера. Тобто там, де вона реалізується.

Узагальнену схему моделі соціальної відповідальності бізнесу та взаємозв'язок її складових представлено на рис. 1.

Так, через те, що велика частка СВБ орієнтована саме на економічний напрям, доцільним є виокремлення такої її складової, як соціально-економічна відповідальність.

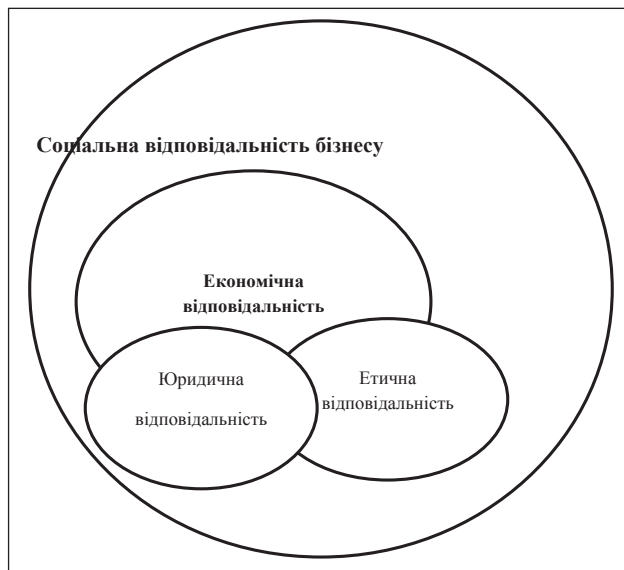


Рис. 1. Схема соціальної відповідальності бізнесу та взаємозв'язок її складових

Знову звернемося до моделі А. Керолла, де саме економічна відповідальність визначається базовою функцією компанії на ринку товарів і послуг, на якому вона постає в ролі виробника. Ця функція спрямована на задоволення потреб споживачів та одержання економічних вигід (доходів). В неї входять заробіток достатнього прибутку на власний акціонерний капітал для задоволення акціонерів, надання продукції, що варта сплачених за неї грошей, для задоволення покупців, створення нових робочих місць та нових матеріальних цінностей для свого бізнесу, заохочення інновацій [12].

Основний сенс соціально-економічної відповідальності полягає в тому що це є відповідальністю підприємництва перед співробітниками, споживачами, конкурентами, суспільством взагалі за допомогою економічних засобів та важелів. На відміну від характеристики просто економічної відповідальності в означеній моделі, соціально-економічна полягає не тільки в підвищенні рентабельності підприємства та отриманні доходу, а в реалізації соціальної відповідальності саме економічними інструментами.

Т.М. Савіна у своїй дисертації визначає соціально-економічну відповідальність бізнесу як особливо інтегрований феномен, що характеризує діяльність кожного окремого суб'єкта господарювання, що забезпечує економічне зростання і прогресуюче якісне поліпшення життя населення [13].

Отже, ми бачимо, що соціально-економічна відповідальність стосується тих сфер, які конкретно спрямовані на отримання грошей. Звичайно, існують ще елементи екологічної, правової, етичної відповідальності, але вони носять трохи інший характер. Поліпшення життя населення відбувається шляхом реалізації соціальних програм, грантів, соціально-відповідальних інвестицій, філантропії тощо.

О.О. Охріменко та Т.В. Іванова у своєму дослідженні зазначають, що соціально-економічна відповідальність (СЕВБ) виявляється в таких напрямках:

- напрям і характер інвестицій;
- ланцюжок поставок (від участі місцевих постачальників у виробничому циклі до номенклатури товарів і послуг);
- характер використання трудових ресурсів;
- наукові дослідження, які замовляються або фінансуються компаніями в інтересах розвитку бізнесу;
- поводження з ресурсами і матеріалами, які використовуються для виробництва кінцевих продуктів;

Форми реалізації соціально-економічної відповідальності роботодавця [16]

Найманий працівник	Держава	Суспільство
1. Надання гарантій зайнятості	1. Створення конкурентоспроможної продукції	1. Задоволення потреб у товарах та послугах
2. Забезпечення своєчасної виплати заробітної плати	2. Легалізація тіньових доходів	2. Гарантія якості продукції
3. Забезпечення гідної заробітної плати	3. Соціальні виплати до бюджетів усіх рівнів	3. Екологічне виробництво
4. Забезпечення відповідними умовами праці	4. Створення мотиваційного механізму для реалізації робочої сили	4. Інвестиції до розвитку трудового потенціалу країни
5. Створення умов морального подолання відчуження праці: – можливість кар'єрного зростання; – можливість самореалізації		

Таблиця 2

Заходи реалізації соціально-економічної відповідальності

№	Об'єкт спрямування	Заходи реалізації
1.	Перед людиною-працівником	1) виплата гідної заробітної плати, її зростання; 2) надання премій та компенсацій; 3) навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту; 4) безпека зайнятості та соціально-відповідальна реструктуризація підприємств; 5) мотивація персоналу, складання планів індивідуального пенсійного забезпечення та індивідуального страхування; 6) допомога у розв'язанні житлових проблем
2.	Перед власниками, акціонерами, вкладниками	своєчасна виплата дивідендів
3.	Перед споживачем, конкурентним середовищем та суспільством	1) вироблення якісної продукції; 2) постійне удосконалення якості продукції разом з науковими дослідженнями в цій сфері; 3) чиста конкуренція; 4) сплата податків; 5) достовірна реклама; 6) соціальні інвестиції, соціально відповідальний маркетинг тощо (хоча деякі науковці відносять їх не до форм, а до інструментів)
4.	Перед державою	1) сплата податків; 2) підвищення загального добробуту населення; 3) легалізація бізнесу та вихід з тіньового ринку праці

Джерело: складено на основі [14; 15]

О.О. Фоміна та Н.В. Водницька визначають соціально-економічну відповідальність роботодавця в таких формах (табл. 3).

Тобто ми бачимо, що форм реалізації соціально-економічної відповідальності досить багато, а також з'являються нові, які є надбанням використання досвіду розвинених країн. Застосування соціально-відповідального бізнесу в українських реаліях є досить новим порівняно із загальним розвитком цієї категорії, тому його розвиток відбувається поступово, підлаштовуючись під рівень економічного розвитку держави та потреби населення.

Тепер перейдемо до інструментів СЕВБ. Науковці наводять різні погляди з цієї теми, в інших роботах автора представлено більш глибокий аналіз, тому тут зробимо перелік наведених раніше інструментів: грошові гранти; благодійні пожертви та спонсорська допомога, меценатство; соціально значущий маркетинг; еквівалентне фінансування; соціальні інвестиції; адміністративний/соціальний бюджет; соціальні програми [17; 18].

Звичайно, соціально-економічна відповідальність не може бути окреслена чітко, не впливаючи на інші сфери СВБ. Будь-яка практика СВБ у своїй основі має економічний важіль – грошове наповнення. Екологічна відповідальність є неможливою без економічної, але вона стикається в межах саме економічного наповнення. Але саме СЕВБ має і економічний інструмент, і форму реалізації. Тобто це поняття є більш широким, ніж етична відповідальність та юридична, але не тотожна соціальній відповідальності.

Висновки. Вищенаведене дає змогу зробити висновок, що соціальна відповідальність бізнесу стає вагомим елементом українського сьогодення. Свій розвиток вона отримала вже давно, а в розвинених країнах посідає важливе місце в діяльності багатьох відомих організацій. Представлені моделі СВБ показали, що погляди вчених загалом збігаються та майже всі походять від моделі А. Керолла, де виділено 4 складові, а основою якої є саме економічна відповідальність. Але А. Керолл бачив її в діяльності компанії з метою забезпечення її рентабельності, тоді як ми вважаємо, що поглиблення використання та дослідження СВБ сприяє появі нової категорії «соціально-економічна відповідальність підприємства», яка передбачає не тільки отримання прибутку своєю організацією, але й реалізацію СВБ економічними важелями з метою розвитку населення та підвищення його добробуту. Ця сфера є відокремленою від етичної, екологічної та юридичної відповідальності, які, звичайно, усі пов'язані, але й відрізняються від соціально-економічної. Якщо юридична відповідальність вимагає від підприємств відповідати усім правовим нормам, етична – дотримання етичних норм та принципів,

екологічна – захисту навколишнього середовища, то соціально-економічна спрямована на покращення життя населення саме економічними засобами. Саме побудови

моделі соціально-економічної відповідальності підприємств України й будуть присвячені подальші наукові розробки автора.

Список використаних джерел:

1. Глебова А.А. Социальная ответственность бизнеса Украины на современном этапе формирования рыночных условий / А.А. Глебова // Экономика и управление: теория и практика : материалы международной заочной научно-практической конференции (20 сентября 2012 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/3898-2012-09-28-06-31-52>.
2. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.
3. CEO Transformational Leadership and Corporate Social Responsibility / [D. Waldman, D. Siegel, M. Javidan] // Working Paper, Rensselaer Polytechnic Institute. – 2004.
4. Scilly M. Four Types of Corporate Social Responsibility / M. Scilly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/four-types-corporate-social-responsibility-54662.html>.
5. Balch O. Deconstructing CSR: Corporate philanthropy / O. Balch // Web-site of Ethical Corporation. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ethicalcorp.com/deconstructing-csr-corporate-philanthropy>.
6. Models of Corporate Responsibility Part I: The Classical Model [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/03/models-of-corporate-responsibility-part-i-the-classical-model>.
7. Models of Corporate Social Responsibility Part 2: The Stakeholder Model [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/09/models-of-corporate-social-responsibility-part-2-the-stakeholder-model>.
8. Models of Corporate Social Responsibility Part 3: Social Demandingness Model [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/20/models-of-corporate-social-responsibility-part-3-social-demandingness-theory>.
9. Models of Corporate Social Responsibility Part 4 (of 4): Social Activism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/30/models-of-corporate-social-responsibility-social-activism>.
10. Godelnik R. Philanthropy, CSR and the Social Responsibility of Business / R. Godelnik. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.triplepundit.com/2012/08/philanthropy-csr-social-responsibility-of-business>.
11. Кужелев М.О. Формування парадигми корпоративної соціальної відповідальності в Україні / М.О. Кужелев // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 60–63.
12. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_4_2.
13. Савина Т.Н. Социально-экономическая ответственность бизнеса : дисс. ... канд. экон. наук / Т.Н. Савина. – Йошкар-Ола, 2007. – 205 с.
14. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. – К. : Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. – 180 с.
15. Комарницький І.Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І.Ф. Комарницький, З.І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2010_6/7_Social.pdf.
16. Фоміна О.О. Соціально-економічна відповідальність підприємства в транзитивному суспільстві / О.О. Фоміна, Н.В. Водницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Tiru/2009_28_1/29.pdf.
17. Єрмолаєва Т.К. Корпоративна соціальна відповідальність як умова сталого розвитку : [навчально-методичний комплекс] / Т.К. Єрмолаєва. – М. : Російська державна академія інтелектуальної власності (РГАІС), 2012. – 184 с.
18. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин / В.О. Огородник // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 1–2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_1-2_30.

Аннотация. В статье представлен анализ моделей социальной ответственности бизнеса, на основе которых выделены основные направления социальной ответственности. Указано, что экономическая ответственность лежит в основе социальной и становится базисом для выделения категории «социально-экономическая ответственность предпринимательства». Определены ее направления, формы и инструменты.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социально-экономическая ответственность предпринимательства, экономическая ответственность, юридическая ответственность, этическая ответственность.

Summary. The article presents the analysis of models of social responsibility of business, on the basis of which the main directions of social responsibility are highlighted. It is noted that economic responsibility lies at the ground of social and becomes the basis for the categorization “socio-economic responsibility of entrepreneurship”. Its directions, forms and tools are defined.

Key words: social responsibility of business, socio-economic responsibility of entrepreneurship, economic responsibility, legal responsibility, ethical responsibility.

Дзюбановська Н. В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіко-математичних методів
Тернопільського національного економічного університету

Dziubanovska N. V.
PhD in Economics,
Senior Lecturer in Economics and Mathematical Methods of
Ternopil National Economic University, Ukraine

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

STATISTICAL METHODS OF EVALUATION OF INTERNATIONAL TRADE OF THE EUROPEAN UNION

Анотація. У статті застосовано метод канонічної кореляції для аналізу міжнародної торгівлі країн ЄС засобами пакета програм STATISTICA 10. Країни ЄС поділено на 5 кластерів за величиною площі та чисельністю населення. Для кожної групи проведено канонічний кореляційний аналіз та розраховано канонічні коефіцієнти для опису кореляційної залежності між показниками міжнародної торгівлі та досліджуваними чинниками. На основі результатів аналізу побудовано діаграми розсіювання канонічних змінних.

Ключові слова: аналіз, експорт, імпорт, канонічна кореляція, кластер, міжнародна торгівля.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародна торгівля як сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу є складним соціально-економічним процесом, що зазнає постійних структурних та динамічних змін. Ці зміни зумовлені великою кількістю чинників. Виявлення взаємозв'язків між показниками міжнародної торгівлі та цими чинниками дасть змогу регулювати економічну політику кожної країни і спрямовувати її на підвищення конкурентоздатності країни на міжнародному ринку. Одним із засобів вирішення цього завдання є використання канонічного кореляційного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато робіт науковців присвячено використанню економічних методів до дослідження соціально-економічних процесів. Зокрема, застосуванням кластерного аналізу в економіці займалися І.І. Глаголева, А.Ю. Берко [1], О.М. Ляшенко, З.М. Бойко [2], І.Д. Мендель [3] та інші вчені. Щодо застосування канонічного кореляційного аналізу в економіці слід виділити таких вчених, як, зокрема, Р.М. Волчек [4], Л.М. Малярець, А.В. Жуков [5], С.В. Лабунська [6], Т.А. Терещенко, Т.П. Романюк, В.М. Богомазова [7].

Метою роботи є застосування статистичних методів, зокрема кластерного аналізу та канонічного кореляційного аналізу, для виявлення взаємозв'язків між

показниками міжнародної торгівлі та факторами, що впливають на ці показники.

Результати дослідження. В одній із робіт [8] ми проводили канонічний кореляційний аналіз міжнародної торгівлі країн ЄС для виявлення взаємозв'язків між основними показниками міжнародної торгівлі та географічними характеристиками країн. На основі отриманих результатів дослідження виникла необхідність поділу країн ЄС на групи з одноріднішими вибірками і проведення канонічного кореляційного аналізу для кожної із груп.

Отже, для отримання точнішого результату щодо залежності основних показників міжнародної торгівлі від певних чинників здійснимо поділ країн ЄС на групи з одноріднішими вибірками з метою отримання точніших результатів.

Згрупуємо країни ЄС за величиною площі та чисельністю населення. Для групування використаємо метод кластерного аналізу k-means засобами пакета програм STATISTICA 10, використовуючи статистичні дані Eurostat за 2016 р. [9]. Змінними групування виберемо площу країни та чисельність населення, а мірою відстані об'єктів у кластерах – Евклідову відстань.

На основі поверхні значень змінних групування (рис. 1) країни ЄС поділено на 5 кластерів.

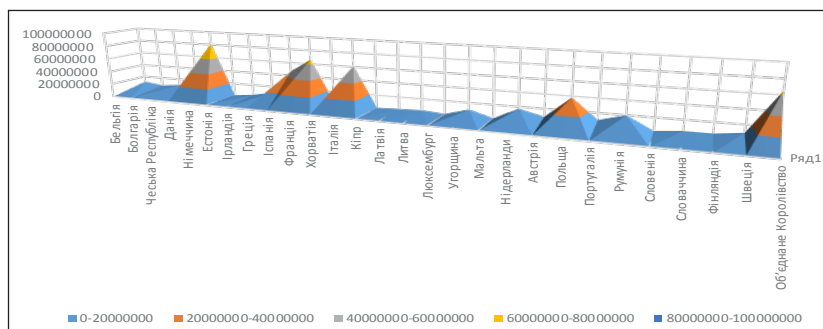


Рис. 1. Поверхня значень за показниками площі та чисельності населення країн ЄС за 2016 р.

За результатами кластерного моделювання отримано 5 груп країн ЄС, що відрізняються між собою площею та чисельністю населення (значення середніх змінних групування представлено на рис. 2).



Рис. 2. Середні значення змінних групування у кластерах

Члени кожного з кластерів із розмірами площі та чисельністю населення для наочності подамо у табл. 1.

Поділ країн ЄС на 5 кластерів за величиною площі та чисельністю населення

Країна	Площа, км ²	Чисельність населення
1 кластер		
Німеччина	357 050	82 175 684
Іспанія	505 992	46 445 828
Франція	547 030	66 759 950
Італія	301 318	60 665 551
Польща	312 685	37 967 209
Об'єднане Королівство	244 820	65 382 556
2 кластер		
Бельгія	30 510	11 311 117
Чеська Республіка	78 866	10 553 843
Греція	131 940	10 783 748
Угорщина	93 030	9 830 485
Нідерланди	41 526	16 979 120
Португалія	91 568	10 341 330
Румунія	238 392	19 760 314
Швеція	449 964	9 851 017
3 кластер		
Болгарія	110 910	7 153 784
Данія	43 094	5 707 251
Ірландія	70 280	4 724 720
Австрія	83 858	8 690 076
Словаччина	48 845	5 426 252
Фінляндія	338 145	5 487 308
4 кластер		
Хорватія	56 542	4 190 669
Латвія	64 589	1 968 957
Литва	65 200	2 888 558
Словенія	20 273	2 064 188

(Продовження таблиці 1)

5 кластер		
Естонія	45 226	1 315 944
Кіпр	9 251	848 319
Люксембург	2 586	576 249
Мальта	316	434 403

Оскільки географічні характеристики ми вибрали для поділу країн на кластери, основними чинниками, що можуть впливати на обсяги експортно-імпорتنних операцій, виберемо такі економічні показники, як ВВП на душу населення країн та середній дохід населення. Оцінимо вплив вибраних факторів на обсяги експорту та імпорту країн ЄС, враховуючи поділ країн на групи. Застосуємо канонічний кореляційний аналіз для дослідження міжнародної торгівлі країн ЄС у кожному кластері, використовуючи статистичні дані Eurostat протягом 2010–2016 рр. [9]. Для цього виберемо множину залежних змінних Y (Y_1 – обсяг експорту країн ЄС, млн. євро; Y_2 – обсяг імпорту країн ЄС, млн. євро) від множини змінних X (X_1 – ВВП на душу населення, євро; X_2 – середній дохід населення, євро).

Оскільки математична задача полягає у знаходженні таких нормованих лінійних комбінацій $U = \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 Y_2$ та $V = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$, щоб кореляція між U та V була максимальною, нашим завданням буде знайти величини U та V для кожного кластеру країн ЄС.

Канонічний кореляційний аналіз виконаємо засобами програмного продукту STATISTICA 10.

Для першого кластеру країн ЄС одержимо такі результати (рис. 3).

Canonical Analysis Summary (Spreadsheet)		
Canonical R: ,90554		
Chi(4)=82,111 p=0,0000		
	Left Set	Right Set
N=42		
No. of variables	2	2
Variance extracted	100,000%	100,000%
Total redundancy	70,2549%	79,9621%
Variables:	1 Y1, Export	X1, GDP per capita
	2 Y2, Import	X2, Median income

Рис. 3. Результати канонічного аналізу для країн-членів першого кластеру

Як бачимо з рис. 3, ми отримали два канонічні корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R=0,901$, що є досить великим і високо значимим, оскільки ($p < 0,001$). Ця величина показує тісноту зв'язку між канонічними змінними в першій і другій множині. Два корені описують 100% дисперсії множини показників міжнародної торгівлі та 100% дисперсії множини економічних показників країн. Використовуючи значення показників міжнародної торгівлі та отриманих канонічних коренів, можна пояснити в середньому 70,3% дисперсії змінних в лівій множині та 80% мінливості в правій множині. Ці результати вказують на досить сильну залежність між змінними двох множин.

Значимість канонічних коренів перевіряється за допомогою коефіцієнта кореляції та виконанням умови ($p < 0,001$) (рис. 4).

Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheet)						
Root Removed	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,905542	0,820006	82,11149	4	0,000000	0,11856
1	0,584462	0,341596	16,09053	1	0,000061	0,65844

Рис. 4. Перевірка значимості канонічних коренів для країн-членів першого кластеру

Як видно з рис. 4, найбільше значення $R=0,901$, а також воно є найбільш значимим ($p < 0,001$).

Для розрахунку значень канонічних змінних використано канонічні ваги лівої (рис. 5) та правої (рис. 6) множин відповідно.

Variable	Canonical Weights, left set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
Y1, Export	1,24927	-3,29929
Y2, Import	-2,13323	2,80986

Рис. 5. Канонічні ваги лівої множини для країн-членів першого кластеру

Variable	Canonical Weights, right set (Spreadsheet)	
	Root 1	Root 2
X1, GDP per capita	-1,54575	-5,41510
X2, Median income	0,55960	5,60353

Рис. 6. Канонічні ваги правої множини для країн-членів першого кластеру

Виходячи з рис. 5 та рис. 6, вважаємо, що рівняння канонічної моделі для змінних U та V ($R=0,901$) матиме такий вигляд:

$$U = 1,25Y_1 - 2,13Y_2;$$

$$V = -1,55X_1 + 0,56X_2.$$

Враховуючи те, що $R=0,901$, можна стверджувати, що існує досить тісний зв'язок між показниками міжнародної торгівлі та економічними показниками країн-членів першого кластеру (ВВП на душу населення та середній дохід населення).

Залежність між значеннями канонічних змінних із правої та лівої множин зобразимо графічно (рис. 7).

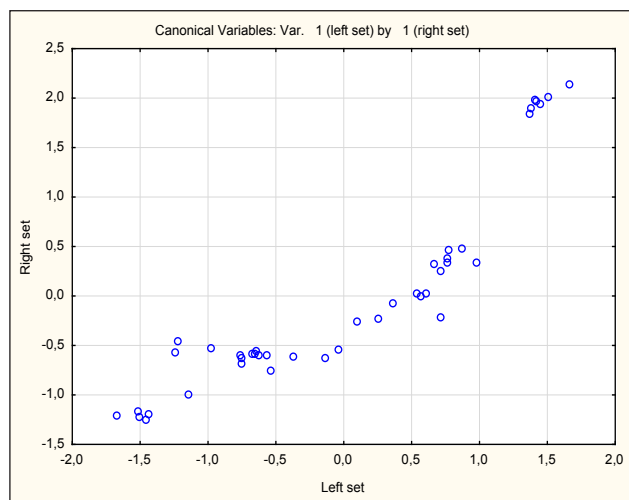


Рис. 7. Діаграма розсіювання канонічних змінних для країн-членів першого кластеру

Аналогічно було проведено канонічний кореляційний аналіз для країн з інших кластерів. Так, для країн-членів другого кластеру отримано два канонічні корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R=0,75$, що не є досить великим, проте є високо значимим, оскільки ($p < 0,001$) (рис. 8). Два корені описують 100% дисперсії множини показників міжнародної торгівлі та 100% дисперсії множини економічних показників країн, а також пояснюють в середньому 55,5% дисперсії змінних в лівій множині та 51% мінливості в правій множині.

Canonical Analysis Summary (Spreadsheets)			
Canonical R: ,74584			
Chi(4)=50,071 p=0,0000			
N=56	Left Set	Right Set	
No. of variables	2	2	
Variance extracted	100,000%	100,000%	
Total redundancy	55,5076%	50,9098%	
Variables:	1	Y1, Export	X1, GDP per capita
	2	Y2, Import	X2, Median income

Рис. 8. Результати канонічного аналізу для країн-членів другого кластеру

Із двох отриманих коренів значимим є лише перший (рис. 9).

Root Removed	Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheets)					
	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,745836	0,556272	50,07140	4	0,000000	0,38529
1	0,362881	0,131682	7,41288	1	0,006479	0,86831

Рис. 9. Перевірка значимості канонічних коренів для країн-членів другого кластеру

Рівняння канонічної моделі для змінних U та V ($R=0,75$) матиме такий вигляд:

$$U = -0,02Y_1 - 0,98Y_2;$$

$$V = -2,6X_1 + 1,66X_2.$$

Враховуючи значення коефіцієнта кореляції $R=0,75$, бачимо, що зв'язок між показниками міжнародної торгівлі та економічними показниками країн-членів другого кластеру є не досить тісним. Про це також свідчить графічне зображення цієї залежності (рис. 10). На діаграмі чітко видно деякі відхилення від регресійної лінії.

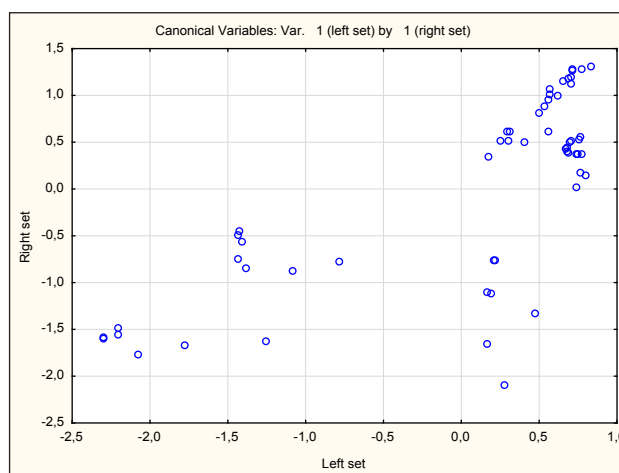


Рис. 10. Діаграма розсіювання канонічних змінних для країн-членів другого кластеру

Щодо країн-членів третього кластеру отримано два канонічні корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R=0,84$, що є досить великим і високо значимим, оскільки ($p < 0,001$) (рис. 11). Два корені описують 100% дисперсії множини показників міжнародної торгівлі і 100% дисперсії множини економічних показників країн, а також пояснюють в середньому 40,46% дисперсії змінних в лівій множині та 50,64% мінливості в правій множині.

Із двох отриманих коренів значимим є лише перший (рис. 12).

Canonical Analysis Summary (Spreadsh Canonical R: ,84008 Chil(4)=55,516 p=0,0000		
N=42	Left Set	Right Set
No. of variables	2	2
Variance extracted	100,000%	100,000%
Total redundancy	40,4552%	50,6409%
Variables:	1 Y1, Export	X1, GDP per capita
	2 Y2, Import	X2, Median income

Рис. 11. Результати канонічного аналізу для країн-членів третього кластеру

Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheet7)						
Root Removed	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,840081	0,705735	55,51643	4	0,000000	0,236458
1	0,443221	0,196445	8,42031	1	0,003713	0,803555

Рис. 12. Перевірка значимості канонічних коренів для країн-членів третього кластеру

Рівняння канонічної моделі для змінних U та V ($R=0,84$) матиме такий вигляд:

$$U = -2,01Y_1 + 1,36Y_2;$$

$$V = -2,97X_1 + 2,18X_2.$$

Значення коефіцієнта кореляції $R=0,84$ вказує на тісний зв'язок між показниками міжнародної торгівлі та економічними показниками країн-членів третього кластеру. Зобразимо графічно цю залежність (рис. 13). На діаграмі практично не спостерігається відхилень від регресійної лінії.

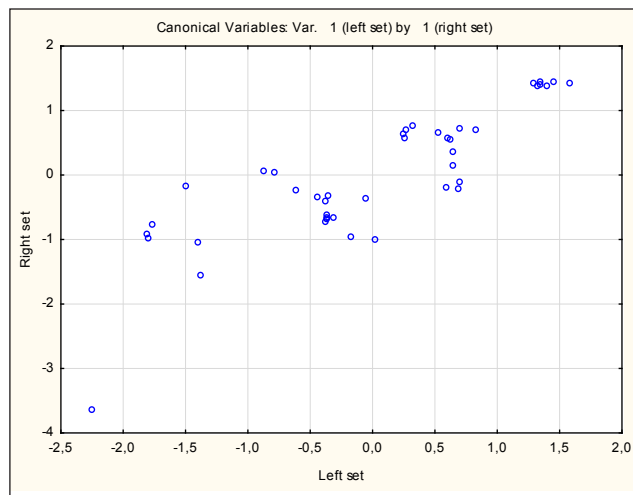


Рис. 13. Діаграма розсіювання канонічних змінних для країн-членів третього кластеру

Як показали результати канонічного кореляційного аналізу щодо країн-членів четвертого кластеру, отримано два канонічні корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R=0,9$, що є надзвичайно великим і високо значимим, оскільки ($p < 0,001$) (рис. 14). Два корені описують 100% дисперсії множини показників міжнародної торгівлі і 100% дисперсії множини економічних показників країн, а також пояснюють в середньому 78,48% дисперсії змінних в лівій множині та 49,29% мінливості в правій множині.

Проте з двох отриманих коренів значимим є лише перший (рис. 15).

Canonical Analysis Summary (Spreadsh Canonical R: ,89723 Chil(4)=44,570 p=0,0000		
N=28	Left Set	Right Set
No. of variables	2	2
Variance extracted	100,000%	100,000%
Total redundancy	78,4818%	49,2870%
Variables:	1 Y1, Export	X1, GDP per capita
	2 Y2, Import	X2, Median income

Рис. 14. Результати канонічного аналізу для країн-членів четвертого кластеру

Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheet7)						
Root Removed	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,897231	0,805023	44,57043	4	0,000000	0,162155
1	0,410286	0,168335	4,51597	1	0,033587	0,831665

Рис. 15. Перевірка значимості канонічних коренів для країн-членів четвертого кластеру

Рівняння канонічної моделі для змінних U та V ($R=0,9$) матиме такий вигляд:

$$U = -0,36Y_1 - 0,65Y_2;$$

$$V = -3,72X_1 + 3X_2.$$

Значення коефіцієнта кореляції $R=0,9$ надзвичайно велике та вказує на дуже тісний зв'язок між показниками міжнародної торгівлі та економічними показниками країн-членів четвертого кластеру. Зобразимо графічно цю залежність (рис. 16). Однак із діаграми видно, що спостережені дані розбиті принаймні на дві групи, тобто все ж таки, попри розбиття країн на кластери, існує неоднорідність між числовими показниками для цих країн ЄС.

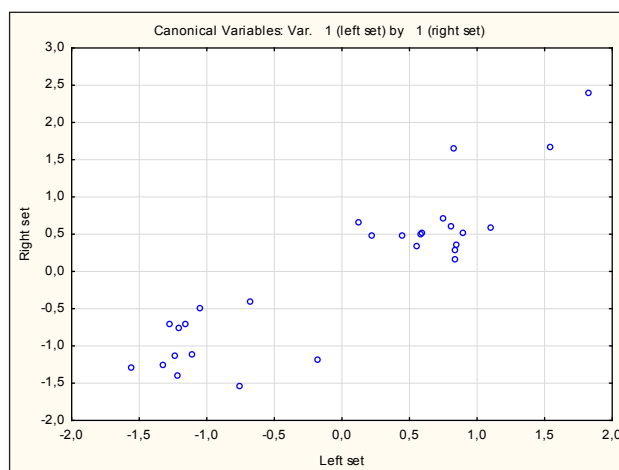


Рис. 16. Діаграма розсіювання канонічних змінних для країн-членів четвертого кластеру

Щодо країн-членів п'ятого кластеру отримано два канонічні корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R=0,95$, що є досить великим та високо значимим, оскільки ($p < 0,001$) (рис. 17). Два корені описують 100% дисперсії множини показників міжнародної торгівлі та 100% дисперсії множини економічних показників країн, а також пояснюють в середньому 88,4% дисперсії змінних в лівій множині та 82,3% мінливості в правій множині.

Із двох отриманих коренів обидва є значимими (рис. 18).

Canonical Analysis Summary (Spreadsheet)		
Canonical R: ,94863		
Chi(4)=96,563 p=0,0000		
	Left Set	Right Set
N=28		
No. of variables	2	2
Variance extracted	100,000%	100,000%
Total redundancy	88,4207%	82,2928%
Variables:	1 Y1, Export	X1, GDP per capita
	2 Y2, Import	X2, Median income

Рис. 17. Результати канонічного аналізу для країн-членів п'ятого кластеру

Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheet7)						
Root Removed	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,948631	0,899900	96,56274	4	0,000000	0,019422
1	0,897759	0,805971	40,17384	1	0,000000	0,194029

Рис. 18. Перевірка значимості канонічних коренів для країн-членів п'ятого кластеру

Напишемо рівняння канонічної моделі для змінних U та V для обох коренів:

для першого кореня ($R=0,95$):

$$U = -1,79Y_1 + 0,86Y_2;$$

$$V = -4,36X_1 + 3,94X_2;$$

для другого кореня ($R=0,9$):

$$U = -2,93Y_1 + 3,3Y_2;$$

$$V = -1,44X_1 + 2,35X_2.$$

Значення коефіцієнтів кореляції $R=0,95$ та $R=0,9$ для обох коренів вказують на досить тісний зв'язок між показниками міжнародної торгівлі та економічними показниками країн-членів п'ятого кластеру.

Як бачимо, графічне зображення цієї залежності (рис. 19, рис. 20) підтверджує тісноту зв'язку, тобто для обох коренів практично не спостерігається відхилення від регресійної лінії.

Висновки. З метою отримання точнішого результату щодо залежності основних показників міжнародної торгівлі від певних чинників ми поділили країни ЄС на 5 кластерів за величиною площі та чисельністю населення. Це розбиття дало змогу отримати більш однорідні вибірки даних.

Для кожної групи країн ЄС було проведено канонічний кореляційний аналіз з метою виявлення взаємозв'язків між показниками міжнародної торгівлі та факторами, що впливають на ці показники. Як фактори впливу ми вибрали ВВП на душу населення та середній дохід населення. На основі результатів аналізу видно, що значна кореляція між змінними в двох множинах є наслідком сильної залежності між показниками міжнародної торгівлі та досліджуваними факторами, тобто обсяги експортно-імпортних операцій залежать від розміру ВВП на душу населення та середнього доходу населення.

Список використаних джерел:

1. Глаголева І.І. Застосування кластерного аналізу для опрацювання даних земельного кадастру / І.І. Глаголева, А.Ю. Берко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Інформаційні системи та мережі. – 2014. – № 783. – С. 420–429.
2. Мендель І.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мендель. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
3. Ляшенко О.М. Фінансові доміанти процесу ціноутворення на світовому ринку сировинних товарів / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 135–145.
4. Волчек Р.М. Канонічні кореляції як аналітичний інструмент управління фінансовим станом харчових підприємств / Р.М. Волчек // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 72–81.
5. Малярєць Л.М. Математико-статистичні інструменти діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / Л.М. Малярєць, А.В. Жуков // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 121–127.
6. Лабунська С.В. Використання моделей канонічного кореляційного аналізу під час оцінки інноваційної спроможності суб'єктів господарювання / С.В. Лабунська // Моделювання регіональної економіки: збірник наукових праць. – № 1 (23). – Івано-Франківськ: Плай, 2014. – С. 40–50.

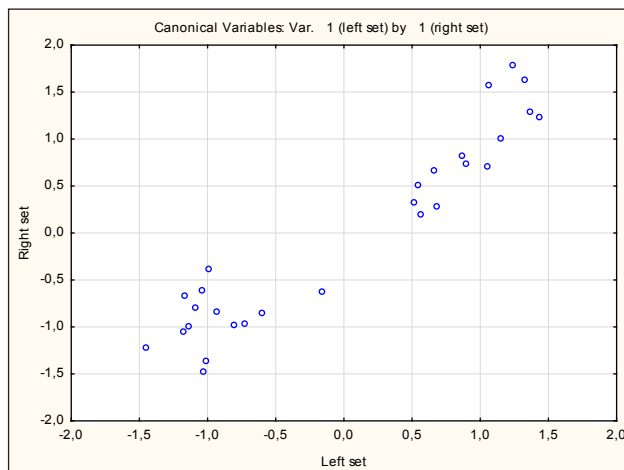


Рис. 19. Діаграма розсіювання канонічних змінних для країн-членів п'ятого кластеру для першого кореня

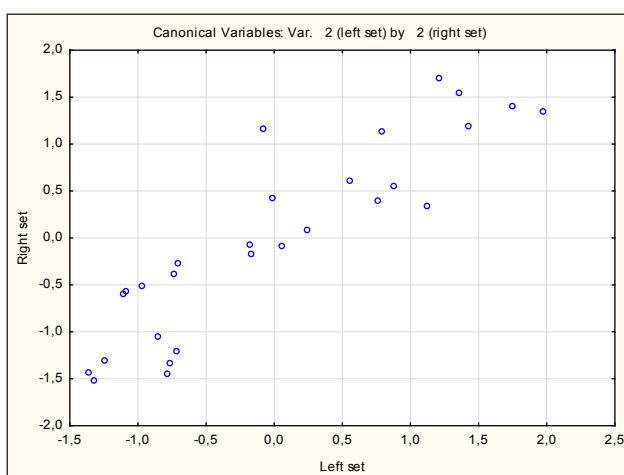


Рис. 20. Діаграма розсіювання канонічних змінних для країн-членів п'ятого кластеру для другого кореня

Проте, як видно з діаграм розсіювання, спостережні дані, незважаючи на поділ країн на кластери, все ж таки розбиваються на групи, тобто за великої варіації даних у кластері спостерігається більше розсіювання канонічних змінних. Тому на перспективу можна вибирати інші критерії для групування країн у кластери, окрім географічних характеристик. А також з урахуванням численності факторів впливу на показники міжнародної торгівлі варто розглянути другу сукупність економічних чинників.

7. Метод канонічних кореляцій у багатовимірних економічних дослідженнях / [Т.А. Терещенко, Т.П. Романюк, В.М. Богомазова] // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2012. – Вип. 1. – С. 51–58.
8. Дзюбановська Н.В. Підхід до оцінювання міжнародної торгівлі із використанням канонічного кореляційного аналізу / Н.В. Дзюбановська // Проблеми системного підходу в економіці. – 2017. – Вип. 1 (57). – С. 194–197.
9. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>.
10. Канонический корреляционный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://statsoft.ru/products/STATISTICA_Advanced/canonical-correlation-analysis.php#Пример.

Аннотация. В статье применен метод канонической корреляции для анализа международной торговли стран ЕС средствами пакета программ STATISTICA 10. Страны ЕС разделены на 5 кластеров по величине площади и численности населения. Для каждой группы проведен канонический корреляционный анализ и рассчитаны канонические коэффициенты для описания корреляционной зависимости между показателями международной торговли и исследуемыми факторами. На основе результатов анализа построены диаграммы рассеивания канонических переменных.

Ключевые слова: анализ, экспорт, импорт, каноническая корреляция, кластер, международная торговля.

Summary. In the article a canonical correlation method for assessing the international trade of the European Union has been applied by means of the STATISTICA 10 program package. The EU countries are divided into 5 clusters by size of area and population. For each group, a canonical correlation analysis was conducted and canonical coefficients were calculated to describe the correlation between the international trade indicators and the factors under investigation. We constructed scattering charts of canonical variables based on the results of the analysis.

Key words: analysis, export, import, canonical correlation, cluster, international trade.

УДК 658.589:[637.5:005.936.3](477)

Дьяченко Ю. В.

*старший викладач кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій*

Diachenko Y. V.

*Senior Lecturer
Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN MEAT PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE

Анотація. У статті обґрунтовано напрями впровадження інновацій на підприємствах м'ясопереробної галузі в умовах посилення конкуренції. В роботі проаналізовано стан сировинної бази м'ясопереробних підприємств, імпорт та експорт м'яса птиці, свинини, яловичини. Визначено, що для підприємств вітчизняної промисловості характерні два види інноваційної діяльності, а саме технологічні та промислові. У дослідженні пропонуються пріоритетні напрями інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробної галузі, такі як вдосконалення наявних технологій, диверсифікація виробничої діяльності, диверсифікація інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інновації, м'ясопереробна галузь, управління, інноваційна діяльність, підприємства м'ясопереробної галузі, виробництво, імпорт, експорт.

Вступ та постановка проблеми. Серед основних тенденцій розвитку світової економіки у XXI столітті виділяють зростаючу роль науково-технічного прогресу у забезпеченні конкурентоспроможності національних економік, тому прискорений розвиток науково-технічної та інноваційної сфер діяльності набуває стратегічного значення. Формування інноваційної економіки в Україні та адаптація м'ясопереробних підприємств до динамічних економічних умов господарювання потребують перегляду

традиційних підходів до вивчення закономірностей інноваційного розвитку. Об'єктивні закони конкуренції вимагають підвищення якості стратегічних рішень господарюючих суб'єктів на ранніх стадіях інноваційного процесу заради багатократної економії ресурсів на подальших етапах його реалізації. В літературі не існує єдиного погляду на обґрунтування методичних підходів до ресурсного забезпечення процесу створення інтелектуального продукту (новації).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні десятиріччя питання створення новачій та впровадження їх у виробництво, перехід підприємств на шлях інноваційного економічного зростання стали предметом особливої уваги як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Різні аспекти вивчення інноваційних процесів відображалися у дослідженнях багатьох зарубіжних вчених, а саме в роботах В. Аньшіна, С. Глазьева, П. Друкера, С. Менсфілда, Б. Санта, Д. Сахала, Р. Фахутдінова, А. Шленова, І. Шмуклера, Й. Шумпетера, Ю. Яковця. Вагомий внесок у дослідження загальнотеоретичних питань щодо інноваційного процесу зробили такі вітчизняні вчені, як В. Гальчинський, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, О. Савчук, В. Семиноженко, Н. Чухрай. Особливості розвитку інноваційних процесів в агрокомплексі України досліджували такі вітчизняні вчені, як С. Гуткевич, О. Дацій, А. Зайчківський, Д. Крисанов. Вони сформулювали базові концептуальні положення теорії інноватики, механізму інноваційних процесів, а також визначили їх роль у діяльності суб'єктів господарювання.

Метою роботи є обґрунтування прикладних аспектів та напрямів впровадження інновацій на підприємствах м'ясопереробної галузі в умовах посилення конкуренції.

Результати дослідження. Інновація – це нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1].

Інноваційна активність та інноваційна діяльність промислових підприємств вже давно є об'єктом статистичних спостережень та статистичного аналізу на рівні держави, здійснення яких вимагає від підприємств ведення статистичного обліку та складання статистичної звітності. Проте фахівці вважають, що статистичні показники щодо інновацій, які наводяться у звітності, не дають змогу зробити остаточного висновку про ефективність інноваційної діяльності, її вплив на розвиток як окремого підприємства, так і певної галузі та економіки в загалом [2].

Згідно з даними Державної служби статистики України в 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3%, у 2016 р. кількість підприємств, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, становила 978 одиниць. Розподіл підприємств, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, за секторами діяльності свідчить про те, що найбільші частки таких підприємств (44,3% та 40,3%) належать до державного та підприємницького секторів відповідно [3].

Серед регіонів вищою за середню в Україні була частка інноваційно-активних підприємств в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях. Протягом 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., зокрема на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн., а на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 0,6 млрд. грн. [4].

Сучасний стан підприємств м'ясопереробної галузі України свідчить про те, що вони працюють в умовах обмежених сировинних, фінансових, технічних і трудових ресурсів; невирішених соціально-трудова проблем (високий рівень ручної праці, непривабливі, важкі та шкідливі умови роботи); низького рівня якості менеджменту, організації

виробництва, нормування праці та обліку витрат; низької купівельної спроможності населення під час формування високих цін на м'ясо та м'ясопродукти; низької конкурентоспроможності більшості підприємств галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках. У зв'язку з цим важливо сформулювати інноваційну діяльність для розвитку підприємств цієї галузі. Встановлено, що в м'ясопереробній галузі інноваційна діяльність реалізується в таких напрямках.

По-перше, поширення нової політики у виробництві продуктів харчування – це створення геронтологічно цінних продуктів. Геронтологічно цінні продукти – це не тільки високоякісні продукти харчування, виготовлені з найкращої сировини за сучасними технологіями, але й ті, що сприяють подовженню молодості, працездатного віку людини і, як наслідок, подовженню життя.

По-друге, забезпечення високої якості м'ясої продукції, яка залежить від якості сировини, рівня новизни технологій та обладнання, які використовуються у процесі виробництва.

По-третє, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій. Щоб знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції, потрібно раціонально використовувати сировину й енергоресурси. Побудова технологічних схем з переробки сировини та виробництва продукції повинна здійснюватись на основі гнучких режимів роботи дільниць, що дасть змогу покращити якість продукції, зменшити природні втрати та трудомісткість виробництва продукції, а також подати продукцію споживачу у необхідний для нього час [5].

Слід зауважити, що сьогодні підприємства працюють в умовах дефіциту м'ясої сировини та її високої вартості. Розглянемо більш детально сировинну базу м'ясопереробних підприємств.

Виробництво яловичини та телятини, згідно з даними Державної служби статистики, в усіх категоріях господарств скоротилось в період 1990–2015 рр. більш ніж в 5 разів, склавши за підсумками 2015 р. 384 тис. тонн. Причому виробництво м'яса на сільськогосподарських підприємствах скоротилось, а в домогосподарствах, навпаки, зросло (на 68%). Головною причиною такого скорочення була загальна низька ефективність виробництва, а отже, і прибутковість. Варто відзначити, що в сегменті яловичини економіка тісно пов'язана із ситуацією на ринку молока, оскільки близько 90% виробництва цього м'яса забезпечують молочні ферми [6]. В 2017 р., згідно з прогнозами робочої групи Проєкту FAO/EBRD з підтримки публічного діалогу в м'ясній галузі, очікується збільшення виробництва яловичини на 1%, незважаючи на менше поголів'я. Причиною цього вбачається збереження попиту як внутрішнього, так і з боку експортерів [7].

Згідно з даними Держслужби статистики України обсяг виробництва свинини у забійній вазі у 2015 р. скоротився більш ніж у два рази порівняно з 1990 р. і склав 760 тис. тонн. Причому виробництво в сільськогосподарських підприємствах скоротилось на 49,3%, а в господарствах населення – на 52,7% порівняно з 1990 р. Загальне поголів'я знижувалось з 2014 р., і станом на початок 2017 р. воно було найнижчим за останні вісім років як наслідок наднизької прибутковості виробництва в 2015–2016 рр., втраги частини територій країни і поширення африканської чуми свиней (АЧС) [6].

Ситуація на ринку виробництва м'яса птиці відрізняється від попередніх. В цьому сегменті за підсумками 2015 р. спостерігається нарощення обсягу виробництва в 1,6 рази до 1 143,7 тис. тонн порівняно з 708,4 тис. тонн у 1990 р. Зокрема, у 2,7 рази збільшилось виробництво в сільськогосподарських підприємствах: з 356,8 тис. тонн у 1990 р. до 967,7 тис. тонн у 2015 р., а в господарствах населення відбулось зниження виробництва майже на 50%, а саме з 351 тис. тонн до 176 тис. тонн відповідно [6]. Частка виробництва цього виду м'яса на сільськогосподар-

ських підприємствах в цей період зросла до 85% завдяки появі сучасних ефективних виробників (МХП, «АгроМарс» тощо), які не тільки забезпечують потребу внутрішнього ринку але й успішно відвантажують курятину за кордон.

Протягом останніх років Україна активно нарощує зовнішні поставки окремих видів м'яса та субпродуктів.

Домінує в структурі експорту м'ясо птиці, частка якого складає близько 80%. Згідно з даними Державної служби статистики обсяги зовнішніх поставок м'яса птиці та субпродуктів за 2012–2016 рр. збільшилися майже в три рази, а саме до 240 тис. тонн. Поставляється на експорт переважно заморожене м'ясо птиці. За останні роки відбулася суттєва диверсифікація ринків збуту українського м'яса. Якщо ще в 2012 р. більше 82% (або 66,5 тис. тонн) м'яса птиці поставлялося на ринки країн СНД, то вже в 2016 р. частка цих країн скоротилася до 20% (47,4 тис. тонн). Зменшення поставок в цьому напрямку пов'язано перш за все зі зменшенням закупок РФ.

Значно зросли обсяги експорту української продукції в країни Азії: експорт м'яса птиці збільшився за п'ять років майже в 10 разів, а саме до 106 тис. тонн, а питома вага в структурі збільшилася до 44%.

Істотну динаміку показують країни Європи, імпорт української продукції до яких збільшився з 0,4 тис. тонн у 2013 р. до 37,8 тис. тонн в 2016 р. Сприяла нарощуванню експорту і наявність квоти на поставку української продукції, яка становила в 2016 р. 16 тис. тонн, а також була повністю вичерпана.

Питома вага країн Африки збільшилася в структурі з 4% в 2012 р. до 20% в 2016 р., а в натуральному виразі поставки на африканський континент вирости практично в 16 разів, досягнувши абсолютного максимуму – 48,9 тис. тонн. Більше половини всього обсягу поставляється в Єгипет (11% від загального експорту країни) [6].

Експерти FAO відзначають, що експорт курятини в 2017 р. може перевищити рекорд 2016 р., якщо кон'юнктура ринку буде сприятливою. Виробничі потужності дають змогу цього досягти, а робота по відкриттю нових ринків буде давати свої плоди. З іншого боку, конкуренція серед постачальників зростає, а зареєстровані випадки пташиного грипу в Україні обмежують можливості вітчизняних експортерів [7].

За 2012–2016 рр. обсяг експорту м'яса ВРХ (свіжого, охолодженого та замороженого) з України збільшився більш ніж вдвічі, досягнувши за результатами 2016 р. абсолютного максимуму – 35,1 тис. тонн.

В 2012–2015 рр. основні поставки українського м'яса ВРХ приходились на країни СНД, а лідером серед покупців була Росія, частка якої коливалась в цей період на рівні 75–90%. В 2016 р. ситуація змінюється, частка країн СНД знижується до 86%, а лідирує серед країн Білорусь (64% від поставок в СНД). Також майже рівні частки в експорті українського м'яса мають Казахстан та Азербайджан (14% та 13% відповідно).

В структурі експорту досить вагому частку стали займати країни Азії (10%) та Африки (4%). Якщо ж говорити в абсолютних значеннях, то за 2012–2016 рр. поставки в азіатські країни збільшилися з 21 тонни в 2012 р. до 3,6 тис. тонн за підсумками 2016 р., а в країни Африки – з 0,3 тонн до 1,3 тис. тонн. Основними азіатськими імпортерами українського м'яса в 2016 р. стали Грузія (4%), В'єтнам (2%) та Ірак (2%). На африканському континенті майже весь обсяг був імпортований Єгиптом (4%).

Не дуже успішно йдуть поставки свинини на зовнішні ринки. Якщо в 2012 р. з України було експортовано 20,2 тис. тонн свинини (максимум прийшовся на 2015 р. – 27,2 тис. тонн), то в 2016 р. цей показник склав антирекорд – 3,2 тис. тонн. Протягом 2012–2015 рр. практично весь обсяг свинини з України експортувався до країн СНД, а частка Росії становила понад 90%. Після введення продовольчого

ембарго Росією частка цих країн скоротилася до 26%. Крім того, істотному скороченню експортних поставок свинини також «посприяло» поширення АЧС в Україні, що ускладнило відкриття нових ринків збуту продукції.

Таким чином, в 2016 р. поставки свинини відбувалися переважно в країни Азії (73%), основними імпортерами були Грузія (45%), Гонконг (19%) та В'єтнам (7%). Частка країн СНД становила 26%, при цьому майже весь обсяг був імпортований двома країнами: Вірменією (19%) та Казахстаном (6%) [6].

Крім того, у 2017 р. очікується зростання експорту м'яса ВРХ та свинини. Так, експорт яловичини, згідно з прогнозами, досягне 45 тис. тонн, тобто збільшиться на 4% порівняно з 2016 р. Попит на це м'ясо на світовому ринку є стабільно високим, і українські експортери поступово навчаються його використовувати після закриття російського ринку.

Деяке покращення спостерігатимемо також і в експорті свинини. Згідно з оптимістичним сценарієм у 2017 р. обсяг експорту цієї продукції може скласти 10 тис. тонн. Незважаючи на поширення АЧС на території України, зростання експорту можливе за рахунок активних дій з боку експортерів, а саме пошуку нових ринків, участі в торговельних місіях [7].

Незважаючи на успіхи в експорті, Україна завжди залишалася імпортером м'яса і субпродуктів. Завозилися дешеве м'ясо механічного обвалювання, свинячий тримінг, субпродукти і сало для виробництва ковбас та інших продуктів.

Згідно з даними Державної служби статистики України обсяг імпорту м'яса ВРХ у 2016 р. збільшився порівняно з 2015 р. на 12,6%. Основну його частину складає заморожене м'ясо – 1,291 тис. тонн, що становить 88% від всього імпорту м'яса ВРХ. Згідно з даними ДФС основними країнами-імпортерами зазначеної продукції у 2016 р. були Литва (59,82%), Польща (24,06%), Білорусь (8,12%) тощо. Загалом імпорт яловичини в нашу країну був незначним, і, швидше за все, він таким і залишиться, оскільки українці віддають перевагу більш дешевим видам м'яса.

Щодо імпорту свинини, то поставки цього виду м'яса склали 2,838 тис. тонн у 2015 р. та 3,694 тис. тонн у 2016 р. Згідно з прогнозами спеціалістів проекту FAO/EBRD імпорт свинини в 2017 р. може сягнути 15 тис. тонн. Традиційно в Україну йде м'ясо свиней з Нідерландів, Німеччини та деяких інших країн ЄС.

Незважаючи на значний експорт м'яса птиці, Україна також імпортує значні його обсяги. У 2016 р. частка цього сегменту займає 63% від усього імпорту м'яса. У 2016 р. відбулися поставки обсягом 83,296 тис. тонн, що на 13,6% більше, ніж в попередньому році. Основними країнами-імпортерами м'яса та істівних субпродуктів птиці у 2016 р. були Польща (57,63%), Німеччина (21%) і Велика Британія (4,4%) [6].

В 2017 р. очікується зростання сукупного імпорту всіх видів м'яса на 20%, а саме до 192 тис. тонн, як наслідок, відбувається збільшення попиту на дешеві м'ясні продукти. Зростає, згідно з нашими прогнозами, імпорт м'яса і субпродуктів птиці, а також свинини [7].

Досягнення високої конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств України в цих умовах можливо насамперед шляхом:

- розробки та впровадження у виробництво нових технологій;
- розробки технології раціонального оброблення, обвалки та жиловки м'яса яловичини та свинини;
- використання у виробництві як традиційної, так і нетрадиційної сировини;
- раціональності використання сировини тваринного походження;
- збільшення частки м'яса птиці у виробництві ковбас.

Значну увагу підприємства приділяють вивченню нових технологій та їх впровадженню, при цьому першочерговість мають технології, які забезпечують подовження терміну зберігання продукції. Останнім часом через велику конкуренцію на ринку м'ясопереробної продукції разом із класичними технологіями підприємства використовують оригінальні власні розробки.

Далі наведемо приклади науково-технічних розробок та інноваційних технологій, які створюються українськими вченими для м'ясо-молочної галузі.

1) Виробництво стабілізаторів на основі колагеновмісної сировини. Спосіб відноситься до м'ясопереробної промисловості, а саме до виробництва м'ясних та м'ясомістких продуктів. Це передбачає технологічну підготовку колагеновмісної сировини субпродуктів, тобто тваринних і рослинних жирів, харчової крові, рослинних наповнювачів, а саме борошна, концентратів, ізолятів, а також солодів злакових і бобових культур, і призначено для використання у виробництві ковбасних виробів, м'ясних хлібів, м'ясних паштетів, паштетних та фаршевих консервів. В розроблених способах використовуються раціональні способи холодної і гарячої гідратації, а також принципи комбінування рецептурних складових, отриманням заданої текстури стабілізаторів і комбінованих тваринно-рослинних стабілізаційних систем [8].

2) Виробництво паштетних мас для ковбасного і консервного виробництва. Паштети м'ясні з б-каротином та з використанням солодів бобових культур – нові вітчизняні оригінальні комбіновані м'ясо-рослинні продукти високого ступеня подрібнення на м'ясній основі з використанням соєвого ізоляту (концентрату), борошна солодів бобових, печінки, колагеновмісної сировини, тобто технологічно підготовлених субпродуктів ВРХ і свиней, білкових поліпшувачів, розчину б-каротину в олії або столової моркви [8].

3) Ковбасні вироби з використанням сумішей харчових комплексних функціональних. Ковбасні вироби з використанням сумішей харчових комплексних функціональних та смакоароматичних є новими ковбасними виробами з високим рівнем збалансованості за показниками якості згідно з вимогами до якості харчових продуктів та урахуванням вітчизняних рецептур, особливостей вітчизняної сировинної бази та вимог до безпеки харчових продуктів. Завдяки використанню вітчизняних оригінальних комбінованих функціональних сумішей ковбаси мають високі функціональні характеристики та стабільну якість. Асортимент ковбас представлений вареними, напівкопченими, варенокопченими ковбасами, ковбасами типу саямі гарячого приготування, міні-саямі, сосисками, сардельками та хлібами м'ясними, а також нараховує більше 180 нових видів продукції [8].

Нині саме біотехнологія дає змогу використовувати потенціал високоякісних харчових та біоактивних інгредієнтів для зростання виробництва м'ясопродуктів, збільшення терміну зберігання та розширення асортименту м'ясної продукції. Об'єднання м'ясопереробних підприємств та біотехнологічних фірм утворюють конкурентну структуру, яка в змозі реалізувати повний інноваційний цикл, а саме від задуму до його комерціалізації на ринку споживчих товарів. Критерієм формування таких інтегрованих об'єднань є їх спрямованість на забезпечення можливих шляхів спільної активізації інноваційної діяльності з метою отримання додаткового прибутку.

Висновки. Таким чином, необхідно відзначити, що проблема активізації інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості є актуальною. Проаналізовано інноваційну діяльність підприємств м'ясопереробної галузі та запропоновано певні напрями впровадження інновацій в умовах посилення конкуренції та глобалізації економіки України.

Список використаних джерел:

1. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / [Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук]. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Волощук Л. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу / Л. Волощук // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 269–274.
3. Україна в міжнародних рейтингах: шокуючі дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ia-prometei.org.ua/?p=522>.
4. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 р. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf.
5. Драган О. Формування інноваційної стратегії на підприємствах м'ясної промисловості / О. Драган // Економіка ринкових відносин. – 2015. – № 7. – С. 158–162.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Практичний довідник експортера м'ясної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/24902>.
8. Науково-технічні розробки та інноваційні технології. – К. : НУХТ, 2012. – 33 с. – М'ясо-молочна промисловість.

Анотація. В статті обґрунтовані напрямки впровадження інновацій на підприємствах м'ясопереробної галузі в умовах посилення конкуренції. В роботі проаналізовані стан сировинної бази м'ясопереробної галузі підприємств, імпорту та експорту м'яса птиці, свинини, говядини. Визначено, що для підприємств вітчизняної промисловості характерні два види інноваційної діяльності, а саме технологічна та промислова. В дослідженні пропонуються пріоритетні напрямки інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробної галузі, такі як удосконалення існуючих технологій, диверсифікація виробничої діяльності, диверсифікація інвестиційної діяльності.

Ключевые слова: інновації, м'ясопереробна галузь, управління, інноваційна діяльність, підприємства м'ясопереробної галузі, виробництво, імпорту, експорту.

Summary. The article substantiates the directions of innovations implementation to the meat processing enterprises in conditions of increased competition. There has been analyzed the condition of meat processing enterprises raw materials base, import and export of poultry meat, pork, beef. It is determined that for the enterprises of the domestic industry there are two types of innovative activity: technological and industrial. The research proposes the foreground directions of meat processing enterprises innovative activity: the improvement of existing technologies, diversification of production activities, and diversification of investment activity.

Key words: innovations, meat processing industry, management, innovative activity, meat processing enterprises, production, import, export.

Жарікова О. Б.

*доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Пащенко О. В.

*доцент кафедри економічної теорії
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Zharikova O. B.

*Associate Professor of the Chair of Banking
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Pashchenko O. V.

*Associate Professor in Economic Theory
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КАПІТАЛІЗОВАНОГО ДОХОДУ ДЛЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

EFFECTIVENESS OF APPLICATION OF CAPITALIZED INCOME METHOD FOR LAND-TERM SECTORS OF AGRICULTURAL PURPOSES IN UKRAINE

Анотація. У статті представлено матеріали та методику обчислення експертної грошової оцінки земельної ділянки сільськогосподарського призначення (ріллі) за методом капіталізованого доходу. Проаналізовано ефективність застосування цього підходу в Україні. Встановлено, що застосування визначеного підходу для здійснення експертної грошової оцінки в регіонах України є доцільним. У разі відміни мораторію на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення держава має передбачити низку заходів, які унеможливають спекулятивні операції на ринку сільськогосподарських земель.

Ключові слова: метод капіталізації доходу, експертна грошова оцінка, операції, земельна ділянка сільськогосподарського призначення, ринок.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин як найбільш раціональної форми господарювання в сільському господарстві може бути забезпечений лише за умов приватної власності на землю та інші засоби виробництва. Свідченням цього є багаторічний досвід роботи фермерів у країнах з ринковою економікою. Тому практична діяльність земельної реформи потребує застосування експертної грошової оцінки земельної ділянки сільськогосподарського призначення методом капіталізації доходу.

Земля як частина природи є основою життєдіяльності людства і водночас засобом виробництва в багатьох сферах економічної діяльності. Сукупність цих двох якостей робить землю специфічним засобом виробництва, що функціонує в усіх галузях народного господарства. Як засіб виробництва земля не є результатом попередньої праці, просторово обмежена, незамінна іншими засобами виробництва, має постійне місце розташування, не зношується за умов правильного використання, територіально різноякісна, характеризується специфічною корисністю кожної конкретної земельної ділянки, має родючість, через що в сільському господарстві найбільш ефективно використовуються всі її корисні якості, тому питання дослідження завжди є відкритим і актуальним.

В Україні здійснення експертної грошової оцінки для земельних ділянок сільськогосподарського призначення передбачено Постановою Кабінету Міністрів України

«Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11 жовтня 2002 р. № 1531. Оцінка земельних ділянок є одним з найбільш поширених видів оцінки. Фізична обмеженість такого природного ресурсу, як земля, робить його особливо привабливим і коштовним. Оцінка землі проводиться в разі внесення земельної ділянки в статутний капітал підприємства, оформлення договору застави земельної ділянки, визначення ринкової вартості земельної ділянки під час її купівлі-продажу, а також тоді, коли для ухвалення управлінських рішень, пов'язаних із землею, необхідно володіти інформацією щодо вартості земельної ділянки або вартості прав її оренди. Ринкова вартість землі перш за все залежить від місця розташування земельної ділянки, її цільового призначення, розміру, поточної кон'юнктури ринку подібних земельних ділянок, наявності комунікацій, під'їзних шляхів. Вартість оренди земельної ділянки залежить від прав орендаря земельної ділянки, тривалості терміну оренди, цільового призначення земельної ділянки, наявності або відсутності обмежень і обтяжень у використанні земельної ділянки. У практиці оцінки земельних ділянок існують три методи оцінки земельних ділянок, а саме порівняльний метод, прибутковий метод, витратний метод. Кожен з вищеназваних методів оцінки земельної ділянки має свою специфіку й особливості. Під час оцінювання земельних ділянок в населених пунктах під індивідуальну житлову забудову, оцінювання дачних ділянок,

ділянок, призначених для промислової забудови, за наявності стійкого ринку купівлі-продажу землі використовується порівняльний метод оцінки земельної ділянки. Прибутковий метод оцінки земельної ділянки передбачає приведення майбутніх доходів від використання земельної ділянки до її поточної вартості. Прибутковий метод використовується тоді, коли на оцінюваній земельній ділянці економічно доцільно і юридично допустимо вести господарську діяльність або здавати її в оренду. Витратний підхід використовується для оцінки тих земельних ділянок, на яких є поліпшення, а також зводиться до визначення ринкової вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням та дослідженням експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення займалися та продовжують займатися такі науковці, як, зокрема, В. Алексійчук [1], В. Андрійчук [11], Р. Гулько [9], І. Залуцький [9], С. Кручок [2–5], В. Кілочко [5], О. Канах [10], О. Кучер [9], М. Медведєва [8], М. Ступень [8], А. Третьяк [10], М. Федоров [12], О. Шпичак [11]. Зазначені автори висвітлюють багатий зарубіжний досвід експертної грошової оцінки земельних ділянок, адаптують його до українського середовища, підкреслюють важливість землеоціночної діяльності. Така діяльність є обов'язковою умовою створення ринку землі в нашій країні. З появою земельних ринків укладатимуться угоди щодо володіння, користування, розпорядження земельними ділянками. Такі угоди передбачають визначення найбільш ймовірної ціни продажу чи купівлі земельних ділянок. Потреба в землеоціночній діяльності посилиться за ступенем розвитку земельного ринку.

Питання вивчення сучасних етапів розвитку вітчизняної економіки негативно вплине на конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках. Тому постає цілком логічне питання доцільності зняття чинного мораторію на ринку землі, для забезпечення ефективного землекористування сільськогосподарських підприємств необхідно поєднувати зусилля всіх зацікавлених сторін та враховувати всіх учасників цього процесу. При цьому важлива роль відводиться державним органам, що здійснюють контроль за використанням земельних ресурсів та збереження їх стану.

Метою роботи є ґрунтовний аналіз питань аграрного сектору економіки на базі статистичних показників України, застосування теоретико-методологічних підходів до здійснення експертної грошової оцінки земельних ділянок (ріллі) сільськогосподарського призначення методом капіталізації доходу в Україні.

Результати дослідження. В. Алексійчук, В. Андрійчук, І. Залуцький, С. Кручок, В. Кілочко зазначають, що замовниками оцінювальних робіт виступають в Україні банки, інвестиційні фонди, фірми та підприємства. Проведення оцінки нерухомості необхідно для акціонування підприємств або перерозподілу частки акцій, нових

додаткових емісій акцій. Для прийняття відповідного рішення, щоб дізнатись, який потенціал належить власникам фірм, найчастіше вони звертаються до послуг оцінювачів. Тому надзвичайно важливим, згідно з визначенням низки науковців, є надання послуг досвідченого оцінювача, висновок якого є обов'язковим елементом для визначення доцільності й ефективності інвестування засобів у ті чи інші об'єкти.

Міжнародна практика виробила основні методи (підходи) та методики експертної грошової оцінки нерухомості, що застосовуються деякими європейськими країнами та Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки (табл. 1), у цьому випадку йдеться про три основні методи оцінки (в Польщі – підходи до оцінки), хоча їх назви в різних країнах дещо різняться.

А. Мартин обґрунтовує думку про те, що в процесі подальшого вдосконалення оціночної діяльності в Україні варто враховувати практику Європейських країн. Нинішній етап трансформування аграрних відносин в Україні тісно пов'язаний з черговим етапом земельної реформи, що передбачає завершення приватизації земель сільськогосподарського призначення.

Згідно з зарубіжною практикою та вітчизняним досвідом дохідний підхід, на відміну від ринкового та витратного, спрямований на отримання доходу від об'єкта нерухомості. Під час проведення оцінки цей метод часто розглядається як головний.

Оскільки вартість об'єкта визначається шляхом капіталізації можливого доходу від нього, то цей метод називають також методом капіталізованого доходу (методом вартості доходу). Метод капіталізованого доходу є основним під час оцінювання об'єктів, створення чи придбання яких здійснюється з метою отримання прибутку або ренти. До таких об'єктів можемо віднести підприємства та їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси, а також сільськогосподарські угіддя, призначені для виробництва товарної продукції, дохідні земельні ділянки й дохідні споруди.

Метод капіталізації земельної ренти (метод зисків) застосовується для оцінки поліпшених і неполіпшених земельних ділянок. Він заснований на принципі доданої продуктивності, пов'язаної з землею як фактором виробництва. В межах цього методу вартість землі визначається обсягом очікуваних у майбутньому доходів і розраховується як капіталізована земельна рента.

Умова застосування методу – можливість отримання земельної ренти від оцінюваної земельної ділянки під час її найбільш ефективного використання.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- розрахунок земельної ренти, що створюється в результаті використання земельної ділянки;
- визначення ставки капіталізації;
- розрахунок ринкової вартості землі шляхом капіталізації земельної ренти.

Таблиця 1

Основні методи експертної грошової оцінки (підходи до експертної грошової оцінки) в Європейських країнах

Міжнародний комітет зі стандартів оцінки	Країна			
	Німеччина	Угорщина	Польща	Україна
Метод капіталізованого доходу або дисконтування грошового потоку	Метод вартості доходу	Метод оцінок з точки зору можливостей розвитку бізнесу	Прибутковий підхід (підхід за доходами)	Дохідний підхід
Витратний метод	Суттєвий метод	Метод оцінок на основі очікуваних витрат	Витратний (вартісний) підхід або підхід за коштами	Витратний підхід
Метод порівняння продажів	Метод порівняльної вартості	Метод порівняння з можливою ціною продажу	Порівняльний підхід	Порівняльний підхід

Земельна рента – додатковий дохід, що виникає під час використання землі як фактору виробництва, наприклад у сільському чи лісовому господарстві, за рахунок її якості і зручності місця розташування. Її величина обчислюється як різниця між очікуваним доходом від реалізації продукції, виробленої на земельній ділянці, і витратами на отримання цього доходу з урахуванням прибутку підприємця.

Під час визначення земельної ренти із сільськогосподарських угідь потрібно виходити з типового для цієї місцевості складу культур, що забезпечують найбільш ефективне використання землі. При цьому очікуваний дохід від продукції визначається рівнем цін її реалізації на ринку за умови одержання нормального врожаю, що відповідає родючості ґрунтів у межах земельної ділянки; здійснені витрати визначаються сумою витрат із вирощування, первинної переробки і реалізації сільськогосподарської продукції.

Прибуток підприємця обчислюється прийнятним з погляду ринку відсотком чи від суми здійснених витрат, чи від очікуваного доходу від реалізації продукції. Якщо під час використання ділянки чи її частини власник не отримує земельної ренти або ця рента відрізняється від звичайного ринкового рівня, то за основу береться можливий рентний дохід від подібної ділянки за тривалий період.

Більшість науковців, зокрема Дж. Діксон, Т. Гелбрейт, Т. Коупленд, Дж. Сорос, У. Полл, К. Уолш, Г. Харрісон, Х. Херборт, вважає цей методичний підхід найприйнятнішим для оцінювання та визначення вартості нерухомості майна, яке приносить дохід. Одна особливість цього підходу полягає в тому, що він враховує принципи найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, а також включає дохід від його можливого перепродажу. Так, під час розрахунку ціни об'єкта нерухомості за методом вартості доходу насамперед визначають, яким є дохід (довічним чи тимчасовим). Наприклад, земельна ділянка даватиме довічний дохід, бо вона не має визначеного строку використання. Багаторічні плодові насадження приносять тимчасовий дохід, тому що мають визначений строк використання.

Виходячи з переліку методів оцінки, спробуємо оцінити основні методи дохідного підходу, а саме пряму капіталізацію доходу та непряму капіталізацію доходу.

Головною особливістю є те, що в основі оцінки об'єкта, який приносить довічний дохід, лежить відношення можливого річного доходу від об'єкта до відповідної дисконтної ставки (ставки капіталізації). Метод прямої капіталізації доходу застосовується під час прогнозування постійного за величиною та рівного за проміжками періоду прогнозування чистого операційного доходу, отримання якого не є обмеженим у часі. Більшість видів нерухомого майна, а також сільськогосподарські угіддя розглядаються як джерело доходу, тоді оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення буде визначатися тим очікуваним доходом, який можна отримати від експлуатації земельного ресурсу.

Метод прямої капіталізації, як зазначили С. Валдейцев та М. Федотова, застосовується, якщо прогнозується постійні або змінні доходи. В основі цього методу лежить визначення ставки капіталізації, яка є коефіцієнтом капіталізації, що враховує як чистий прибуток від експлуатації оцінюваного об'єкта нерухомості, так і відшкодування капіталу, що витрачено на його придбання.

Переведення земельної ренти в поточну вартість землі забезпечується шляхом прямої капіталізації, тобто діленням значення земельної ренти, що очікується за перший

після дати оцінки період, на відповідну ставку капіталізації. Ставка капіталізації для землі показує рівень дохідності землі і визначається відношенням розміру земельної ренти від подібних ділянок до ціни їхнього продажу, що буде відповідати нормі віддачі на капітал, інвестований в оцінювану земельну ділянку з характерним для такого інвестування рівнем ризику. При цьому необхідно мати на увазі, що придбання землі традиційно вважається найменш ризикованим вкладенням капіталу, а норма віддачі на цей капітал є основним критерієм для визначення безризикових ставок. Потреба в оцінці земельних ділянок, придбаних з метою вкладення капіталу, сформувала цілу низку методів, зокрема інвестиційний. Для обчислення експертної грошової оцінки земельної ділянки сільськогосподарського призначення (ріллі) застосовувалась така формула [1]:

- де $O_{\text{ц}}$ – експертна грошова оцінка 1 га., гр. од.;
- B – родючість ґрунту, бали;
- $\Pi_{\text{с}}$ – урожайна ціна бала (для озимої пшениці $\Pi_{\text{с}} = 20$ кг);
- БУ – приріст урожаю за рахунок інтенсифікації виробництва (середній для певного рівня економіки), ц/га;
- $\Pi_{\text{ц}}$ – середньозважена ціна стратегічних видів сільськогосподарської продукції, перерахованих в умовну, гр. од./ц;
- ДП – державна підтримка, гр. од. га.;
- V – нормативні витрати на вирощування, збирання, доробку та реалізацію продукції, гр. од./га.;
- П – нормативний прибуток, гр. од./га.;
- K – коефіцієнт перерахунку нормативної земельної ренти в нормативну орендну плату;
- ДС – дисконтна ставка, %;
- $Z_{\text{н}}$ – знижки грошової оцінки земельної ділянки в разі погіршення екологічної якості та зниження рівня безпечності ґрунту, гр. од./га.;
- $O_{\text{с}}$ – обтяження земельної ділянки, гр. од./га.;
- $V_{\text{с}}$ – майбутні втрати на облаштування земельної ділянки, гр. од./га.

За такою формулою проведено визначення експертної грошової оцінки земельної ділянки за таких рівнів розвитку Національної економіки, як низький, середній та високий (середній та високий рівні прогнозні). Отримана інформація наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Експертна грошова оцінка земельної ділянки залежно від рівня розвитку економіки

№	Показник	Рівень розвитку національної економіки		
		низький	середній	високий
1	Урожайність озимої пшениці, ц/га	24,2	44,4	94,8
2	Вартість валової продукції з 1 га, USD	279,55	512,89	1 095,1
3	Витрати на 1 га, USD	184,01	270,28	485,53
4	Дохід з 1 га, USD	95,51	242,61	609,57
5	зокрема, земельна рента	53,86	131,78	234,35
6	Рівень окупності витрат, коефіцієнт	1,2265	1,4101	1,7728
7	Ставка капіталізації, % річних	9,5	4	2
8	Експертна грошова оцінка 1 га, USD	216,7	3 294,5	11 717,5

Отже, здійснивши певні розрахунки з табл. 2, бачимо, що у зв'язку з низьким рівнем аграрної економіки України ціни на земельні ділянки поки що високими бути не можуть. Але в перспективі слід очікувати значне зростання цін на такі ділянки.

Висновки. Належний розвиток експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення є обов'язковою передумовою становлення цивілізованого земельного ринку. Вітчизняні вчені та фахівці-практики провели багато досліджень щодо вивчення кращого зарубіжного досвіду в сфері землеоціночної діяльності та адаптації цього досвіду до умов України. У перспективі роль землеоціночної діяльності зростатиме. Обчислена експертна грошова оцінка земельної ділянки сільськогосподарського призначення доводить ефективність свого застосування в практичній діяльності сільськогосподарських підприємств, що є необхідним під час використання суспільного корисного продукту. Таким чином, земля як об'єкт ринкових відносин займає унікальне положення у всій системі як підприємницької

діяльності людей, так і суспільства загалом, що обумовлено її невідтворюваним характером і багатофункціональним призначенням [4].

Отже, застосування різних методів оцінки, як свідчить українська практика, полягає в поелементній оцінці вартості підприємства, тобто оцінюваний майновий комплекс ділиться на складові частини, кожна з яких оцінюється окремо, а потім підсумовуванням визначається вартість усього майнового комплексу. Така оцінка має проводитися з суворою відповідністю, відповідаючи міжнародним та національним стандартам оцінки. Чітке формулювання і визначення дефініції «експертна грошова оцінка об'єктів нерухомості» з урахуванням й узагальненням теоретичних досліджень та практичних напрацювань фахівців багатьох країн світу дає можливість дійти власного висновку щодо тлумачення цього поняття, що є процесом визначення їх вартості, максимально наближеної до можливої ціни продажу зазначеного об'єкта або прав на нього на дату оцінки чи на перспективу за певних, чітко визначених умов, а також якщо продавець і покупець діятимуть без примусу, компетентно і кожен на свою користь.

Список використаних джерел:

1. Кручок С. Методи грошової оцінки земельних ділянок / С. Кручок // Землевпорядний вісник. – 2001. – № 3. – С. 38–43.
2. Кручок С. Обчислення земельної ренти як передумова грошової оцінки ріллі / С. Кручок // Землевпорядний вісник. – 2002. – № 1. – С. 35–59.
3. Кручок С. Питання експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь / С. Кручок // Землевпорядкування. – 2001. – № 3. – С. 57–62.
4. Кручок С. Про бонітування та грошову оцінку ріллі / С. Кручок // Науковий вісник НАУ. – 2001. – № 43. – 65 с.
5. Кілочко В. Практика здійснення грошової оцінки земель у Черкаській області / В. Кілочко // Землевпорядна наука, виробництво і освіта XXI століття : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 20 квітня 2001 р.). – К., 2001. – С. 242–244.
6. Ковалишин О. Експертна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення / О. Ковалишин // Інститут землеустрою УААН. – 2001. – С. 251–263.
7. Медведева О. Деякі аспекти оцінки нерухомості за рубежом / О. Медведева. – К. : Інститут землеустрою УААН, 2001. – 288 с.
8. Оцінка земель : [навч. посіб.] / [М. Ступень, Р. Гулько, І. Залуцький]. – Львів : Новий світ – 2000, 2005. – 308 с.
9. Основні концептуальні положення створення системи грошової оцінки земель України / [А. Третяк, О. Канаш, О. Кучер]. – К. : Інститут землеустрою УААН, 2001. – 288 с.
10. Шпичак О. Проблеми теорії та практики формування ціни землі сільськогосподарського призначення / О. Шпичак, В. Андрійчук // Землевпорядний вісник. – 2003. – № 3. – С. 82–90.
11. Федоров М. Грошова оцінка сільськогосподарських угідь та їх використання при визначенні плати за землю / М. Федоров // Економічний довідник аграрника. – 2003. – С. 75–96.

Аннотація. В статті представлені матеріали і методика вичислення експертної грошової оцінки земельної ділянки сільськогосподарського призначення (пашни) по методу капіталізованого доходу. Проаналізована ефективність застосування даного підходу в Україні. Установлено, що застосування визначеного підходу для проведення експертної грошової оцінки в регіонах України є цілесообразним. В разі скасування мораторія на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення держава повинна передбачити ряд заходів, які зроблять неможливими спекулятивні операції на ринку сільськогосподарських земель.

Ключевые слова: метод капіталізації доходу, експертна грошова оцінка, операції, земельний ділянку сільськогосподарського призначення, ринок.

Summary. The article presents the materials and methods of calculating the expert monetary valuation of agricultural land (arable land) by the method of capitalized income. The effectiveness of this approach in Ukraine is analyzed. It is established that the use of a definite approach for conducting an expert monetary assessment in the regions of Ukraine is appropriate. In case of abolition of the moratorium on the sale of agricultural land, the state should provide a series of measures that will make it impossible to speculate on the agricultural land market.

Key words: income capitalization method, expert monetary estimation, operations, agricultural land, market.

Zhuravlova Yu. O.
*Candidate of Sciences in Public Administration (PhD),
 Doctoral Student,
 Odessa National Economic University*

Журавльова Ю. О.
*кандидат наук з державного управління,
 докторант
 Одеського національного економічного університету*

PUBLIC SERVICE AS A PUBLIC GOOD

ПУБЛІЧНА ПОСЛУГА ЯК СУСПІЛЬНЕ БЛАГО

Summary. The article deals with the correlation of public service as a public good. It is investigated that the objective economic regularity of the country’s development is the priority development of services. The essence of concepts of “service” and “public service” is analysed in various sources. The relationship between public service and public good is shown. It is concluded that public services are activities of public interest, as well as one of the criteria for assessing the activities of authorities in meeting the needs of citizens in obtaining high-quality public services.

Key words: service, public service, public good, governance, administrative service.

Formulation of the problem. Recently in the modern world, there is a process associated with a new understanding of the role of the state, changing the tasks of the state in society, the emergence of new values and priorities. As noted in the Report on World Development. “The State in a Changing World” (1997) “An efficient state is vital for the provision of goods and services, as well as for the creation of rules and institutions that allow markets to thrive and lead people to live healthier and happier. Without this, sustainable development cannot be possible both in the economic and in the social spheres” [1].

Analysis of recent research and publications. The issue of public services was in the sight of such scholars as V.B. Averyanov [2], I.V. Venediktova [3], I.B. Koliushko [4], T.V. Kolomoets [5], G.M. Pisarenko [6], B.G. Savchenko, K.I. Melnikova, Ju.V. Bokovikova [7], V.M. Soroko [8], V.P. Tymoshchuk [9] and others.

Setting objectives. At the present stage, the objective economic law of development of countries is the priority development of services. At the same time, in the scientific literature, an attention is not paid to the ratio of public service as a public good. Therefore, the study of public services as public goods is relevant.

Presenting the main material. With the development of society, the role and significance of public goods is growing, which is one of the factors that ensure the welfare of the population and the state as a whole. Public goods are a group of goods and services that satisfy the social needs (interests) of the whole society (social groups), not an individual. As a rule, they are funded by the state. The ultimate consumer of the public good is not defined, therefore, the range of consumers cannot be limited, consumers’ expenses are zero, the main source is public funds, and the dominant manufacturer is the public sector of the national economy. A special place among the public goods that are necessary for the person is occupied by services.

Table 1.

The essence of the concept of “service” in various sources

The essence of the concept	Source/author
the activity of the executor for the provision (transfer) to the consumer of a specified in the contract of tangible or intangible goods, carried out according to the individual order of the consumer to meet his personal needs	The Law of Ukraine “On Amendments to the Law of Ukraine “On Protection of Consumer Rights” Act of 01.12.2005 № 3161-IV [10]
activities, works, in the process of filling which does not create a new, not previously existing material and material product, but changes the quality of the existing, created product. These are the benefits that are provided not in the form of things, but in the form of activities. Thus, it is the provision of services that creates the desired result. Services include household, communal, transport services, training, treatment, cultural and educational work, care for children and elderly people.	A.B. Borisov [11, p. 783]
what is elusive (invisible) and in exchange for what the consumer, firm or authority is willing to pay	McConnell C.R., Brue S.L.[12, p.990]
any activity that is a blessing that one party may offer to another and, for the most part, elusive and do not lead to the possession of anything	Kotler F. [13, p.595]
any measure that one party may provide to another that does not primarily perceive the touch and does not result in the possession of anything non-market services – services that are wholly or mainly covered by the state budget, voluntary cash contributions or income from the property	Zavadsky Y.S., T.V. Osovska, O.O. Yushkevich [14, p.243; p. 244]
activities to meet certain needs of a person, committed by his/her request	G.M. Pisarenko [6, p.161]

Thus, the service is a specific product; this is manifested in the absence of material form and the coincidence of the process of consuming services with the moment of its transfer or production. Under the services understand a huge variety of human activities aimed at satisfying various needs, that is, service – a good that meets the intangible needs of a man.

The term “public service” is used to describe management activities of public authorities (as well as state and local employees) associated with their work with citizens, enterprises, institutions, organizations; with the help of public services, the actions of public entities for the organization of servicing the population, enterprises, institutions, organizations, providing them with vital goods are determined; public services provided to the population in the mode of civil regulation, but of a mass character, the responsibility for the organization of which is held by the public authority [15, p. 74].

The notion of public services is closely linked to the notion of public goods. Until pure public goods include, in particular, internal and external security, public administration and so in the economic sense, the state provides services that are public goods.

Public administration is an activity consisting essentially of organizing and directly enforcing provisions of the Constitution of other normative acts to meet the social needs of the population. In other equal conditions, the state

has advantages in the production of public goods (although the mechanisms of state participation may be different).

Consequently, one of the most important services provided by the state as a whole society, as well its separate components, is the exercise of public administration. The service in question is a public good since it is supplied to all actors in society, so that its consumption by any individual or legal entity does not involve direct payment of access to such services. Private services, by contrast, as any private good, are supplied to specific entities in response to their claimed demand, according to their desires and needs. Such services can either be rendered or not provided, that is, they are excluded goods.

Depending on the entity that provides the public service, we distinguish between state and municipal services.

Public services are provided by public authorities (mainly executive) and state enterprises, institutions, organizations, as well as local governments, in accordance with the procedure for the exercise of powers delegated by the state at the expense of the state budget.

Municipal services are provided by local governments, as well as executive authorities and enterprises, institutions, organizations, in the order of execution of powers delegated by local governments at the expense of local budget funds [23].

Table 2.

The essence of the concept of “public service” in various sources

The essence of the concept	Source/author
services provided by state authorities, local governments, enterprises, institutions, organizations under their management, constitute the sphere of public services.	The Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated February 15, 2006 №90 “On Approval of the Concept of Development of the System for Providing Administrative Services by Executive Authorities” [16]
services provided by state authorities, local governments, enterprises, institutions, organizations under their management	Letter from the Ministry of Justice of Ukraine dated December 18, 2009 № 967-0-2-09-22 “Regarding the clarification of terms, which are applied in the Law of Ukraine “On Amending Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding Responsibility for Corruption Offenses” [17]
services provided by the government, such as hospitals, schools or police	Cambridge Advanced Learner’s Dictionary & Thesaurus [18]
services provided by the state and local municipality, constitute the sphere of public services	I.B. Koliushko [4, p. 16]
services provided by physical and entities to public authorities concerning the realization of rights, freedoms, and legitimate interests in the public sphere	T.V. Kolomoets [5, p. 179]
all services provided by the public sector or other entities under the responsibility of public authorities and at the expense of public funds	G.M. Pisarenko [6, p. 161]
all services provided by the public sector, as well as the private sector, under the responsibility of public authorities and at the expense of public funds	V.P. Tymoshchuk [9, p. 119]
the activity of the state apparatus serving taxpayers; services that characterize only the sphere of activity, in which the life support of the population is organized – urban planning, transport, sewage, water supply, education, health care, etc.; way of servicing citizens (it means the direct interaction with citizens when they apply to the reception)	L. Mickiewich [19, p. 32]
the legislation provides for the activities of certain state-authorized entities aimed at satisfying the constitution guaranteed by Ukraine the rights of citizens. all services provided by the public sector, as well as the private sector under the responsibility of public authorities and at the expense of public funds	B. G. Savchenko K.I. Melnikova J.V. Bokovikova [20, p. 4, 8]
regulated by public-law norms of public administration authorities to satisfy public interest in considering an application by a natural or legal person for the issuance of an administrative act (decision, issuance of permits, licenses, certificates, acts, registration, etc.), aimed at ensuring its rights and legitimate interests and the performance of a person’s statutory obligations by means of financing from public funds	E. Legeza [21]
activities of public authorities, associations of citizens, individuals, and other entities of different levels, carried out at the expense of public and private funds, from the provision (transfer) to individuals and legal entities of certain material or intangible goods that are socially significant and bring benefit to the society and state.	S.I. Chausovska [22, p. 107]

An important component of both public and municipal services is administrative services.

Administrative service is the result of the exercise of authority by an authorized entity, which, in accordance with the law, ensures legal representation of the conditions of realization by individuals and legal entities of rights, freedoms, and legal interests upon their application (issuance of permits (licenses), certificates, registration, etc.) [23].

In Ukraine, there are 46 entities providing administrative services, which provide 878 administrative services, of which 458 (52.2%) are provided free of charge; 420 (47.8%) – on

a paid basis. The leader in the number of administrative services is the Ministry of Justice of Ukraine and its territorial authorities (96) and the State Fiscal Service of Ukraine (92) [24].

The State Migration Service of Ukraine, for example, in accordance with the Regulation on the Passport of a Citizen of Ukraine and the Passport of a Citizen of Ukraine for Traveling Abroad, approved by the Resolution of the Verkhovna Rada (Supreme Council) of Ukraine on June 26, 1992, No. 2503-XII (as amended), on the basis of the application and the relevant documents, is provided free of charge registration and issuance of a passport of a citizen of Ukraine, gluing a photo

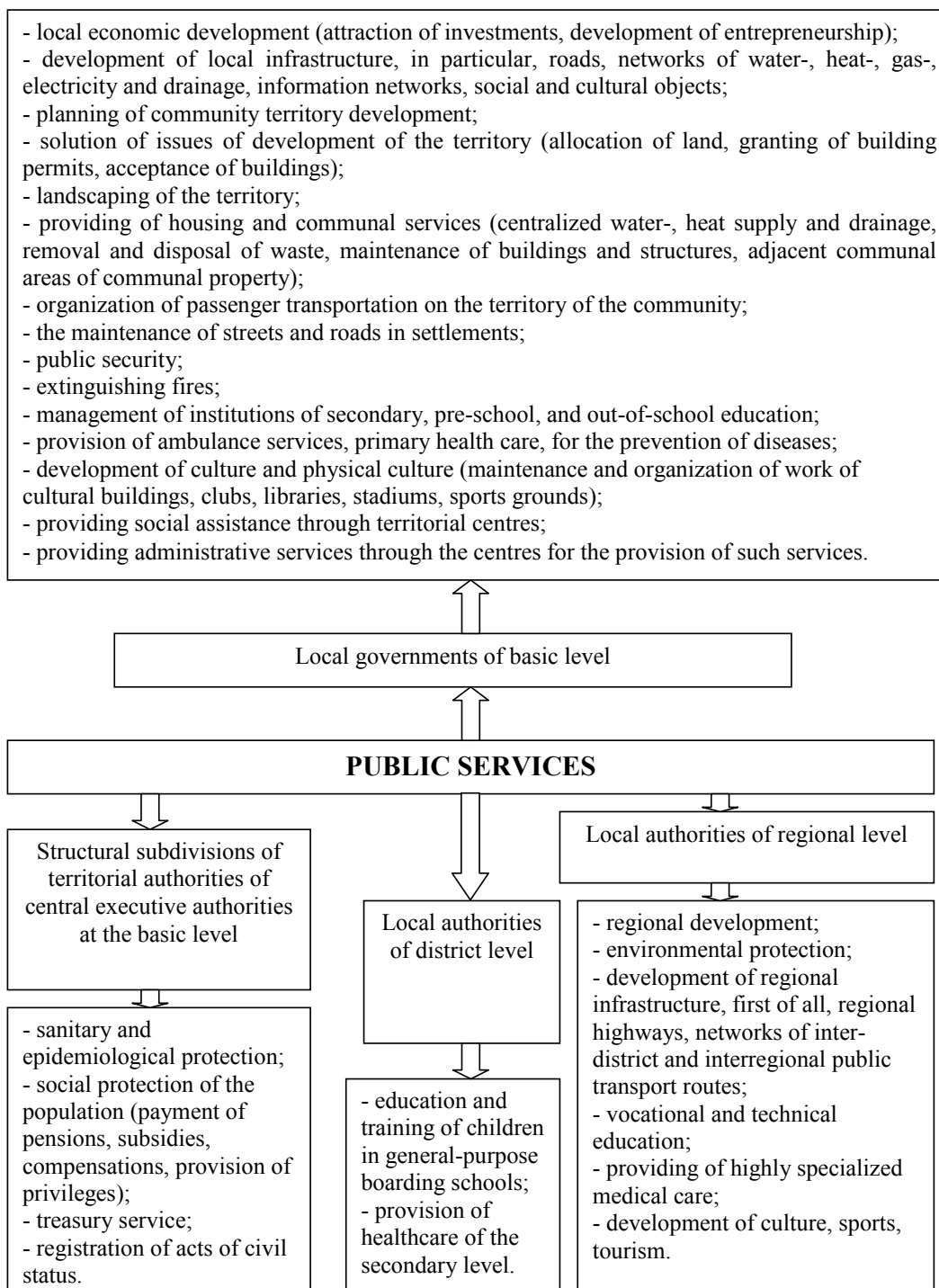


Fig. 1. Distribution of powers between local authorities and executive authorities regarding the provision of public services

Source: [27]

to a Ukrainian citizen's passport upon reaching by a citizen of 25 and 45 years of age. At the same time, for the registration and issuance of a passport of a citizen of Ukraine in the case of an exchange, instead of the lost or damaged, a state duty is paid – 2 non-taxable minimum incomes of citizens [24, 25]. For citizens who have reached the age of 14 and receive the passport of a citizen of Ukraine for the first time, the administrative charge for its registration is not fulfilled. The size of the administrative charge for the registration (including, instead of lost or stolen), the exchange of documents includes the cost of the administrative service, the cost of the form and personalization of the document. Funds received as a part of an administrative charge in the amount of the cost of a document form and their personalization, as well as 30 percent of the cost of administrative services, is transferred to the special fund of the State Budget of Ukraine [26].

The Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on April 1, 2014, № 333 approved the Concept of Reform of Local Self-Governments and Territorial Organization of Government in Ukraine. The document highlights the problem of the deterioration of the quality and availability of public services as a result of the resource insolvency of the overwhelming majority of local governments to exercise their own and delegated powers of attorney. The aim of the Concept is to provide high-quality and affordable public services. Public services must be provided in accordance with national standards, taking into account the need to ensure: territorial accessibility, which involves the provision of services in the territory of the community where the person lives;

an appropriate material and technical base for the provision of basic forms of public services (local authorities should have appropriate facilities and infrastructure); openness of information about services, the procedure and conditions of their provision; the professionalism of providing public services. The availability and proper quality of public services should be ensured by optimal allocation of powers between local governments and executive authorities at different levels of the administrative-territorial system on the principles of subsidiarity and decentralization [27].

For example, 122 administrative services are provided, including the Odesa City Council, in particular, in the relevant structural subdivisions, enterprises, institutions, and organizations under its management, 89 (72.9%) are provided free of charge, 33 (21.9%) – on a paid basis [24].

Conclusion. Thus, we can conclude that public services are: individual (addressed to specific actors); voluntary (provided according to the statement of natural or legal persons); have a non-discriminatory character; provided free of charge (at the expense of state funds) or on a paid basis (the cost is determined in accordance with the current legislation).

Public services are activities of public interest since they are one of the criteria for assessing the activities of authorities in meeting the needs of citizens in obtaining quality public services. The main role in the provision of public services is given to state authorities, local governments, enterprises, institutions, organizations that are in their management and constitute the sphere of public services. The financing of public goods and public services is carried out at the expense of public funds.

References:

1. Report of World Development 1997. State in a Changing World. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/886571468156582917/pdf>.
2. Averyanov V.B. State building and local authorities / V.B. Averyanov // Col. sciences w. – 2002. – Rel. 2. – P. 9–10.
3. Venediktova I.V. Legal Nature of Public Services / I.V. Venediktova // Bull. of the Kharkov Nat. Un-ty. – 2009. – No. 841. – P. 88–91. – (Series: Pravo).
4. Centers for the provide of administrative services: creation and organization of activities: Practical Guide, Edition 2-th, supplemented and refined / [Brigilevich I.I., Vanko S.I., Zagainy V.A., Koliushko I.B., Kurinny O.V., Stoyan V.O., Timoschuk V.P., Shymanke D.] / For gen. Ed. Timoshchuk V.P. – Kuiv, EEA Moskalenko O.M., 2011. – 432 p.
5. Kolomoets T. Management Services in the Context of Relations between Individuals and Local Authorities in Ukraine: Conceptual and Regulatory Aspects / T.V. Kolomoets // Actual. probl state exercise : Sb sciences Ave – 2002. – Corr. 1 (7). – P. 178–182.
6. Pisarenko G.M. Administrative services in Ukraine / G.M. Pisarenko // Actual problems of state and law. Collection of scientific works. – Odesa "Legal Literature", 2005. – Release 26. – P. 160–165.
7. Improvement of mechanisms for providing public services to the population: methodical recom. / B.G. Savchenko, K.I. Melnikova, J.V. Bokikova and others. ; by gen. vers. B.G. Savchenko. – K.: NAPA, 2009. – 28 p.
8. Soroko V.M. Provide of public services by state authorities and assessment of their quality: teaching staff. – K.: NAPA, 2008. – 104 p.
9. Administrative procedure and administrative services: Foreign experience and offers for Ukraine / aut.-style. V.P. Tymoshchuk; Center of Political and Legal Reforms. – K.: Fact, 2003. – 496 p.
10. On Amendments to the Law of Ukraine "On Protection of Consumer Rights": Law of Ukraine dated 01.12.2005 No. 3161-IV. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3161-15>.
11. Borisov A.B. The Big Economic Dictionary / A.B. Borisov // M.: Book World, 2001. – 895 p.
12. McConnell C.R., Brue S.L. Economics: principles, problems and politics: Per. 17 th English. / C.R. McConnell, S.L. Brue // INFRA-M, 2009. – XXVIII, 916 p.
13. Kotler F. Fundamentals of Marketing. Short course / F. Kotler / Translate from English – M.: Publishing house "Villam", 2007. – 656 p.
14. Zavadsky Y.S. Economical dictionary / Y.S. Zavadsky, T.V. Osovska, O.O. Yushkevich // Kiev: Condor, 2006. – 356 p.
15. Grigorash O.I. Publications in the sphere of state control: Concept and content // Scientific Newsletter of Chernivtsi's University: Legal Studies. – 2007. – № 385. – P. 73–78.
16. On Approval of the Concept of Development of the System of Provision of Administrative Services by the executive authorities: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated February 15, 2006 № 90. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/90-2006-%D1%80>.
17. Concerning the clarification of the terms used in the Law of Ukraine "On Amending Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding Liability for Corruption Offenses": Letter from the Ministry of Justice of Ukraine dated 18.12.2009 № 967-0-2-09-22. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v967-323-09>.
18. Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://dictionary.cambridge.org>.
19. Public services: legal regulation (Russian and foreign experience): a collection / under the gen. red. E.V. Gritsenko, N.A. Sheveleva. – M.: Walters Kluwer, 2007. – 256 p.

20. Improvement of mechanisms for providing public services to the population: methodical recom / B.G. Savchenko, K.I. Melnikova, J.V. Bokikovova and others ; by gen. vers. B.G. Savchenko. – К.: NAPA, 2009. – 28 p.
21. Legeza E. The main theoretical concepts of the concept of public services in Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2016/09/16.pdf>.
22. Chausovska S.I. The concept of public services and their classification. Series: Public Administration, 2017, № 1 (57). – P. 102-108.
23. The Concept of development of the system provide of administrative services by the executive authorities: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 15, 2006 № 90. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/90-2006-%D1%80>.
24. Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.me.gov.ua>.
25. Regulation on the passport of a citizen of Ukraine and the passport of a citizen of Ukraine for traveling abroad: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine dated June 26, 1992 No. 2503-XII (as amended). – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2503-12>.
26. About the Uniform State Demographic Registry and documents confirming the citizenship of Ukraine, certify the person or his special status: Law of Ukraine dated 20.11.2012 № 5492-VI. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5492-17/page>.
27. Concept of reform of local authorities and territorial organization of authorities in Ukraine: Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 1, 2014 № 333. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

Анотація. У статті розглянуто співвідношення публічної послуги як суспільного блага. Досліджено, що об'єктивною економічною закономірністю розвитку країни є пріоритетний розвиток послуг. Проаналізовано сутність понять «послуга» та «публічна послуга» у різних джерелах. Показано зв'язок між публічною послугою та суспільним благом. Зроблено висновок, що публічні послуги є діяльністю суспільного значення та є одним із критеріїв оцінки діяльності органів влади у задоволенні потреб громадян в отриманні якісних публічних послуг.

Ключові слова: послуга, публічна послуга, суспільне благо, державне управління, адміністративна послуга.

Анотация. В статье рассмотрено соотношение публичной услуги как общественного блага. Исследовано, что объективной экономической закономерностью развития страны является приоритетное развитие услуг. Проанализирована сущность понятий «услуга» и «публичная услуга» в разных источниках. Показана связь между публичной услугой и общественным благом. Сделан вывод, что публичные услуги являются деятельностью общественного значения, а также одним из критериев оценки деятельности органов власти в удовлетворении потребностей граждан в получении качественных публичных услуг.

Ключевые слова: услуга, общественная услуга, общественное благо, государственное управление, административная услуга.

Зайцев О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

Нікітін Д. В.

*здобувач
кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

Zaitsev O. V.

*Ph.D, Associate Professor
of the Department of Finance and Credit
Sumy State University*

Nikitin D. V.

*Postgraduate Department of Finance and Credit,
Sumy State University*

ОСОБЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

DISTINCTIVE FEATURES OF BANKRUPTCY OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITIES OF THE STATE SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Анотація. У статті розглянуто законодавчо-нормативні засади механізму банкрутства суб'єктів державного сектору економіки України. Звертається увага на механізми санації підприємства. Проведено аналіз особливостей банкрутства державних підприємств. Розглянуто недоліки та проаналізовано напрями подальших досліджень щодо удосконалення механізмів банкрутства. Оговорюється необхідність пов'язувати інструменти санації та механізми банкрутства зі стратегічними державними інтересами.

Ключові слова: банкрутство, державне підприємство, санація, ліквідація, платоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. Державний сектор відіграє суттєву роль в розвитку економіки держави, хоча його питома вага за період з 1991 року зменшилась до 15,8% [1]. За цей період протікали складні і здебільшого руйнівні трансформаційні процеси, які супроводжувались ліквідацією суб'єктів господарювання, колапсом цілих галузей, поступовою зміною власників активів з держави на приватних. Разом із традиційним інструментарієм щодо санації та банкрутства підприємств [2] використовуються й особливі механізми у цій сфері. Інститут банкрутства в ході такої трансформації відігравав і досі відіграє вкрай важливу роль. З одного боку, він дає можливість «очистити» економіку від неефективно діючих суб'єктів, відновити платоспроможний стан тимчасово неплатоспроможних, врегулювати майнові інтереси. З іншого боку, він є інструментом, який за необережного його застосування може привести до важких втрат у формі знищення ключових одиниць економіки, зникнення цілих галузей та в результаті до підриву економічної безпеки держави.

Згідно з інформацією Фонду державного майна України [3] станом на 1 липня 2017 року в Україні налічується 3 591 суб'єкт господарювання державної форми власності, з яких 297 (8,3%) знаходяться в різних стадіях банкрутства, зокрема в розпорядженні майном – 111, в санації – 65, на стадії укладення мирової угоди – 15, в ліквідації – 106. Серед них такі відомі компанії із залишковою вартістю основних фондів більше 100 млн. грн., як ПАТ «ЦЕНТРЕНЕРГО», ПАТ «СУМИХІМПРОМ», ДП «СЄВЄРОДОНЕЦЬКА ТЕПЛОЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛЬ», ДП «ЗАВОД ІМЕНІ

В.О. МАЛИШЕВА», ДП ЗАВОД «ГЕНЕРАТОР», ХАРКІВСЬКЕ ДЕРЖАВНЕ АВІАЦІЙНЕ ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО, ВАТ «АКЦІОНЕРНА КОМПАНІЯ «СВЕМА». Ще 28 підприємств, які знаходяться на різних стадіях провадження в справах про банкрутство, мають розмір залишкової вартості основних фондів від 10 до 99 млн. грн.

Таким чином, процедура банкрутства державних підприємств є сьогодні актуальною проблемою, яка потребує всебічної теоретичної розробки щодо вдосконалення чинних механізмів з подальшим практичним втіленням отриманих результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам санації та банкрутства підприємств приділяли увагу вітчизняні та іноземні науковці, такі як, зокрема, С.М. Андрущак, Г.Д. Антонов, І.О. Бланк, П.В. Брінь, А.А. Губкін, Н.В. Завальнюк, О.П. Іванова, В.Б. Крикун, Д.А. Кунанбаєва, І.Й. Плікус, Д.В. Соболев, О.О. Терещенко, Е. Альтман, У. Бівер. Дослідженням механізмів формування, розвитку та реалізації процесу банкрутства і санації підприємств присвячені праці вчених Сумського державного університету, таких як В.Г. Боронос, І.Й. Плікус [4].

Метою роботи є аналіз чинної в Україні нормативної бази і практики щодо банкрутства суб'єктів державного сектору економіки та пошук напрямків їх вдосконалення.

Результати дослідження. Відповідно до ст. 22 Господарського кодексу України суб'єктами господарювання державного сектору економіки (далі – державні підприємства) є суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному капіталі яких

перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів [5]. Законодавство відокремлює такі суб'єкти господарювання, наділяє їх певними правами та обов'язками, а також вводить спеціальні процедури в їх діяльності, зокрема в банкрутстві [6].

За умови наявності ознак банкрутства превентивним заходом є здійснення санації до порушення справи про банкрутство, яка для державних підприємств провадиться за рахунок Державного бюджету України, за рахунок можливостей тих же або інших державних підприємств та інших джерел фінансування. Обсяг коштів для проведення санації державних підприємств за рахунок коштів Державного бюджету України щороку встановлюється законом про Державний бюджет України. Умови та порядок проведення санації державних підприємств до порушення справи про банкрутство за рахунок інших джерел фінансування погоджуються із суб'єктом управління об'єктами державної власності у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України (ПКМУ від 30 січня 2013 року № 38) [7].

Особливі повноваження в справі про банкрутство державного підприємства має власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника. Під час проведення процедури банкрутства такий орган:

- залучається судом до участі у справі про банкрутство;
- бере участь у зборах кредиторів та роботі комітету кредиторів з правом дорадчого голосу;
- бере участь у призначенні керуючих санацією, ліквідаторів;
- отримує копії судових рішень у провадженні у справах про банкрутство державних підприємств;
- може брати участь в обговоренні звіту ліквідатора та мирової угоди, а також може заявляти клопотання про погашення заборгованості або перехід до процедури санації;
- зберігає свої повноваження у справі про банкрутство за заявою боржника і в разі відкриття процедури санації його керівником.

Під час здійснення процедури санації власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника виконує такі функції: участь в обговоренні умов плану санації, мирової угоди, а також звіту керуючого санацією; погодження плану санації перед його затвердженням судом. Крім того, він має право задовольнити всі вимоги конкурсних кредиторів або надати боржнику грошові кошти, достатні для задоволення всіх вимог конкурсних кредиторів відповідно до реєстру вимог кредиторів, за винятком неустойки (штрафу, пені) протягом місяця з дня винесення судом відповідної ухвали [8].

В ліквідації власник майна в будь-який час до закінчення ліквідаційної процедури має право одночасно задовольнити всі вимоги конкурсних кредиторів відповідно до реєстру вимог кредиторів або надати боржнику грошові кошти, достатні для задоволення всіх вимог кредиторів; погоджує перелік ліквідаційної маси перед його затвердженням судом.

Під час укладання мирової угоди власник майна бере участь в її обговоренні та погоджує мирову угоду перед її затвердженням судом.

Згідно з чинним законодавством держава в особі Кабінету Міністрів України вживає заходів для запобігання банкрутству державних підприємств, визначає оптимальні шляхи відновлення їх платоспроможності та координує дії відповідних органів виконавчої влади.

До функцій органів виконавчої влади входить прийняття рішень щодо:

- доцільності надання державної підтримки неплатоспроможним підприємствам;

– розроблення заходів, спрямованих на забезпечення захисту інтересів держави і вибору оптимальних шляхів реструктуризації та погашення боргових зобов'язань;

– проведення аналізу фінансового стану боржника, його санації та погодження плану санації;

– доцільності виключення відповідних суб'єктів господарювання з переліку підприємств, які не підлягають приватизації та застосуванню до них процедури санації чи ліквідації.

З метою запобігання банкрутству державних підприємств може застосовуватися порука Кабінету Міністрів України або органів місцевого самоврядування в особі їх уповноважених органів, тобто передбачена можливість виникнення обов'язку відповідати за виконання боржником усіх його грошових зобов'язань перед кредиторами. Боржник і його поручитель зобов'язані розпочати розрахунки з кредиторами відповідно до графіка погашення заборгованості, передбаченого порукою. У разі невиконання вимог в порядку і в строки, передбачені графіком погашення заборгованості, кредитори мають право пред'явити до поручителя вимоги щодо стягнення неоплачених коштів. Порушення поручителем своїх зобов'язань стосовно кредиторів, що володіють однією третинною усіх вимог до боржника, може бути підставою для дострокового припинення процедур розпорядження майном боржника, санації та відкриття ліквідаційної процедури.

Певні особливості має банкрутство державного підприємства, яке має суспільну або іншу цінність чи особливий статус (містоутворюючі та особливо небезпечні). Орган місцевого самоврядування може звернутися до господарського суду з клопотанням не застосовувати до такого суб'єкта передбачені законодавством процедури та припинити провадження у справі про банкрутство. При цьому надаються гарантії задоволення всіх вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями.

Під час розгляду справи про банкрутство містоутворюючого суб'єкта підприємницької діяльності учасником провадження у справі про банкрутство визнається орган місцевого самоврядування адміністративно-територіальної одиниці або центральні органи виконавчої влади.

Під час розгляду справи про банкрутство особливо небезпечного суб'єкта підприємницької діяльності учасниками провадження у справі про банкрутство, крім відповідного органу місцевого самоврядування, визнаються також центральний орган виконавчої влади, до компетенції якого належить сфера діяльності боржника, а також за необхідності державний орган з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи, з питань охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, з питань геології та використання надр.

Продаж у справах про банкрутство суб'єкта підприємницької діяльності, що мають суспільну або іншу цінність для територіальної громади, містоутворюючих та особливо небезпечних суб'єктів підприємницької діяльності, здійснюється виключно у складі цілісного майнового комплексу. Якщо внаслідок повторного проведення аукціону (конкурсу) цілісний майновий комплекс не було продано, то продаж майна здійснюється частинами. Тоді перелік такого майна погоджується ліквідатором з центральним органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування, до компетенції якого належить сфера діяльності цього підприємства-боржника. Кабінет Міністрів України або органи місцевого самоврядування мають право в будь-який час до закінчення процедури санації зазначених суб'єктів підприємницької діяльності розрахуватися з усіма кредиторами.

готовки на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновків про наявність ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства : Наказ Міністерства юстиції України від 26 лютого 2013 року № 327/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0331-13/print>.

10. Про затвердження Типової форми плану санації боржника у справі про банкрутство, Типової форми мирової угоди у справі про банкрутство та вимог щодо їх розроблення : Наказ Міністерства юстиції України від 19 червня 2013 року № 1223/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1064-13/print>.
11. Про затвердження Порядку погодження планів санації, мирових угод і переліків ліквідаційних мас : Наказ Фонду державного майна України від 1 листопада 2016 року № 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1519-16/print>.
12. Про приватизацію державного майна : Закон України № 2163-12, редакція від 6 березня 2016 року, підстава 1005-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2163-12>.
13. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME06025.html.

Анотація. В статье рассмотрены законодательно-нормативные основы механизма банкротства субъектов государственного сектора экономики Украины. Обращается внимание на механизмы санации предприятия. Проведен анализ особенностей банкротства государственных предприятий. Рассмотрены недостатки и проанализированы направления дальнейших исследований по совершенствованию механизмов банкротства. Оговаривается необходимость связывать инструменты санации и механизмы банкротства со стратегическими государственными интересами.

Ключевые слова: банкротство, государственное предприятие, санация, ликвидация, платежеспособность.

Summary. The article deals with the legislative and regulatory framework of the mechanism of bankruptcy of the subjects of the public sector of the Ukrainian economy. Attention is drawn to the mechanisms for the recovery of the enterprise. The analysis of bankruptcy peculiarities of state enterprises is carried out. The shortcomings are considered and the directions of further research on the improvement of bankruptcy mechanisms are analyzed. The need to link recovery tools and bankruptcy mechanisms to strategic state interests is negotiated.

Key words: bankruptcy, state-owned enterprise, recovery, liquidation, solvency.

УДК 336.63/339.972

Зварич Р. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Zvarych R. Y.

*Ph.D, Assistant Professor,
Doctoral Student of International Economics Department
Ternopil National Economic University*

ІСТОРИЧНА НЕРІВНІСТЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА ПЕРЕДУМОВА АЛЬТЕРГЛОБАЛІЗАЦІЇ

HISTORICAL INCOME INEQUALITY AS AN ECONOMIC PRECONDITION OF ALTERGLOBALIZATION

Анотація. У статті розглянуто сутність соціальної нерівності в англосаксонській моделі за доходами населення. Прослідковано еволюцію сукупного доходу найбагатших і найбільш продуктивних класів населення Великобританії. В роботі розглянуто історичну нерівність доходів населення за коефіцієнтом Джині та часткою найбагатшого населення в сукупному доході. Досліджено доіндустріальну нерівність у світі, проведено оцінку можливої нерівності англосаксонських країн та проаналізовано нерівність розподілу ринкових доходів в розвинутих країнах. Виокремлено історичну нерівність доходів населення як економічну передумову альтерглобалізації та напрацьовано альтернативне комплексне світобачення як основу майбутнього посткризового світу.

Ключові слова: альтерглобалізація, доіндустріальна нерівність, індекс Джині, нерівність доходів, податкові відрахування, сукупний дохід.

Вступ та постановка проблеми. Критичні зауваження до процесу глобалізації ґрунтуються на її несприятливих наслідках і на тому, що сили, які стоять за глобальними економічними трансформаціями, виступають проти використання глобальних регуляторних інструментів, сприяють створенню транснаціональних утворень, дії яких підривають стабільність державних соціальних структур, не відповідають суспільним потребам і є абсолютно неконтрольованими. Неоліберальна модель породила диференціацію світу на країни, які виграли від глобалізації, та ті, що програли в її результаті. Причому залежно від критеріїв, що застосовуються тими чи іншими дослідниками для поділу на ці дві групи, їх склад відрізняється. Існують труднощі адаптації до викликів глобалізації для країн, що розвиваються, і для країн з перехідною економікою через відсутність у них коштів, якими володіють промислово розвинені країни, а також недосконалість національних правових, економічних, адміністративних систем і механізмів. Це змушує країни з перехідною економікою і особливо країни, що розвиваються, приймати правила гри, запропоновані сильнішими учасниками світового господарства. До недоліків глобалізації відносяться соціальна нерівність та фрагментація виробництва, що призводить до ліквідації робочих місць і безробіття у розвинених країнах [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розвитку процесу глобалізації економіки були об'єктом дослідження М. Ватерса, Д. Гуннара, А. Мокія, С. Телботта. Питання альтернативних шляхів розвитку економіки розглядали У. Бек, В. Іноземцев, Д. Плейерс, Л. Філліпс, Д. Хельд. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування доходів населення та виникнення їх нерівності зробили Е. Аткинсон, Д. Вільямсон, С. Дженкінс, П. Лінерт, Б. Міланович, Е. Ортіз-Оспіна, М. Розер, Д. Холмс. Але поза їхню увагу залишилися питання історичної нерівності доходів населення як економічної передумови альтерглобалізації.

Метою роботи є теоретично-емпірична оцінка історичної нерівності доходів населення в контексті пошуку економічних передумов становлення альтерглобалізації.

Результати дослідження. Зростаючий розрив у рівні добробуту багатих і бідних країн веде до витіснення останніх на узбіччя світового господарства, збільшення

в них безробіття, зубожіння населення. Розвинені країни цілком правомірно вказують на те, що глобалізація в тому вигляді, в якому вона розгоргалася в минулі роки, не тільки не вирішила, але й загострила проблеми, що заважають справжній інтеграції цих країн в систему світогосподарських зв'язків і більш-менш задовільного вирішення ними проблеми бідності та відсталості. Водночас дослідники, як правило, сходяться в тому, що глобалізація економіки підсилює розшарування всередині країн, що розвиваються, особливо найбільш бідних. Тенденція до глобалізації міжнародних ринків призводить до виникнення фундаментальної суперечності, адже властива цим ринкам нерівність сприяє посиленню нерівності в країнах, що розвиваються. Щоправда, поки не встановлений внесок власне глобалізації, як і інших окремих від неї факторів (закони ринкової економіки як такої тощо), у формування та розвиток цього протиріччя [2].

На противагу глобалізації та її негативному впливу, в світовій економіці набирає популярність концепція альтерглобалізації. Метою альтерглобалізму є презентація і втілення нових принципів функціонування світової системи, які б ґрунтувалися на засадах соціального партнерства, соціального захисту та на інституті соціальної держави і реальних демократичних цінностей. Повертаючись до проблеми нерівності доходів як економічного імперативу альтерглобалізації, варто проаналізувати історію розвитку цього явища. Так, намагаючись відповісти на питання розшарування доходів, Б. Міланович, П. Ліндерт та Д. Вільямсон у своїй праці «Стародавня нерівність» в 2008 р. дослідили рівень доіндустріальної нерівності [3]. Більшість оцінок доіндустріальної нерівності (18 з 28) ґрунтувалась на так званих соціальних таблицях, в яких соціальні класи було проранжовано від найбагатших до найбідніших за орієнтовною часткою населення та їх середніми доходами. Результати економічної нерівності в доіндустріальних суспільствах наведено на рис. 1 у співвідношенні до рівня процвітання цих самих суспільств. В цьому випадку нерівність показана за допомогою індексу Джині, а добробут – валового внутрішнього доходу на душу населення, скоригованого для можливості порівняння в єдиній валюті на цінову різницю.

Графік також показує межу можливої нерівності, що зображено кривою ММН. Ідея ММН полягає в тому, що в дуже бідному суспільстві нерівність не може бути дуже

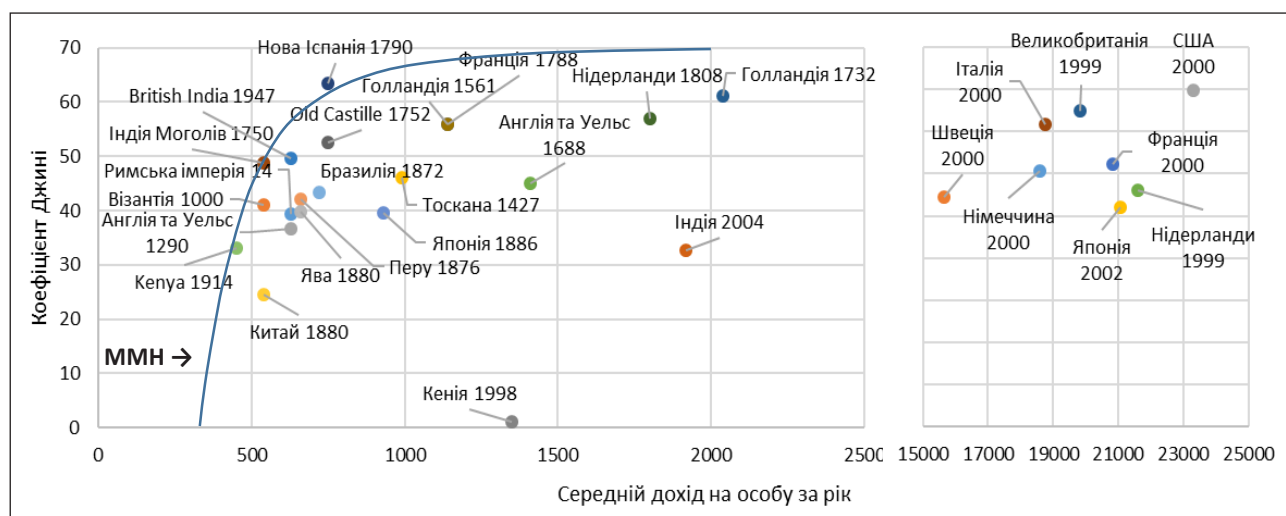


Рис. 1. Доіндустріальна нерівність за коефіцієнтом Джині

Джерело: побудовано автором на основі дослідження [3]

високою, тобто якщо середній рівень доходу був лише мінімальним, щоб вижити, то в такій економіці не існує нерівності, оскільки за таких умов доходи деяких людей повинні бути нижче мінімального рівня – нижче рівня існування. Наявність певного рівня нерівності можна допустити лише за умов, що середній дохід знаходиться на рівні, який частково перевищує мінімальне значення. ММН показує максимально можливе зростання нерівності зі збільшенням середнього доходу. Автори встановили, що більшість доіндустріальних суспільств були кластеризовані за ММН, тобто нерівність в цих суспільствах була настільки високою, наскільки це можливо. Так, показник нерівності Голландії та Англії під час їх раннього розвитку дистанціювався від ММН і більше не наближався до максимуму. Отже, ці країни були найбільш готові до функціонування принципів соціального партнерства в умовах неоліберальної економіки.

Про глибину глобальної проблеми бідності та відсталості в країнах, що розвиваються, сьогодні наочно свідчить, наприклад, той факт, що з більш ніж 6 млрд. жителів планети тільки 0,5 млрд. живуть в достатку, а понад 5,5 млрд. відчувають більш-менш гостру потребу чи навіть жахливе зубожіння. При цьому якщо в 1960 р. доходи 10% найбагатшого населення світу перевищували доходи найбільш бідного населення в 30 разів, то до кінця ХХ ст. це співвідношення зросло до 82 [2]. Статистично встановлено, що Великобританія – це країна, яка володіє найбільш достовірною інформацією щодо тривалого розподілу доходів. Ця інформація наведена на рис. 2, де зображено частку сукупного доходу, який отримують 5% найбагатшого населення.

Більшість оцінок базується на соціальних таблицях, а тому є певна стурбованість щодо того, наскільки точні ці оцінки. Д. Холмс опублікував деталізовану критику «Соціальної таблиці Англії за 1688 р.» (автором є Г. Кінг). В 1977 р. Д. Холмс показав обмеження Г. Кінга як соціального аналітика і розкритикував його соціальну таблицю, стверджуючи, що певні упередження «спонукали його до недооцінки кількості сімей, що відносились до найбагатших і найбільш продуктивних класів; до недооцінки рівня доходів населення, що знаходилось вище межі бідності» [4]. Однак П. Ліндерт та Д. Вільямсон врахували слушну критику Д. Холмса (1977 р.) та модифікували таблиці Г. Кінга (рис. 2, рис. 3) [6]. Оцінки, представлені на цих рисунках, свідчать про те, що в минулому нерівність у Великобританії була дуже високою, а також вона не сильно змінилася до настання індустріалізації. Рис. 2, рис. 3 показують, що доходи у Великобританії були зазвичай добре сконцентровані, до 40% сукупних доходів потрапляли в кишені найбагатших 5% населення. Якщо взяти до уваги той факт, що одними з основних завдань, що стоять перед альтерглобалізацією, є реконфігурація політичної уяви і, зокрема, концептуалізація соціальних змін, то варто зауважити, що англосаксонська модель в цьому відношенні вдало поєднала основні альтернативні принципи та зуміла дистанціюватись від ММН за умов високого рівня частки сукупного доходу найбагатшого населення.

З кінця ХІХ ст. нерівність доходів почала раптово знижуватися, а її історичний мінімум припав на кінець 1970-х рр. Проте вже у 1980-х рр. нерівність значно зросла у Великобританії, зокрема відбувся різкий ріст індексу

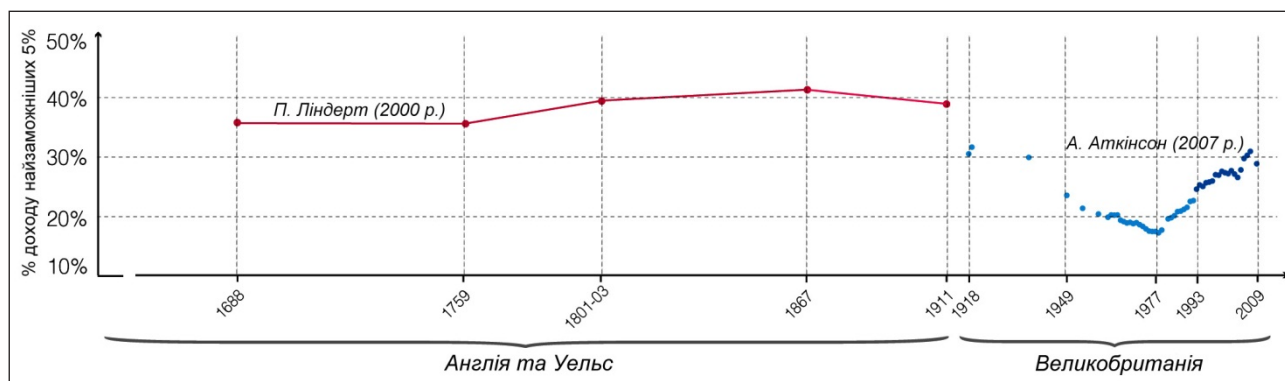


Рис. 2. Частка сукупного доходу найбагатших 5% населення Великобританії протягом 700 років

Джерело: побудовано автором на основі досліджень [4; 5]

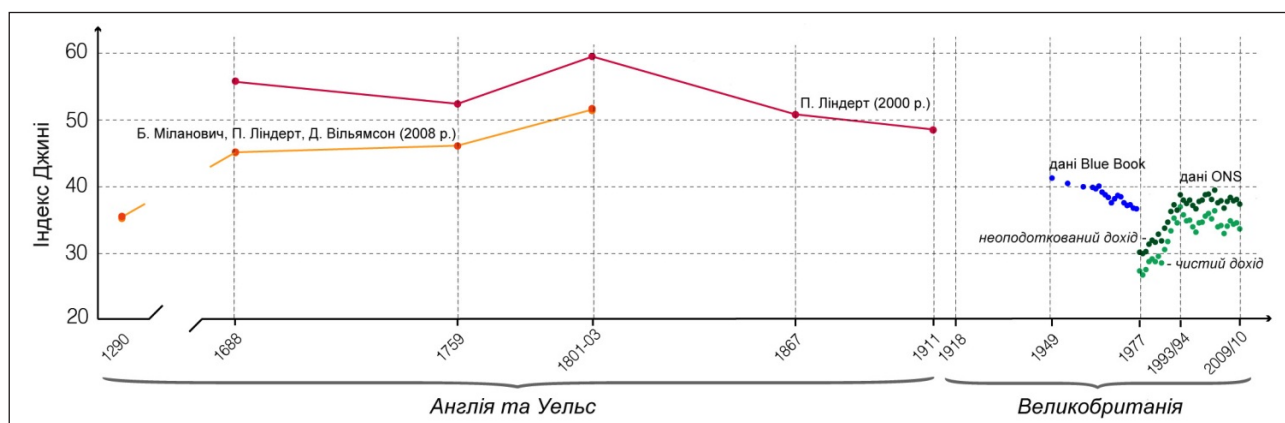


Рис. 3. Індекс Джині Великобританії протягом 700 років

Джерело: побудовано автором на основі дослідження [4; 5]

Джині та частки сукупного доходу найбагатших 5% населення. З початку 1990-х рр. у Великобританії існують певні розбіжності між цими двома показниками, зокрема індекс Джині стабільний останні тридцять років, а зростання доходів на найвищому рівні їх розподілу перевершило ріст решти рівнів розподілу [7].

Дещо краще можна зрозуміти тривалу еволюцію нерівності доходів завдяки низці останніх досліджень, присвячених верхньому порогу нерівності доходів, тобто частці сукупного доходу тих, хто знаходиться першим в каналі розподілу (зазвичай це верхній 1%). Уявлення про еволюцію нерівності доходів протягом останніх 100 років, що реконструюється із звітності податку на прибуток, а також той факт, що частка доходів вимірюються за допомогою податкових записів, дають змогу оцінити масштаби нерівності до перерозподілу через податки та трансферти [8].

На рис. 4 наведено довготривалу перспективу частки найбагатшого населення в сукупному доході за розрахунками М. Розера та Е. Ортис-Оспіна. Так, до Другої світової війни майже 18% усіх доходів, отриманих американцями, припадало на найбагатший 1% населення. Після Другої світової війни і до початку 1980-х рр. частка найбагатшого населення в сукупному доході суттєво скоротилася (спочатку динамічно, а після 1970-х рр. дещо уповільнено). Після 1980-х рр. нерівність в США почала зростати і врешті-решт повернулася до довоєнного рівня. З лівої частини рис. 4 можна зробити висновок, що U-подібна довгострокова тенденція частки найбагатшого населення не є унікальною лише для США. Так, розподіл доходів інших англословянських країн, що зображені в лівій частині рис. 4, також дотримується аналогічної схеми. Отже, коли вимоги про визнання відмінностей груп стали інтенсивними та посилені претензіями на соціальну рівність, неолібералізм і глобалізація економіки в 1990-х рр. підняли нерівність до рівня, не баченого з 1945 р. [5].

Проте було б неправильно вважати, що збільшення верхнього порогу нерівності доходів є глобальним явищем, зокрема права частина рис. 4 свідчить про те, що розподіл доходів в європейських країнах і Японії зовсім інший. В цих країнах частка доходів багатого населення зменшилась впродовж десятиліть і досягла найнижчої точки в 1970-х рр. Проте, на відміну від англословянських країн, показник не зростав після 1970-х рр., а залишився на цьому ж рівні. Еволюція верхнього порогу нерівності доходів в цих країнах набула L-подібної форми. Загалом нерівність доходів у Європі та Японії сьогодні значно нижче, ніж це спостерігалось на початку ХХ ст.

Підбиваючи підсумки цього емпіричного дослідження, можна зауважити, що дуже важливу роль в розподілі доходів на національному рівні відіграють політичні сили, що повторно актуалізує теорію альтерглобалізації. Універсальна тенденція щодо збільшення нерівності буде відповідати уявленню про те, що нерівність визначається глобальними ринковими силами та технологічним прогресом. Альтерглобалізація намагається здійснити релокацію боротьби і захисту робітників на світовій арені. Реальність різних тенденцій нерівності в країнах свідчить про те, що інституційні та політичні основи в різних країнах також відіграють певну роль у формуванні нерівності доходів, а це означає, що нерівність, швидше за все, є неминучою. Важливо підкреслити, що верхній поріг нерівності доходів стосується нерівності розподілу ринкових доходів. А первинні доходи не відповідають наявним доходам, тому що більшість людей сплачує податки та отримує урядові виплати. У багатьох країнах уряди застосовують прогресивні податкові системи. Наприклад, у США, за підрахунками, 37% від загальної суми доходів з податку на прибуток отримуються з найзаможнішого 1%, а менше 3% – з найменш заможних 50% (табл. 1) [5].

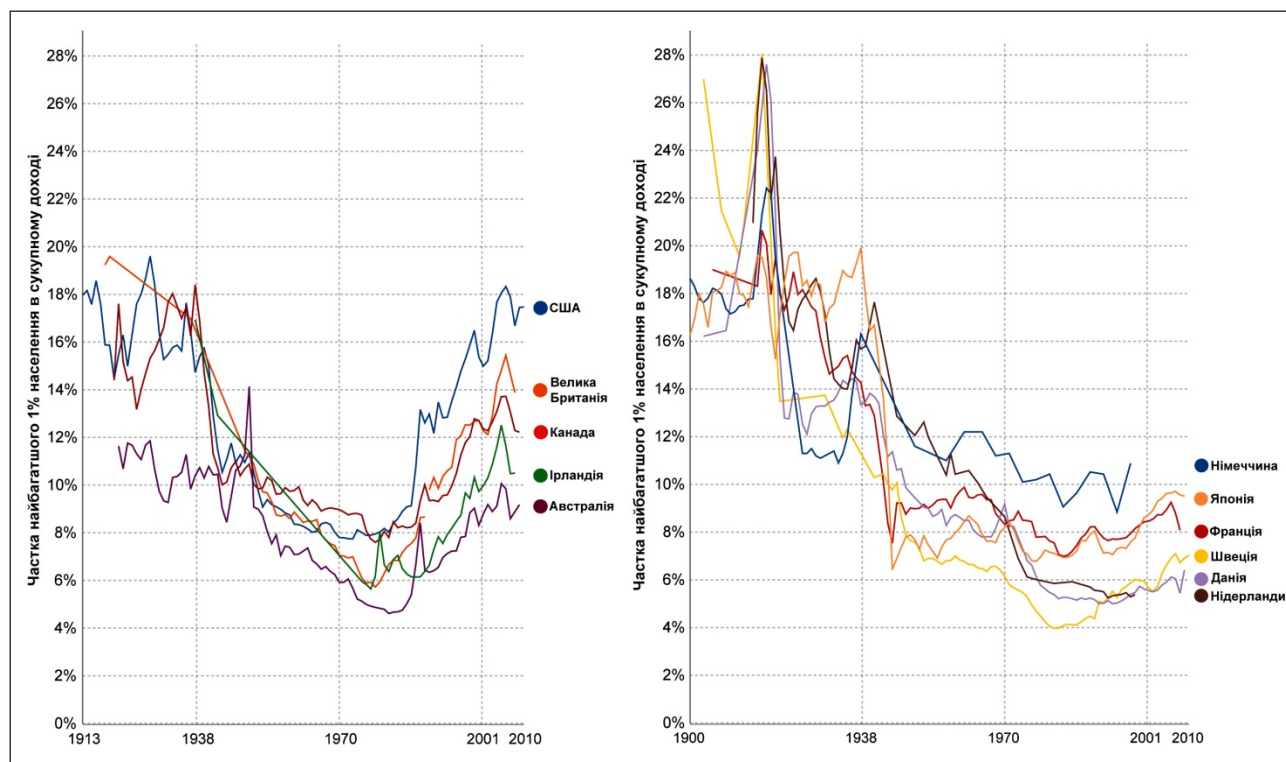


Рис. 4. Частка найбагатшого 1% населення в сукупному доході

Джерело: побудовано автором на основі даних <http://wid.world/>; <https://ourworldindata.org>

Таблиця 1
Федеральні прибуткові надходження та податкові відрахування, США, 2014 р.

Податкова група	Нижні 50%	Топ 25-50%	Топ 10-25%	Топ 5-10%	Топ 2-5%	Топ 1%
Частка всіх прибуткових надходжень	11%	20%	22%	11%	15%	19%
Частка всіх податкових відрахувань	3%	11%	16%	11%	21%	38%

Джерело: побудовано автором на основі даних <http://federalbudgetinpictures.com/do-the-rich-pay-their-fair-share>

Наслідком прогресивного оподаткування є те, що нерівність за наявними доходами (доходами, які фактично отримують громадяни), набагато нижче, ніж нерівність за первинними доходами (доходами до сплати податків), яку розглядають науковці у своїх дослідженнях, що фокусуються на найвищих доходах. Наведений нижче рис. 5 показує різницю в коефіцієнтах Джині в США і Німеччині до та після податкового перерозподілу. Первинний дохід домо-

господарств (рис. 5) визначено як суму трудового доходу (оплачувана робота і дохід від самозайнятості) та доходу від участі в капіталі. Наявний дохід домогосподарства визначено як суму трудового доходу (оплачувана робота і дохід від самозайнятості), доходу від участі в капіталі, соціальних виплат/виплат соціального забезпечення (страхові виплати, пов'язані з роботою, пільги та допомога), приватних надходжень за мінусом податку на прибуток і внесків на соціальне забезпечення. Водночас варто зауважити, що нерівність, яка зображена на рис. 5, вимірюється за допомогою індексу Джині, тобто показника нерівності, який не тільки розглядає верхній поріг розподілу доходу, але й охоплює весь розподіл.

Неоліберальний ринок сприяє нагромадженню капіталу та посилює могутність економічної еліти, реальна влада якої нівелює всі цінності демократії, які в принципі в більшості країн існують лише формально. На основі ліберальних ідей слід вже сьогодні розробляти зовсім нове комплексне світобачення, доктрину нового суспільного устрою, яка носитиме альтерглобальний характер та буде основою майбутнього посткризового світу. У соціальній політиці альтерглобалізація виступає за збереження соціальних програм, усунення нерівності доходів та проти різних видів дискримінації у трудових відносинах [9].

Висновки. Таким чином, рівень соціальної політики за умови неоліберальної глобалізації дає змогу ледь існувати незахищеним верствам населення навіть в демократично розвинених країнах. Такий стан є неприйнятним для прихильників альтерглобального руху, тому в соціокультурній сфері вони виступають проти поширення універсалізму й уніфікації, витіснення локальних культур і засилля вестернізації/американізації, а також проти патріархальних привілеїв, які ведуть до «фемінізації» бідності та нерівності доходів.

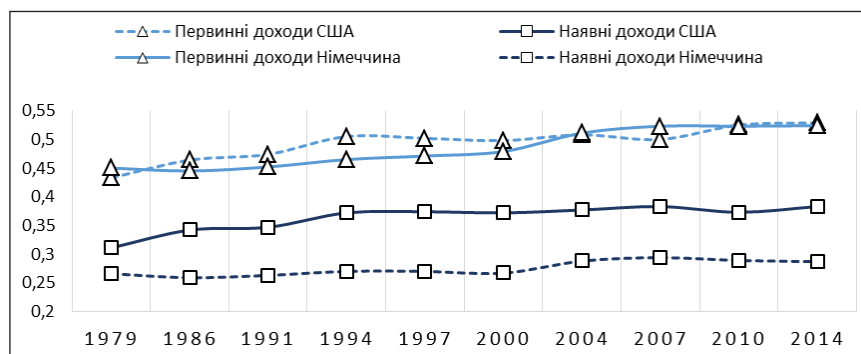


Рис. 5. Частка найбагатшого 1% населення в сукупному доході

Джерело: побудовано автором на основі даних <https://ourworldindata.org/958bfe0e-45e2-4e87-84a5-f6f3f09364d4>

Список використаних джерел:

1. Talbott S. The Great Experiment: The Story of Ancient Empires, Modern States, and the Quest for a Global Nation / S. Talbott. – N. Y.: Simon & Schuster, 2008. – 257 p.
2. Gunnar G. Nyliberalismen er verken ny eller liberal – et idéhistorisk oppgjør med politisk falskmyntneri / G. Gunnar. – Oslo : Kolofon, 2008. – 288 p.
3. Ancient Inequality / [B. Milanovic, P. Lindert, G. Williamson] // The Economic Journal. – 2011. – № 121/551. – P. 255–272. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://piketty.pse.ens.fr/files/MilanovicLindertWilliamson2011.pdf>.
4. Lindert P.H. Revising England's social tables 1688–1812 / P.H. Lindert, J.G. Williamson. // Explorations in Economic History. – 1982. – № 19/4. – P. 385–408. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0014498382900092>.
5. Roser M. Income Inequality/ M. Roser, E. Ortiz-Ospina // Our World in Data. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ourworldindata.org/income-inequality>.
6. Holmes G.S. Gregory King and the Social Structure of Pre-Industrial England. Transactions of the Royal Historical Society / G.S. Holmes // Fifth Series. – 1977. – № 27. – P. 41–68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.jstor.org/stable/3679187?seq=1#page_scan_tab_contents.
7. Jenkins S.P. Pareto models, top incomes, and recent trends in UK income inequality / S.P. Jenkins // Economica. – 2016. – № 84/334. – P. 261–289.
8. Atkinson A.B. The Distribution of Top Incomes in the United Kingdom 1908–2000 / A.B. Atkinson // Top Incomes over the Twentieth Century. A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries / A.B. Atkinson. – Oxford : Oxford University Press, 2007. – P. 82–140. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://piketty.pse.ens.fr/files/AtkinsonPiketty2007>.
9. Зварич Р. Альтерглобальні передумови розвитку світової торгівлі / Р. Зварич // Світ фінансів. – 2016. – Вип. 4. – С. 168–179.

Анотація. В статтю розглянуто сутність соціального нерівності в англосаксонській моделі по доходах населення. Прослідковано еволюція сукупного доходу багатейших і найбільш продуктивних класів населення Великої Британії. В роботі розглянуто історичне нерівності доходів по коефіцієнту Джині і доле самого багатого населення в сукупному доході. Исследовано доіндустріальне нерівності в мирі, проведена оцінка можливого

неравенства англоязычных стран и проанализировано неравенство распределения рыночных доходов в развитых странах. Выделено историческое неравенство доходов населения как экономическую предпосылку альтерглобализации и нарабатано альтернативное комплексное мировоззрение в качестве основы будущего посткризисного мира.

Ключевые слова: альтерглобализация, доиндустриальное неравенство, индекс Джини, неравенство доходов, налоговые отчисления, совокупный доход.

Summary. The essence of social inequality in the Anglo-Saxon model by income of population is being analyzed in the article. There have been researched the evolution of total income of the richest and most productive classes of the UK. In thy work there have been considered the historical income inequality according to the Gini coefficient and the share of total income going to the top of income earners. There have been researched the pre-industrial inequality in the world, there have been estimated the income inequality of the English-speaking countries and there have been analyzed the inequality in distribution of market incomes in developed countries. There have been recognized the historical inequality of income as an economic precondition for alterglobalization and there have been elaborated the alternative complex outlook as the basis for future post-crisis world.

Key words: alterglobalization, Gini index, income inequality, income taxes paid, pre-industrial inequality, total income.

УДК 338.24:339.74(477)

Гличок Б. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»*

Малиновський Ю. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»*

Пучок В. І.

*Ph.D in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Theoretical and Applied Economics Department
National University "Lviv Polytechnic"*

Malynovskyj Y. V.

*Ph.D in Economics,
Associate Professor of Theoretical and Applied Economics Department
National University "Lviv Polytechnic"*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ЇЇ СТАНУ

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: PROBLEMS OF REALIZATION AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT OF ITS STATE

Анотація. Статтю присвячено питанням стану економічної безпеки України, її основних загроз та пошуку найбільш оптимальних шляхів мінімізації базових проблем у цій сфері. Здійснено характеристику основних індикаторів економічної безпеки України, а саме динаміки ВВП, рівня інфляції, чисельності зайнятих, рівноваги платіжного балансу, прожиткового мінімуму. Встановлено, що засадничими проблемами незадовільного стану економічної безпеки України є низький рівень оплати праці, який є наслідком незадовільної реалізації керівництвом держави антикорупційної політики. Запропоновано шляхи радикальної мінімізації деструктивних чинників впливу й на цій основі покращення стану економічної безпеки України.

Ключові слова: економічна безпека, ВВП, інфляція, зайнятість, платіжний баланс, державний бюджет, тіньова економіка, прожитковий мінімум, антикорупційні суди, принципи BEPS.

Вступ та постановка проблеми. Протягом останніх 25 років визначальними відмінностями національного господарства України від економік країн ЄС є катастрофічні, такі як спад та руйнування промислового комплексу, зокрема машинобудівного; зменшення

обсягів ринку праці; зниження соціальних стандартів держави.

Ці проблеми актуалізують вимогу до керівництва держави щодо забезпечення базових параметрів економічної безпеки України. Відповідно, вкрай важливим є

питання виокремлення основних недоліків у реалізації економічної безпеки України та пошуку шляхів мінімізації цих чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека для української держави є досить молодого наукою. Найактуальніші питання з цієї галузі знайшли своє відображення у працях В. Гейця, С. Гедея, М. Данилович-Кропивницької, З. Живко, М. Крупки, М. Лесечка, Я. Малика, Є. Майовця, Ж. Поплавської, Г. Пушак та інших вчених.

Протягом 1991–2016 років в Україні реальний ВВП скоротився на 40,3%, чисельність населення зменшилася на чверть, а також відбулося значне погіршення рівня життя пересічних громадян. Нині ці проблеми, а отже, й їх причини не усунуті. Необхідно виокремити основні загрози економічній безпеці України та пропонувати шляхи їх радикальної мінімізації.

Метою роботи є здійснення аналізу основних загроз економічній безпеці України, надання характеристики їх причин, а також пропозиція шляхів усунення цих чинників.

Результати дослідження. Держава – це система колективного захисту її громадян у формі особливої політико-територіальної організації, що володіє суверенітетом, спеціальним апаратом управління й примусу, а також здатна надавати своїм велінням загальнообов'язкового характеру. Забезпечення прав і свобод людини та громадянина, регулювання й впорядкування суспільних відносин є основним обов'язком сучасної держави.

Але керівництво держав по-різному реалізує власні обов'язки. Зокрема, керівництво держави можуть не лише виступати гарантом безпеки своїх громадян (зокрема, економічної безпеки), але й самі бути для них джерелом загроз через дії та рішення, що призводять до погіршення соціальних стандартів життя, зменшення обсягів ринку праці, затримки з виплатою заробітної платні, знецінення грошових заощаджень тощо.

Якщо керівництво держави створює для своїх громадян загрози, що значно перевищують ті небезпеки, від яких держава їх захищає, то зрозуміло, що таке керівництво держави навряд чи буде викликати повагу як у власних громадян, так і в іноземців. Як наслідок, якість життя в такій державі стає значно гіршою від сусідніх держав, а громадяни в умовах глобалізації масово іммігрують до більш соціально привабливих суспільств. Саме така ситуація протягом останньої чверті століття має місце в Україні та актуалізує питання реального забезпечення економічної безпеки держави.

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз й здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави. Економічній безпеці притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль усієї нації, що виявляється через дії всіх гілок влади на всіх рівнях (від загальнодержавного до місцевого), наявних у державі сил та засобів, об'єднаних громадян і окремих осіб.

Загрозами економічній безпеці держави є явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Задля прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідно проводити моніторинг індикаторів економічної безпеки, який передбачав би передусім фактичне відстеження, аналіз і прогнозування важливих економічних показників. Основними індикаторами економічної безпеки держави є:

- динаміка ВВП;
- темп інфляції;
- рівень дефіциту бюджету та державного боргу;
- рівень безробіття;
- рівень та якість життя;
- енергетична залежність;
- інтегрованість у світову економіку;
- сальдо експорту/імпорту;
- стан демографічних процесів;
- рівень тінізації економіки.

Для забезпечення економічної безпеки велике значення мають не стільки самі показники індикаторів, скільки динаміка їх порогових (граничних) значень.

Порогові значення індикаторів – це граничні величини, недотримання яких перешкоджає нормальному ходу розвитку елементів суспільного відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій у сфері економічної безпеки.

Найвищий рівень економічної безпеки держави досягається за умов, коли весь комплекс показників перебуває в певних допустимих межах і має позитивну динаміку параметрів порогових значень.

Ознакою порогового значення індикатора є момент втрати відповідним економічним процесом функцій, що відводяться йому у відтворювальній системі. Наприклад, допустимим показником інфляції вважається інфляція, менша за 4–5 відсотків на рік. У розвинутих країнах за річних темпів інфляції у 6–10 відсотків розробляється та вживається комплекс заходів щодо її стримування. За 50 відсотках річних темпів інфляції вживається надзвичайних заходів, оскільки це призводить до серйозних порушень у пропорціях відтворювального циклу.

Базовим індикатором стану національної економіки, економічної безпеки держави є динаміка ВВП. Згідно з інформацією з рис. 1 у 2016 році обсяг реального ВВП України порівняно з рівнем 1990 року склав лише 59,7%. Така вкрай негативна динаміка спричинила значні проблеми практично в усіх секторах національного господарства, зокрема в сфері зайнятості. Інформація з цієї проблеми відображена на рис. 2.

Впродовж 1990–2016 років в Україні відбулося значне зменшення чисельності зайнятого населення. Зокрема, з 25,4 млн. осіб у 1990 році досліджуваний показник скоротився до 16,3 млн. осіб у 2016 році, тобто на 35,8%, що становить 9,1 млн. осіб.

Зменшення ємкості ринку праці в Україні на 9,1 млн. осіб змусило мільйонів українців шукати праці поза межами держави.

Ще одним вагомим негативним чинником впливу на динаміку основних макроекономічних показників та, зокрема, на забезпечення зовнішньоекономічної рівноваги є домінуюче негативне сальдо експорту товарів Україною.

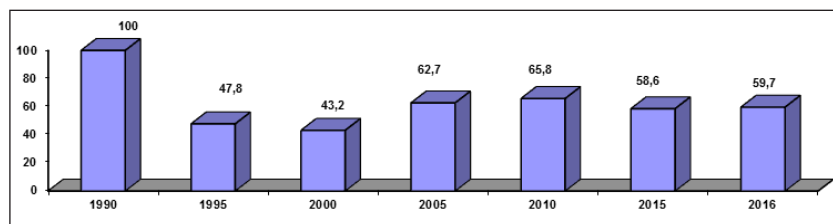


Рис. 1. Динаміка реального обсягу ВВП України до рівня 1990 року, відсотків

Джерело: підготоване на основі «Статистичного щорічника України за 2016 рік» [1, с. 222]

Згідно з інформацією з рис. 3 протягом 1996–2016 років загальне сальдо балансу товарів платіжного балансу України було пасивним, а його дефіцит сягнув 125,7 мільярдів доларів США [2].

Вищенаведене від’ємне сальдо торгового балансу товарів нівелюється чистим приливом капіталу з-за кордону у вигляді валютних надходжень в державу від українських заробітчан, якими щороку пересилається в державу близько 7,5 млрд. дол. США [3]. За минулі 20 років загальна сума таких валютних переводів перевищила 150 млрд. дол. США. Це є вагомим стабілізуючим чинником економічної безпеки в сферах зовнішньоекономічної рівноваги та зайнятості.

Протягом 1996–2016 років в монетарній політиці відбулися вкрай негативні процеси, які згубно позначилися на стабільності національної грошової одиниці та призвели до її значного знецінювання через інфляцію. Інформація з цієї проблеми відображена на рис. 4. Порівняно із західними сусідами України (Чехією, Угорщиною, Польщею) стан з інфляційними процесами в Україні не витримує жодної критики.

За умов погіршення стану основних макроекономічних показників в державі відбулося зниження соціальних стандартів населення. Українська специфіка цієї проблеми полягає в тому, що зниження соціальних стандартів відбувається у значно більших пропорціях, ніж спад ВВП.

Урядовці пояснюють такий стан речей виключно незадовільними показниками роботи національної економіки. Але такі відмовки не відповідають дійсності. Щоб переконатися в цьому, слід лише скористатися інформацією з таблиці, де відображено динаміку співвідношення рівня прожиткового мінімуму в Україні до обсягу ВВП в розрахунку на одну особу в місяць впродовж 2005–2016 років.

Інформація з табл. 1 свідчить про те, що досліджуваний показник з 54,2% у 2005 році зменшився до 29,8%

у 2016 році. Якщо б у 2016 році уряд забезпечив стандарт прожиткового мінімуму з пропорцією до ВВП на душу населення, аналогічною до рівня 2005 року, то зарплата працівників бюджетної сфери у 2016 році була б на 55% вищою [4]. Вищенаведена динаміка є вкрай негативним явищем в соціальній політиці держави. Зокрема, у 2016 році фактичний прожитковий мінімум становить 2 642,38 грн., що у 1,9 разів є вищим від офіційного прожиткового мінімуму [1, с. 81].

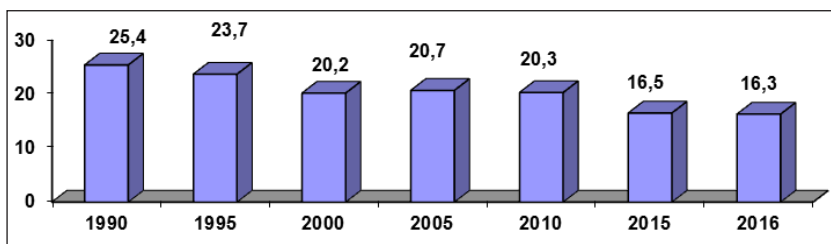


Рис. 2. Динаміка чисельності зайнятого населення в Україні, млн. осіб

Джерело: підготоване на основі «Статистичного щорічника України за 2016 рік» [1, с. 51]

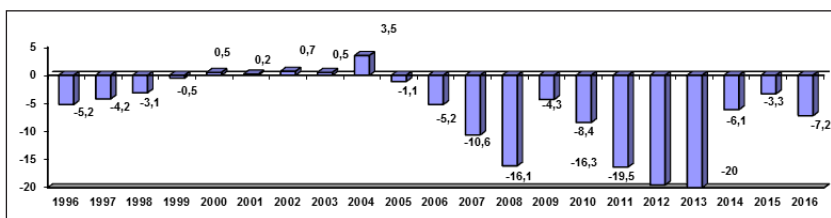


Рис. 3. Сальдо балансу товарів платіжного балансу України, млрд. дол. США

Джерело: підготоване на основі «Платіжного балансу України» [2]

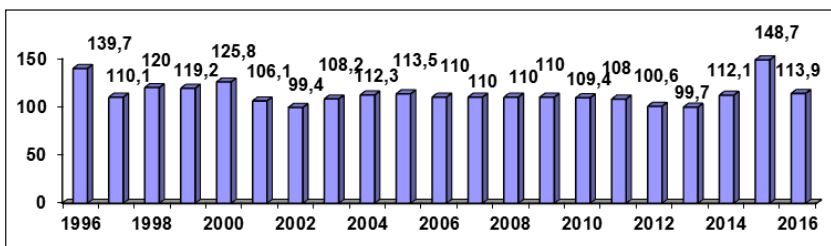


Рис. 4. Інфляція (індекс споживчих цін) в Україні протягом 1996–2016 років, %

Джерело: підготоване на основі «Статистичного щорічника України за 2016 рік» [1, с. 231]

Динаміка співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2005–2016 років

№	Показники	Значення показників							
		2005 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	Прожитковий мінімум, грн./особу ¹	423,0	843,17	914,08	1 042,42	1 113,67	1 176,0	1 227,33	1 388,08
2	ВВП на одну особу, грн. ²	9 372	24 429	29 519	32 002	33 473	36 904	46 201	55 848
3	ВВП на одну особу в місяць, грн.	781	2 035,75	2 459,92	2 666,83	2 789,42	3 075,33	3 850,08	4 654,00
4	Співвідношення прожиткового мінімуму до ВВП на одну особу в місяць, %	54,2	41,4	37,2	39,1	39,9	38,2	31,9	29,8

Джерело: підготоване на основі таких даних:

¹ «Статистичний щорічник України за 2016 рік» [1, с. 81];

² «Статистичний збірник. Соціальні стандарти рівня життя населення»

Таблиця 1

В Україні середньомісячна зарплата у 2015 році була у 5,5 разів нижчою від аналогічного показника в Чехії [1, с. 591]. Особливо слід наголосити на тому, що така соціальна стратегія уряду реалізується за умов, коли українським працівникам доводиться обмінювати свою працю на продукцію та послуги, ціни на які вже зрівнялися чи навіть є вищими за світові. У 2015 році нижчим від України показник зарплати був лише у Таджикистані зі 142,6 дол. США, а найвищий в світі показник середньої зарплати зафіксовано в Люксембурзі з 5 582,7 дол. США [1, с. 591], що у 29 разів перевищує цей показник в Україні. Такої цинічної експлуатації працівників, як в Україні, у XXI столітті не знає жодна інша європейська країна.

Наведені вище зміни в соціальній сфері України вкрай негативно позначилися на демографічних процесах через стрімку депопуляцію населення. У 1991 році в Україні були 52 мільйони мешканців. На кінець 2016 року державна статистика налічує лише 42,6 мільйонів [1, с. 29]. Депопуляція переважно відбувається шляхом природного скорочення чисельності населення.

Природне скорочення населення — це перевищення кількості людей, які померли, над кількістю тих, які народилися. Динаміку цього процесу в Україні протягом 2005–2015 років відображено на рис. 5.

Щодо директор Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України Е. Лібанова наголошує на тому, що до 2050 року прогнозується скорочення чисельності громадян держави до 36 мільйонів осіб [5]. Прогноз Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України щодо подальшого скорочення населення як офіційний документ підтверджує, що керівництво України як нині, так і в майбутньому не планує вживати належних заходів щодо забезпечення економічної безпеки держави.

Прямим наслідком вищенаведеної соціально-економічної стратегії керівництва держави є катастрофічне майнове розшарування населення, що цілком закономірно породжує загрозу соціальній стабільності суспільства.

Для підвищення соціальних стандартів державі необхідні додаткові кошти. Потенціал зростання обсягів коштів державного бюджету в Україні є значним. Згідно з дослідженнями міжнародної Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (АССА) обсяг тіньової економіки в Україні у 2016 році становив 1 трлн. 95,3 млрд. грн., або 46% від обсягу ВВП держави. Україна серед 28 досліджуваних країн посіла третє місце за рівнем тіньової економіки, поступившись лише Азербайджану (67%) та Нігерії (48%) [6].

В Україні колосальних масштабів сягають обсяги уникнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання шляхом махінацій через офшорні компанії. Особливо варто наголосити на тому, що ці об'єкти відбуваються «згідно з чинним законодавством», адже сам перелік офшорних зон затверджується розпорядженням Кабінету Міністрів України.

Згідно з дослідженнями Інституту економіки та прогнозування НАН України протягом 1991–2016 років з України в офшори вивели капіталу на суму 148 млрд. доларів США [7].

Загалом протягом 1991–2016 років внаслідок корупції чиновництва, тіньової економічної діяльності олігархів, їх ненаситності щодо товарів розкоші наша держава втратила близько 274 млрд. доларів США, що станом на кінець 2017 року в середньому на одного громадянина України складає по 6,4 тис. доларів США [4].

Отримані через офшорні махінації надприбутки частково повертаються в Україну шляхом іноземних інвестицій. Зокрема, на перше січня 2017 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив 37,7 млрд. дол. США, з яких 25,7% (9,7 млрд. дол. США) припадали на Кіпр [1, с. 403]. Жодна інша країна світу не вклала в Україну стільки прямих іноземних інвестицій, як невеличка острівна держава Кіпр. Наприклад, аналогічний показник Німеччини станом на перше січня 2017 року складає лише 5,7 млрд. дол. США [1, с. 403], тобто є у 1,7 разів меншим за показник Кіпру.

Внаслідок значного рівня тінізації економіки держава недоотримає значні обсяги податкових ресурсів. Саме ці ресурси Україні варто залучити та використати для належного забезпечення соціальних стандартів населення. Іншою стороною цієї проблеми є те, що мізерні ресурси, зокрема ресурси соціальної сфери, якими володіє держбюджет, у значній своїй масі використовуються неефективно [8]. Це підтверджують як численні приклади викритих зловживань державних чиновників найвищих рангів, так і задекларовані цими чиновниками статки при електронному декларуванні.

Зокрема, українські народні депутати мають офіційний рівень доходів, що у чотири рази нижчий за аналогічний рівень доходів членів польського сейму. Водночас у 2017 році вони задекларували майно, яке в середньому у п'ять разів перевищує статки членів польського парламенту [9]. Тобто за польськими стандартами неофіційні доходи народних депутатів України в середньому в двадцять разів перевищують їх офіційні доходи.

Протягом 2014–2017 років керівництво України активно рекламує боротьбу з корупцією. Нині Національне агентство по боротьбі з корупцією в Україні (НАБУ) вже передало до суду та розслідує справ на загальну суму понад 96 мільярдів гривень розкрадань. Але досі жоден з найгучніших корупційних скандалів не завершився тюремним ув'язненням.

Щодо цього голова парламентського комітету з питань запобігання корупції Єгор Соболєв зазначає, що «корупція й зараз лишається основним заняттям більшості українських політиків, прокурорів і суддів. Тому нині найнагальнішою необхідністю є створення спеціалізованих антикорупційних судів, щоб справи проти високопосадовців не гальмувалися» [10].

Серед трьох гілок влади в державі першочерговий та основний наголос має бути зроблений на судову владу. Адже сьогодні саме судова гілка влади штовхає країну у прірву через протиправні та відверто аморальні судові рішення, які узаконюють рейдерство, мінімізують відповідальність за кримінальні злочини тощо.

Водночас реформи в Україні робляться лише для того, щоб «відзвітувати» перед громадянами держави

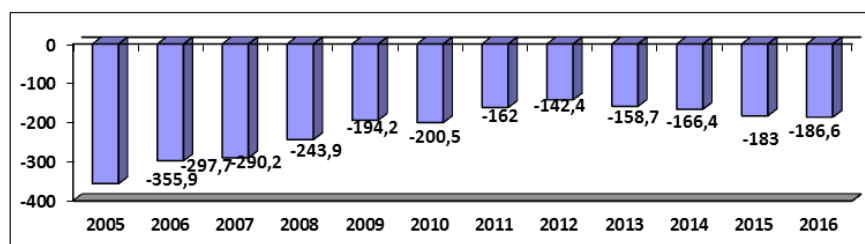


Рис. 5. Природне скорочення чисельності населення України, тис. осіб

Джерело: підготоване на основі «Статистичного щорічника України за 2016 рік [1, с. 36]

та світом, що у нас щось таки відбувається. Щодо цього экс-посол ЄС в Україні Ян Томбінський влучно зазначив, що в діях керівництва України є характерною одна спільна риса – імітація реформ замість їх фактичного втілення [11].

Реальні реформи в Україні слід починати з припинення цілковитої безкарності держпосадовців шляхом створення антикорупційних судів.

Зменшення корупції серед чиновництва сприятиме зниженню рівня тінізації економіки України, що повинно відбуватися на основі системних поетапних змін у діяльності контролюючих органів.

Підприємств-лідерів тіншового сектору в Україні є лише кілька сотень, і наведення з ними порядку технічно не складає жодної проблеми. Наявна ситуація, коли основна маса корпоративного сектору працює з рентабельністю операційної діяльності у 2–4% є цинічно нахабною [1, с. 498].

Що ж таке 2% рентабельності операційної діяльності? Така ситуація свідчить про те, що, інвестувавши у своє виробництво, наприклад, 1 000 гривень, підприємець заробить за рік лише 20 гривень, тобто 2% прибутку, сплативши з якого податок на прибуток у розмірі 18%, отримає чистого прибутку у 16,4 грн.

Але ж це абсурд. Бо, поклавши цю ж 1 000 гривень в банк при 15% річних і ні про що не турбуючись, той же підприємець отримав би 150 гривень по депозиту. Такі абсурди є домінуючими в усіх видах економічної діяльності в державі внаслідок тотальної корупції, зокрема фіскальної служби. Наслідком такої корупції є те, що 95% реально створеного в Україні прибутку корпорацій виводяться в офшори й взагалі не оподатковуються.

Саме внаслідок виведення через офшори поза межі України основної маси прибутків підприємства є інвестиційно неспроможними й гостро потребують інвестицій. І такі інвестиції поступають від афільованих структур, зокрема із зареєстрованих на Кіпрі чи інших офшорів.

У вирішенні цієї проблеми спроможний суттєво допомогти механізм «Великої двадцятки» і Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо протидії розмиванню бази оподаткування та переміщенню точки прибутку в низькоподаткові юрисдикції (BEPS).

Слід наголосити на тому, що впровадження стандартів протидії BEPS безпосередньо передбачено положеннями про дотримання вимог належного управління в сфері оподаткування відповідно до ст. 350 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Підписати підписали, а виконувати ці стандарти керівництво держави навіть і не збирається.

Двадцять років тому один з авторів цього дослідження уже пропонував фіскальній службі України системний підхід, здатний поступово суттєво зменшити рівень тіншової економіки в державі [12]. Такий підхід можна застосувати й сьогодні для поетапного обмеження обсягів офшорних махінацій великих корпорацій. Для цього під час використання цієї системи основним критерієм оцінки слід взяти рентабельність операційної діяльності підприємств та порівнювати її з аналогічним показником в середньому по виду діяльності цих підприємств [13, с. 94–97]. Ті суб'єкти господарювання, чий показник рентабельності операційної діяльності будуть нижчими за середні показники по даному виду діяльності, й повинні ставати об'єктами дослідження фіскальної служби, зокрема через систему BEPS.

Наслідки пропонованих заходів довго не змусять себе чекати. Наприклад, під керівництвом Л. Ерхарда Німеччина з повністю зруйнованої та паралізованої у 1947 році економіки за два роки (у 1949 році) сягнула довоєнного (1939 року) рівня виробництва.

Для вжиття зазначених заходів в Україні досить як людських, так і фінансових ресурсів. З початком роботи антикорупційних судів та під час впровадження стандартів BEPS уже в перший рік реальних реформ відбудеться зменшення тіншового сектору в економіці України щонайменше на 40%. Через те, що у 2016 році обсяги тіншового обігу склали 1 093,5 млрд. грн. [6], приріст офіційного ВВП в Україні в перший рік реальних реформ сягне понад 440 млрд. грн. (1 093,5 млрд. грн. \times 0,4 + інфляція) з подальшим зростанням на цій основі бази оподаткування. Такі зміни в діяльності фіскальної служби забезпечать зростання доходів бюджету щонайменше на 150 млрд. грн. А саме ПДВ – на 88 млрд. грн. (440 млрд. грн. \times 0,2) та податку з прибутку – на 63,4 млрд. грн. ((440 млрд. грн. - 88 млрд. грн.) \times 0,18).

Саме за рахунок цих коштів цілком реально підвищити прожитковий мінімум і зарплату працівникам бюджетної сфери, де загалом зайнято близько 3,5 мільйонів українців [1, с. 51]. Якщо ці працівники отримають зарплату в місяць на три тисячі гривень більше, то вони ці кошти в сумі 10,5 млрд. грн. в місяць, чи 126 млрд. грн. за рік, потратять на харчування, комунальні послуги, але аж ніяк не на «Порше Кайен» чи інші витребеньки, як це нині чинять кілька тисяч найбільш корумпованих чиновників та олігархів-офшорників.

Автоматично зростуть відрахування в пенсійний фонд та податку з доходів фізичних осіб. Це значно збільшить дохідну частину держбюджету України, пенсійного фонду тощо. Зокрема, за збільшення обсягів виплати зарплати на 126 млрд. грн. в рік пенсійний фонд додатково отримає 27,7 млрд. грн. (126 млрд. грн. \times 0,22) надходжень. За таких обставин суттєво зменшуватиметься проблема інфляційного покриття дефіциту пенсійного фонду, що сьогодні є дуже важливим.

Ефективна робота антикорупційних судів та конфіскація за поданням НАБУ вкрадених в українського народу зазначених вище 96 млрд. грн. дасть змогу додатково збільшити щомісячну зарплатню працівників бюджетного сектору економіки протягом року ще на 2 тис. грн.

Загалом вжиття вищезазначених заходів створить передумови для збільшення заробітної плати працівникам бюджетної сфери на 5 тис. грн. в місяць, тобто більш ніж удвічі до її рівня 2016 року [1, с. 71].

Перерозподіл коштів з тіншового сектору на користь держави та пересічних громадян шляхом реального підвищення соціальних стандартів автоматично:

- зменшить попит кримінального чиновництва та олігархів на імпортні товари розкоші, завдяки чому покращуватиметься стан торгового балансу держави та стабілізуватиметься обмінний курс гривни й обмежуватиметься інфляція;

- сприяє створенню ефективного попиту, зокрема, на вітчизняні товари переробної промисловості, завдяки чому стимулюватимуться економічне зростання національного виробника та зростання обсягів зайнятості [14].

Висновки. В діяльності керівництва України має місце грубе порушення вимог економічної безпеки. Прогноз Інституту демографії та соціальних досліджень імені Н.В. Птухи НАН України подальшого скорочення населення до 2050 року як офіційний документ підтверджує, що керівництво України як нині, так і в майбутньому не планує вжити належних заходів щодо забезпечення економічної безпеки держави.

Впровадження в Україні антикорупційних судів та принципів BEPS спроможне у 2018 році суттєво обмежити корумпованість вищого ешелону чиновництва та зменшити на 40% обсяги тіншового обігу в Україні.

За рахунок цього буде забезпечено додаткові надходження коштів державному бюджету, достатні для збільшення зарплатні працівникам бюджетної сфери більш ніж вдвічі до рівня 2016 року.

Реалізація пропонувананих заходів створить передумови для зростання ВВП щонайменше на 20% у перший рік реальних реформ, чим оздоровить загалом національний господарський механізм, створить подальші перспективи до зрос-

тання добробуту пересічних громадян держави та введе на якісно новий рівень стан економічної безпеки України.

Вжиття вищенаведених заходів блокує корумповане керівництво держави. Воно замість впровадження обіцяних ще у 2014 році антикорупційних судів та принципів BEPS віддає пріоритет чиненню перешкод активістам, що борються з корупцією [15], та доведенню до абсурду самої ідеї діяльності НАБУ, НАЗК, САПР та НБР.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 610 с.
2. Платіжний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/publish>.
3. Заробітчані перерахували в 2016 році в Україні понад 7,5 мільярдів доларів США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.radiosvoboda.org/a/27075873.html.
4. Іличок Б. Соціальна безпека України – тенденції та потенціал розвитку / Б. Іличок // Інтелект XXI. – 2016. – № 6. – С. 96–107.
5. До 2050 року населення України скоротиться до 36 млн. осіб / Інститут демографії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gordonua.com/ukr/news/society/do-2050-roku-naselelnja-ukrajini-skorotitsja-do-36-mln-osib-institut-demografiji-177154.html>.
6. Україна на 3-му місці серед країн з найбільшою «тіньовою» економікою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dilovy.info/ukrayina-na-3-mu-mistisi-sered-krayin-z-najbilshoyu-tinvooyu-ekonomikooyu>.
7. З 1991 року з України в офшори вивели капіталу на суму \$ 148 млрд. // Економіст [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dt.ua/ECONOMICS/z-1991-roku-z-ukrayini-v-ofshori-viveli-kapital-na-sumu-148-mlrd-ekonomist-238166_.html.
8. Данилович-Кропивницька М. Корупція і хабарництво в державній службі та роль правоохоронних органів в їх розкритті / М. Данилович-Кропивницька, З. Живко // Науковий вісник ЛДУВС. – 2006. – Вип. 1. – С. 181–189.
9. Баляс М. Польські депутати бідні як церковні миші, порівнюючи з українськими колегами / М. Балям // Школа управління Українського католицького університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spm.ucu.edu.ua/2016/11/03/polski-deputaty-bidni-yak-tserkovni-myshi-porivnyuyuchy-z-ukrayinskymu-kolegamu>.
10. Соболев Є. Давайте виганяти посадовців, які не зможуть відповісти на запитання, де вони взяли своє майно / Є. Соболев // Голос України. – 2016.
11. Голова Представництва ЄС в Україні Ян Томбінські: «Імітація політики завжди закінчується катастрофою» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lnu.edu.ua/holova-predstavnytstva-es-v-ukrajini-yan-tombinski-imitatsiya-polityky-zavzhdy-zakinchujetsya-katastrofoyu>.
12. Іличок Б. Проблема тіньової економіки в Україні та шляхи її розв'язання / Б. Іличок // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 134–142.
13. Іличок Б. Аналізування діяльності суб'єктів господарювання на товарних ринках : [навч. посіб. для студ. вузів] / Б. Іличок. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2016. – 171 с.
14. Poplawska J. Strategia konkurencyjnego rozwoju Ukrainy w procesie globalizacji / J. Poplawska, M. Danylovyh // Nowowoczesnos'c' przemyslu i uslug. Relacje I wartos'c' w strategiach zarzadzania przedsiebiorstwami, Praca zbiorowa pod redakcja Jana Pyki, TNOiK, Katowice, 2008. – S. 161–166.
15. Громадські організації Європи, США та інших країн світу закликають українську владу припинити переслідування антикорупційних активістів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2017/11/10/u_ssha_ta_yevropi_zaklykaly_ukrainsku_vladu_prypnyty_peresliduvannya_1202961.

Анотація. Стаття посвячена вопросам состояния экономической безопасности Украины, ее основных угроз и поиска наиболее оптимальных путей минимизации базовых проблем в данной сфере. Осуществлена характеристика основных индикаторов экономической безопасности Украины, а именно динамики ВВП, уровня инфляции, численности занятых, равновесия платежного баланса, прожиточного минимума. Установлено, что основополагающими проблемами неудовлетворительного состояния экономической безопасности Украины является низкий уровень оплаты труда, который является следствием неудовлетворительной реализации руководством государства антикоррупционной политики. Предложены пути радикальной минимизации деструктивных факторов влияния и на этой основе улучшения состояния экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность, ВВП, инфляция, занятость, платежный баланс, государственный бюджет, теневая экономика, прожиточный минимум, антикоррупционные суды, принципы BEPS.

Summary. The article is devoted to revealing the main problems of Ukraine's economic security and to finding the most optimal ways to minimize them. The main indicators of Ukraine's economic security are described, namely: GDP dynamics, inflation rate, employment, balance of payments, subsistence minimum. The most acute problem is an unsatisfactory state of Ukraine's economic security of low wages. This problem is a direct consequence of the state's unsatisfactory anti-corruption implementation and the budget loss of the tax base through the offshoring of large companies. The ways of radical minimization of destructive factors influence and significant improvement of Ukraine's economic security are proposed.

Key words: economic security, GDP, inflation, employment, balance of payments, state budget, shadow economy, living wage, anti-corruption courts, principles of BEPS.

Карпенко Н. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

Нос Л. Д.
магістр
Полтавської державної аграрної академії

Karpenko N. G.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Department of Organization of Account and Audit
Poltava State Agrarian Academy

Nos L. D.
Master's "Degree",
Poltava State Agrarian Academy

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

PROBLEMATIC ISSUES OF ACCOUNTING STOCKS OF PUBLIC INSTITUTIONS

Анотація. У статті проведено дослідження організації обліку запасів бюджетних установ. Введення в дію вимог НПСБО 123 «Запаси» щодо обліку запасів змінило порядок відображення господарських операцій щодо їх надходження та вибуття. При цьому загострилось питання обліку МШП у зв'язку із законодавчими вимогами.

Ключові слова: запаси, активи, первісна вартість, нефінансові активи, план рахунків, інвентаризація.

Вступ та постановка проблеми. У процесі здійснення своєї діяльності бюджетні організації та установи, як і всі інші підприємства, організації та установи, систематично купують та використовують різні матеріальні цінності. Різноманітність складу запасів зумовлює потребу в класифікації, головною ознакою якої вважають функціональну належність. Введені в дію нові правила обліку запасів в установах державного сектору є актуальною темою для розгляду в нашій роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання обліку запасів в установах державного сектору розглядаються вченими та практиками України. Особливу увагу під час дослідження питань щодо обліку запасів слід звернути на роботи Ю. Крот, Л. Крутої, де детально висвітлено зміни та порядок обліку запасів установ державного сектору.

Метою роботи є дослідження організації обліку запасів бюджетних установ.

Результати дослідження. Запаси визнаються активом, якщо вартість запасів можна достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням та/або вони мають потенціал корисності.

Запаси – це оборотні активи в матеріальній формі, які належать установі та забезпечують її функціонування (або перебувають у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг) і будуть використані, як очікується, протягом одного року [3].

Основним нормативним документом, який визначає правила обліку запасів для бюджетних установ, є НП(С) БОДС 123 «Запаси». Окрім того, якщо у вас виникають сумніви щодо правильності відображення в обліку тієї чи іншої операції із запасами, варто звернутися до норм Методрекомендацій № 11 [7].

Згідно з п. 4 розд. I НП(С)БО 123 до запасів належать активи, які:

- утримуються для подальшого продажу, розподілу, передачі тощо;
- перебувають для подальшого споживання у процесі звичайної діяльності;
- перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції під час виконання робіт, надання послуг.

Водночас для цілей бух обліку, згідно з п. 2 розд. II НП(С)БО 123 та п. 2 розд. II Методрекомендацій № 11, всі запаси поділяють на кілька однорідних груп (видів) [2]. Для цілей бухгалтерського обліку запаси бюджетних установ поділяються на шість груп, що відображені на рис. 1.

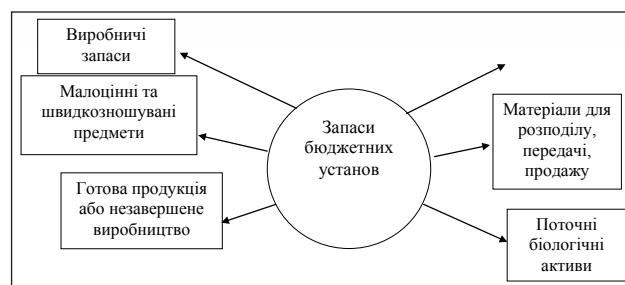


Рис. 1. Запаси бюджетних установ [3; 6]

Для узагальнення інформації про надходження, рух і вибуття запасів, згідно з НПСБО 123 «Запаси», виділено три рахунки (з поділом на окремі субрахунки) в межах нефінансових активів – клас 1, а саме для обліку запасів з 1 січня 2017 року застосовуються субрахунки таких рахунків, як 15 «Виробничі запаси»; 17 «Біологічні активи» (тільки поточні біологічні активи); 18 «Інші нефінансові активи». Під час введення в дію нового Плану рахунків з 1 січня 2017 року склад запасів розподілився, як зображено в табл. 1 [4].

Склад запасів та рахунків бюджетних установ з 1 січня 2017 року

Рахунок	Види запасів	Класифікація запасів
1511 (1523)	Продукти харчування	Продукти харчування у розрізі їх видів.
1512 (1523)	Медикаменти і перев'язувальні засоби	Медикаменти, компоненти, бактерицидні препарати, дезінфекційні засоби, сироватки, вакцини, кров, плівка для рентгенівських знімків, матеріали для проведення аналізів та перев'язувальні засоби, дрібний медичний інвентар (термометри, ланцети, пінцети, голки) тощо. На цих субрахунках також ведеться облік допоміжних та аптекарських матеріалів у лікувальних закладах, які мають свої аптеки. Цей субрахунок можуть використовувати також і установи, які придбають медикаменти та перев'язувальні матеріали для власних поточних потреб (наприклад, поповнення аптечок).
1513 (1523)	Будівельні матеріали	Будівельні матеріали, що використовуються в процесі будівельних та монтажних робіт, зокрема: – силікатні матеріали (цемент, пісок, гравій, вапно, камінь, цегла, черепиця); – лісові матеріали (ліс круглий, пиломатеріали, фанера тощо); – будівельний метал (залізо, жерсть, сталь, цинк листовий тощо); – металовироби (цвяхи, гайки, болти, залізні вироби тощо); – санітарно-технічні матеріали (крани, муфти, трійники тощо); – електротехнічні матеріали (кабель, лампи, патрони, ролики, шнур, провід, запобіжники, ізолятори тощо); – хімічно-москательні (фарба, оліфа тощо) та інші аналогічні матеріали. Окрім того, на цьому субрахунку обліковуються будівельні конструкції і деталі (металеві, залізобетонні і дерев'яні конструкції, блоки і збірні частини будівель і споруд); збірні елементи; обладнання для опалювальної, вентиляційної, санітарно-технічної системи (опалювальні котли, радіатори тощо), обладнання, яке потребує монтажу, а також комплекти запасних частин такого обладнання, вітчизняне та імпордне обладнання, що потребує монтажу і призначене для встановлення, а також інші матеріальні цінності, необхідні для будівництва. При цьому до обладнання, яке потребує монтажу, належить таке, що може бути введено в дію тільки після збирання його частин і прикріплення до фундаменту або опор будівель і споруд, а також комплекти запасних частин такого обладнання. До складу обладнання включається контрольно-вимірвальна апаратура або інші прилади, призначені для монтажу в складі встановленого.
1514 (1524)	Паливо, горючі і мастильні матеріали	Всі види палива для технологічних потреб виробництва, експлуатації транспортних засобів, а також для вироблення енергії та опалення будівель. Водночас обліковуються нафтопродукти та газ, закуплені і передані на зберігання, які будуть відпускатися за талонами і смарт-картками.
1515 (1525)	Запасні частини	Придбані або виготовлені запасні частини, готові деталі, вузли, агрегати, які використовуються для проведення ремонтів, заміни зношених частин машин (медичних, електронно-обчислювальних тощо), обладнання, тракторів, комбайнів, транспортних засобів (моторів), інструментів, а також автомобільних шин (включаючи покриття, камери й обідні стрічки тощо) у запасі та обігу незалежно від їх вартості. На цьому субрахунку також відображають обмінний фонд повнокомплектних машин, устаткування, двигунів, вузлів, агрегатів тощо.
1516 (1526)	Тара	Поворотна тара, обмінна тара (бочки, бідони, ящики, банки скляні тощо), як порожня, так і та, що вміщує матеріальні цінності.
1517 (1527)	Сировина і матеріали	Сировина та основні і допоміжні матеріали, які входять до складу продукції, що виготовляється, або є необхідними компонентами під час її виготовлення; матеріали сільськогосподарського призначення (зокрема, мінеральні добрива, отрутохімікати для боротьби зі шкідниками й хворобами сільськогосподарських культур, біопрепарати, медикаменти і хімікати для боротьби з хворобами сільськогосподарських тварин); матеріали короткотермінового використання для науково-дослідних робіт та капітального будівництва. Тут обліковують саджанці, насіння й корми (покупні й власного вирощування), що використовуються для висаджування, посіву та відгодівлі тварин.
1518 (1528)	Інші виробничі запаси	Спецобладнання, придбане для виконання науково-дослідних робіт та капітального будівництва, відходи виробництва, невірного браку, матеріальні цінності, одержані від ліквідації основних засобів, які не можуть бути використані як матеріали, або запасні частини (металобрухт, утиль), зношені шини тощо.
1714 (1724)	Поточні біологічні активи	Поточні біологічні активи рослинництва, зокрема зернові, технічні, овочеві, а також інші культури, які оцінені згідно з НП(С)БО 123. Аналітичний облік ведеться за видами (культурами) поточних біологічних активів рослинництва (посіви зернових, технічних, овочевих культур тощо). Поточні біологічні активи тваринництва, оцінені згідно з НП(С)БО 123. Аналітичний облік ведеться за видами (групами) поточних активів тваринництва (молодняк тварин на вирощуванні, тварини на відгодівлі, птиця, звірі, кролі, сім'ї бджіл, доросла худоба, що вибракувана з основного стада тощо).
1811 (1821)	Готова продукція	Готова продукція (готові вироби, виготовлені у виробничих (навчальних) майстернях, готова друкована продукція тощо). На цьому субрахунку також обліковують продукцію, одержану від власного виробництва, яка призначена для продажу та споживання (видачі й продажу працівникам, передачі, наприклад, у дошкільні навчальні заклади, їдальні).

1812 (1824)	Малоцінні та швидкозношувані предмети	МШП на складі слід обліковувати як предмети, які використовуються не більше одного року або протягом операційного циклу, якщо він більше одного року. Зокрема, до таких предметів належать: – знаряддя лову (трали, неводи, сіті тощо); – пилки, сучкорізи, троси для сплаву; – спеціальні інструменти та спеціальні пристосування для виробництва певних виробів або для виготовлення індивідуальних замовлень; – предмети виробничого призначення, обладнання, що сприяє охороні праці, предмети технічного призначення, які не можуть бути віднесені до необоротних активів; – господарський інвентар – предмети конторського та господарського облаштування, столовий, кухонний та інший господарський інвентар, предмети протипожежного призначення; – господарські матеріали, що використовуються для поточних потреб установ (електричні лампи, мило, щітки тощо); – інші предмети, зокрема смарт-картки.
1814 (1824)	Державні і матеріальні резерви та запаси	Активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси (резерви нафтопродуктів, зерна тощо).
1815 (1825)	Активи для розподілу, передачі, продажу	Активи, що придбані (вироблені, отримані) та утримуються з метою подальшого розподілу, передачі або продажу, зокрема вироби з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення й напівдорогоцінного каміння, підручники та інші матеріали освітніх (навчальних) закладів, запаси озброєння тощо.
1816 (1826)	Інші нефінансові активи	Бланки документів суворої звітності, реактиви і хімікати, скло і хімпосуд, метали, електроматеріали, радіоматеріали радіолампи, фотоприладдя, папір, призначений для видання навчальних програм, посібників та наукових робіт, піддослідні тварини та інші матеріали для навчальної мети і науково-дослідних робіт, а також дорогоцінні та інші метали для протезування тощо.

Первісна вартість запасів	Суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків
	Суми ввізного мита
	Суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються суб'єктам державного сектору
	Транспортно-заготівельні витрати (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів)
	Інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях

Рис. 2. Склад первісної вартості запасів за НП(С)БОДС 123 «Запаси»

Слід зауважити, що на субрахунку 1816 обліковуються саме бланки документів суворої звітності (наприклад, виборчі бюлетені), тоді як грошові документи (поштові марки, сплачені проїзні документи, путівки до санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку, кошти, що містяться в акредитивах, у чекових книжках та в інших грошових документах тощо) слід обліковувати окремо, у складі готівкових коштів та їх еквівалентів на субрахунку 2213 «Грошові документи у національній валюті».

За дебетом цих рахунків слід відображати надходження запасів з урахуванням витрат на їх придбання та доведення до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях, передбачених НП(С)БО 123.

Тоді як за їх кредитом показують вибуття запасів унаслідок продажу, безоплатної передачі, використання для створення інших активів або неможливості отримання суб'єктом державного сектору надалі економічних вигод від їх використання.

Оформлення господарських операцій із запасами здійснюється первинними документами, як це передбачено наказом № 130 [1].

У бухгалтерському обліку установ запаси, зокрема одержані та передані безоплатно у встановленому чинним законодавством порядку, оцінюються за балансовою вартістю, яка поділяється на первісну, справедливую та відновлювальну вартість. Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, за НП(С)БО 123 «Запаси» є собі-

вартість запасів, яка складається з фактичних витрат, що зображено на рис. 2 [3].

Запаси, які утримують з метою безоплатного розподілу, передачі, а також ті, щодо яких не існує активного ринку, відображаються на дату балансу за найменшою з двох оцінок, а саме первісною вартістю або відновлювальною вартістю.

Запаси надходять до бюджетних установ шляхом:

- безпосереднього одержання від постачальників;
- в порядку гуманітарної допомоги;
- в порядку централізованого постачання;
- через підзвітних осіб;
- вироблення (виготовлення) допоміжними структурами установи.

Для отримання матеріальних цінностей зі складу постачальника уповноваженій особі видається довіреність на отримання цінностей. З 2016 року довіреність не є обов'язковим документом та бланком суворої звітності, тому отримання цінностей може відбутися за наявності листа.

Організація фіксування інформації в носіях облікової інформації первинного і поточного етапів охоплює кілька технологічних процесів руху та оброблення:

- складання первинних документів (вимірювання та фіксування);
- приймання документів та їх перевірку;
- оброблення первинних документів;
- перенесення інформації до облікових реєстрів.

Обов'язковою умовою під час оприбуткування запасів є відмітка матеріально-відповідальної особи про прийняття матеріалів на відповідальне зберігання (ставиться підпис) та заповнення картки складського обліку товарів.

За новим планом рахунків оприбуткування запасів здійснюється у кореспонденції з рахунками 2113 «Розрахунки за авансами», 2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами», 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Практика показує, що процес обліку використання запасів є трудомісткою ділянкою. На нашу думку, аналізуючи загалом діяльність деяких установ з обліку запасів, можна виокремити такі негативні аспекти:

- складність визначення справедливої вартості запасів, особливо отриманих як благодійна допомога;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління запасами установи;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання запасів тощо.

Бюджетні установи повинні проводити інвентаризацію запасів за місцем зберігання та за матеріально-відповідальними особами в строки і порядку, передбаченими Положенням [5]. Основним завданням інвентаризації запасів є не тільки виявлення їх фактичної наявності, але й дотримання умов зберігання запасів, правил їх утримання та використання. Тут і виникають проблеми в обліку запасів. МШП, передані в експлуатацію за новими правилами, списуються з балансу з умовою подальшого оперативного обліку на місцях [8], а під час проведення інвентаризації ці МШП можуть виступати як лишки.

Висновки. Отже, в кожній бюджетній установі для забезпечення виконання її функцій та повноцінної діяльності будуть знаходитися різні види запасів, що в своєму русі відображають послідовні операції, такі як надходження, передача в межах установи, їх використання (вибуття) та списання. Правильна класифікація запасів на першій стадії надходження в установу та відображення їх в обліку будуть сприяти дотриманню вимог законодавства до ведення бухгалтерського обліку та відображення їх у звітності.

Список використаних джерел:

1. Наказ Державного казначейства України «Інструкція про складання типових форм обліку та списання запасів бюджетних установ» від 28 січня 2002 року № 130 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року № 1202 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 року № 1203 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 року № 879 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : [навч. посіб.] / [С. Шара, О. Андрієнко, Л. Жидеева]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
7. Крута Л. Запаси і нові рахунки бухобліку: знаходимо відповідності / Л. Крута, С. Соколова // Новий бюджетний облік. – 2017. – С. 13–14.
8. Крот Ю. МШП – старі знайомі «під новим соусом» / Ю. Крот // Бюджетна бухгалтерія. – 2017. – С. 12–20.

Анотація. В статті проведено дослідження організації учета запасов бюджетних установ. Введення в дію вимог НПСРК 123 «Запаси» стосовно учета запасов змінило порядок відображення господарських операцій стосовно їх поступлення і вибуття. При цьому загострилася проблема учета МШП в світлі законодавчих вимог.

Ключевые слова: запаси, активи, первонаочальная стоимость, нефинансовые активи, план счетов, инвентаризация.

Summary. Research of organization of account of supplies of budgetary establishments is conducted in the article. Introduction in an action of requirements of NPSRK 123 in relation to the account of supplies changed “Supplies” order of reflection of economic operations in relation to their receipt and leaving. Thus the question of account of MSHP became sharp in the light of legislative requirements.

Key words: supplies, assets, primitive cost, unfinancial assets, card of accounts, taking of inventory.

Карпіщенко О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету*

Вашенко Т. В.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету*

Karpishchenko O. O.

*Associate Professor, PhD
Department of Marketing and Management of Innovation Activity
Sumy State University*

Vashchenko T. V.

*Assistant, PhD
Department of Marketing and Management of Innovation Activity
Sumy State University*

ЕКСПОРТООРІЄНТОВНА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНА МЕТА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

EXPORT-ORIENTED INDUSTRIALIZATION AS A STRATEGIC GOAL FOR UKRAINIAN INDUSTRY DEVELOPMENT

Анотація. У статті розглянуто досвід країн у сфері економічних перетворень на шляху до виробництва конкурентоспроможної продукції на світовому ринку збуту. Досліджено проблему ефективності використання експортно-імпортного потенціалу вітчизняних підприємств під час формування експортоорієнтовної індустріалізації промислового сектору України в стратегічній перспективі.

Ключові слова: імпортозаміщення, експортоорієнтація, індустріалізація промисловості, експортно-імпортні операції, платіжний баланс.

Вступ та постановка проблеми. Для більшості країн, що розвиваються, індустріалізація економіки є фундаментальною метою, яка стане базою стійкого економічного зростання та створення нових робочих місць. Це дасть змогу диверсифікувати та модернізувати економічні процеси в державі. Існують два ключові шляхи становлення країни як економічно незалежної одиниці, а саме імпортозаміщення та експортоорієнтація [1].

Стратегія імпортозаміщення реалізується через обмеження імпорту в бюджетоутворюючих галузях та за одночасному розвитку вітчизняного промислового виробництва. На перший погляд цей шлях є утопічним, проте саме реалізація стратегії імпортозаміщення є фундаментом економічної стабільності. Економічний ефект полягає в насиченні внутрішнього попиту, збільшенні кількості робочих місць, укріпленні вітчизняних підприємств, акумуляції грошових ресурсів для модернізації виробничих ліній та процесів, міжгалузевої співпраці та галузевої диверсифікації економіки.

Стратегія експортоорієнтації націлена на входження конкурентоспроможного підприємства чи галузі в систему світогосподарських зв'язків, інноваційний шлях розвитку та орієнтацію на науково-технічний прогрес. Стратегії експортоорієнтації притаманний селективний характер. Досягти успіху в реалізації цієї стратегії здатні потужні сучасні підприємства, що випускають конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію з високою доданою вартістю. Такі підприємства мають підтриму-

ватися державою шляхом спрощеного повернення ПДВ чи компенсації вартості кредитних ресурсів, залучених на модернізацію виробництва чи проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Водночас відсталі, морально та фізично застарілі виробництва мають припинити своє існування.

Актуалізація питання економічного розвитку України та можливих шляхів його прискорення призводить до виникнення великої кількості дискусій та різних наукових підходів до вирішення поставленого питання. Нині керівництвом держави взято курс на розвиток аграрного сектору, оскільки в ньому можна отримати швидкий результат. Проте, як показує світова практика, країни з потужною економікою роблять ставку на виробництво наукоємної продукції з великою доданою вартістю. Саме такий шлях має стати стратегічною перспективою для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу та узагальненню досвіду реалізації стратегії імпортозамінного та експортоорієнтованого виробництва присвячені роботи таких вчених, як Я.А. Жаліло [2], А.І. Козлова [3], О.О. Кундицький [4], О.І. Струк [5], Н.Є. Терьошкіна [6], А.А. Мазаракі [7], А.С. Полторак [8], В.В. Прохорова [9], І.І. Пузанов [10], Л.І. Федулова [11], М.М. Якубовський [12]. Проте невіршеним залишається питання експортоорієнтованої індустріалізації для країн, що розвиваються.

Метою роботи є обґрунтування доцільності експортоорієнтованої індустріалізації промислового сектору України в стратегічній перспективі.

Результати дослідження. Сьогодні у структурі промислового виробництва переважають сировинні експортоорієнтовані виробництва III та IV технологічного укладу, що характеризуються високою енерго- та матеріалоемністю та залежні від кон'юнктурних циклів на світовому ринку. В умовах поширення у світі V технологічного циклу та переходу до VI циклу збереження такої структури промисловості та експорту зумовлюватиме безнадійне відставання розвитку України і з часом перетворення на країну, здатну лише переймати технології з виробництва продукції, ринки якої переміщуватимуться до країн третього світу. Згідно з даними Інституту економічного прогнозування НАН України сьогодні в Україні 75% інвестицій вкладають у підприємства третього технологічного укладу, а саме виробництво будівельних матеріалів, чорної металургії, метало- та деревообробку, судно- і верстатобудування. Ще 20% інвестицій спрямовують у підприємства вищого, IV технологічного укладу. Тобто 95% інвестицій отримують III і IV індустріальні технологічні уклади [13].

Сучасна структура вітчизняної промисловості є відстаючою. У процесі державного прогнозування та управління розвитком промисловості теорія технологічних укладів не враховується, що призводить до «консервації» структури економіки та стримування її розвитку. Уряд докладас зусиль до розвитку виробництв переважно четвертого технологічного укладу і практично не дивиться в майбутнє.

Проте і підприємства четвертого технологічного укладу, частка яких у виробництві промислової продукції становить 42,4%, отримують лише 20% інвестицій, внаслідок чого відставання не лише не зменшується, але й, навпаки, посилюється [13].

Проблемою стагнації промислового сектору України є те, що нині галузь є неконкурентоздатною, на зовнішніх ринках вона сприймається більше як сировинна база, ніж як готова промислова продукція відповідної якості. Також виникла нагальна потреба у трансформації ділових зв'язків через загострення конфлікту на Донбасі. Швидкої переорієнтації ринків збуту домоглися не всі вітчизняні підприємства, деякі з них знаходяться на межі банкрутства через неможливість продовжувати поставки продукції на російський ринок. Ця ситуація завдала значного негативного впливу діяльності вітчизняної промислової галузі. З іншого боку, вона виступила стимулюючим заходом для прийняття сучасних агресивних стратегій управління підприємством, що стало спонукальним мотивом актуалізації імпортозаміщення та модернізації виробничих процесів. Виробництво конкурентоздатного

продукту, здатного задовольнити потреби споживачів на європейському ринку збуту, постало головною стратегічною метою. Іншим проблемним моментом є те, що внутрішній ринок не здатен задовольнити потреби промислової галузі у високотехнологічному обладнанні, тому досі велика частка обладнання імпортується, а в умовах валютних коливань витрати вітчизняних підприємств на оновлення основних фондів зростають.

Практика реалізації стратегій імпортозаміщення та експортоорієнтації розвиненими країнами говорить про те, що орієнтація діяльності на застосування передових технологій, науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, модернізацію виробничого обладнання та впровадження результатів науково-технічного прогресу в діяльність промислових підприємств здатні привести до стабільного економічного зростання. Першочергове завдання України полягає в тому, щоб позбутися значного відставання в розвитку від лідерів ринку промислових товарів, а за рахунок накопичення капіталу пришвидшити власний розвиток. Пріоритетними напрямками стратегічного розвитку вітчизняної економіки мають стати інноваційність та підвищення технологічного рівня. Як наслідок, підвищиться конкурентоздатність продукції на вітчизняному та зарубіжних ринках як за рахунок підвищення якості та технічного рівня, так і за рахунок скорочення витрат виробництва.

Досліджуючи процеси модернізації економічних процесів у країнах першого та другого ешелонів, можна виділити спільну рису – цілеспрямоване та прагматичне формування індустріального сектору економіки. Деякі країни використовували зовнішньоекономічні фактори для прискорення індустріалізації, відомий феномен «нових індустріальних країн», до числа яких належать країни Латинської Америки та Південно-Східної Азії. Модель індустріалізації передбачала становлення експортоорієнтованої економіки, провідна роль в якій від держави переходить до малого та середнього підприємництва.

Першими азіатськими новими індустріальними країнами стали Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Республіка Корея. Невдовзі до рівня їх розвитку наблизилися Малайзія, Індонезія, Таїланд і Філіппіни.

Практика індустріалізації в цих країнах була орієнтована на експортоорієнтоване виробництво. Приплив іноземних інвестицій та технологій дав змогу експортувати на світовий ринок дешево, проте якісну готову продукцію, а саме обладнання, автомобілі, побутову електронну техніку. Якщо ресурсів було недостатньо для організації



Рис. 1. Динаміка структури експорту Японії за основними секторами промисловості, млн. дол. США, 1980–2013 рр. [14]

виробництва товарів, то вони орієнтувалися на збірку предметів тривалого користування. Виручка від експортних операцій спрямовувалася на модернізацію власного виробництва та розвиток нових секторів економіки, як це зробила Японія. Активному розвитку експортних операцій передувала саме політика імпортозаміщення.

Корейці дотримувалися тієї ж стратегії, що і японці, адже придбання технологій є більш вигідним, оскільки дає змогу одночасно зі створенням виробництва і робочих місць на своїй території, збільшенням податкових відрахувань паралельно використовувати ці напрацювання у вітчизняній науці і під час підготовки кадрів. Зазначені країни реалізували експортоорієнтовану стратегію розвитку у формі «наздоганяючого циклу продукції». Ефективність стратегічних перебудов у цих країнах є очевидною (рис. 2, 3).

Однією з головних умов інвестиційної привабливості промислової галузі щодо реалізації стратегії імпортозаміщення є висока технологічність виробництва промислової продукції. Стратегія росту вітчизняного промислового виробника на засадах імпортозаміщення має бути спрямована також на створення стимулів для інвесторів, готових вкладати кошти в модернізацію виробничих процесів та залучення зарубіжних партнерів з метою локалізації вже готових виробництв на території України.

Вітчизняні промислові підприємства сьогодні потребують суттєвої модернізації. Ступінь зносу основних засобів у 2015 р. становив 60,1%, тоді як у більшості держав-членів ЄС у 2011 і 2012 рр. ступінь зносу не перевищував 50%, а в окремих державах він не досягав і 40% [16].

Крім того, недостатнім є випуск високотехнологічної продукції з великою доданою вартістю. Так, частка валової доданої вартості виробництва з використанням технологій високого та середнього рівнів у структурі валової доданої вартості загалом по економіці становила 3,1% (у 2015 р.), тоді як у державах-членах ЄС вона складала 7,2%, а в Китаї – 12,3% (2011 р.) [16].

З урахуванням недоступності дешевих кредитних ресурсів для вітчизняної промисловості слід активно залучати іноземні інвестиції в галузь. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій (за даними платіжного балансу) за 2016 р. становив 3,3 млрд. доларів США, тоді як, згідно з даними Світового банку, у Китаї він становить 62,1 млрд. доларів США, Ірландії – 20,2 млрд. доларів США, Фінляндії – 17,5 млрд. доларів США, Туреччині – 11,9 млрд. доларів США. У перерахунку на душу населення чистий приплив прямих іноземних інвестицій у 2015 р. на одну людину в Україні був приблизно у 60 разів нижчий, ніж в Ірландії, у 40 разів нижчий порівняно з Фінляндією та у 2 рази – з Туреччиною [16].

Інвесторів лякає складність ведення бізнесу в Україні, особливо постійні зміни законодавства та відсутність захисту приватної власності державою.

Україна посідає 80 місце (серед 190 країн) у рейтингу «Doing Business 2017». Німеччина у зазначеному рейтингу посідає 17 місце, Польща – 24, Франція – 29, Італія – 50. Легкість ведення бізнесу – це шлях до залучення інвестицій в економіку (як іноземних, так і внутрішніх) та

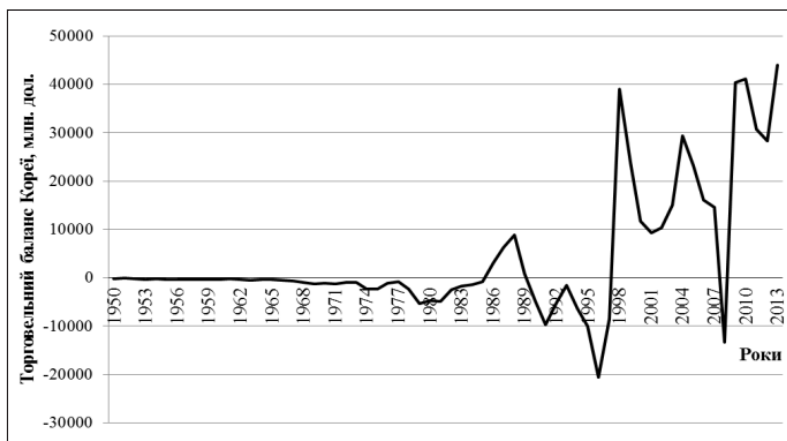


Рис. 2. Динаміка торговельного балансу Південної Кореї у 1950–2013 рр., млн. дол. [15]

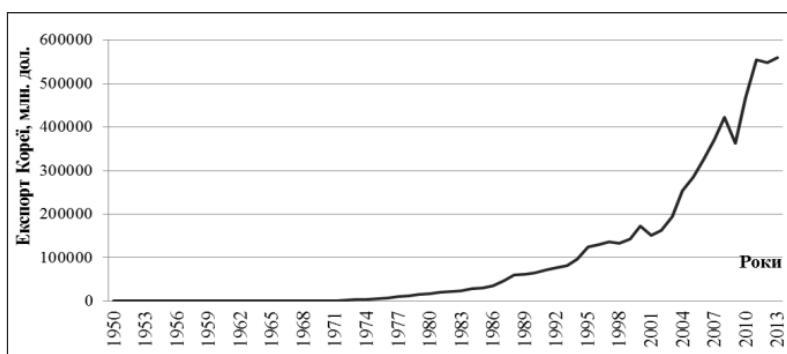


Рис. 3. Динаміка експортної діяльності Південної Кореї у 1950–2013 рр., млн. дол. [15]

поштовх для відповідного збільшення валового внутрішнього продукту, а також вирішальний чинник для детінізації економіки країни [16].

Ще одним шляхом залучення коштів для модернізації промисловості є надання державних замовлень вітчизняним підприємствам. Проте процес державних закупівель має бути побудований таким чином, щоб обмеження імпорту на користь власної продукції стимулювало вітчизняного виробника до вдосконалення та розвитку, а не навпаки. Стратегія імпортозаміщення як на підприємстві, так і на державному рівні створює умови для міжгалузевого обігу капіталу, що дасть змогу в середньостроковій перспективі, окрім залучених інвестицій, спрямувати частину власних коштів у модернізацію виробничих ліній та створення конкурентоздатного продукту. Експортоорієнтоване виробництво – це вектор, до якого мають прагнути та докладати всіх своїх зусиль вітчизняні виробники.

Яскравим прикладом розміщення державних замовлень на вітчизняних підприємствах є державний концерн «Укроборонпром», який об'єднує більше 100 підприємств оборонно-промислової галузі з понад 80 тис. працюючих. З квітня 2015 р. Меморандуми про співпрацю було підписано підприємствами 21 регіону, а також вже надано замовлення майже 400 підприємствам України, які виробляють понад тисячі найменувань для ОПК. У 2016 р. Концерн надав замовлення вітчизняним підприємствам-суміжникам на загальну суму 169,6 млн. грн. Це в 5 разів більше, ніж в 2015 р. В рамках такої співпраці «Укроборонпром» стимулює та розвиває промисловий потенціал регіонів України. Їх замовлення – це інвестиції з боку державного виробника до середнього та малого бізнесу країни. Найбільша кооперація склалась з підприємствами-виробниками мор-

ської техніки, а саме ХДЗ «Палада», що не в складі «Укроборонпрому». З огляду на зміни, що відбулись в країні, «Укроборонпром» стимулює також співпрацю у виробництві безпілотної та бронетанкової техніки [17].

Програма імпортозаміщення в оборонно-промисловому комплексі України станом на початок 2017 р. забезпечена більше, ніж на 50%. З 8 тис. позицій комплектуючих і матеріалів для оборонної продукції, що підлягають імпортозаміщенню, оскільки закупалися раніше в РФ, сьогодні вже заміщено 52,5%. Загалом із заміщених позицій 33% сьогодні «Укроборонпром» закуповує у зарубіжних постачальників, ще 67% виробляються в рамках оборонної промкооперації в Україні за участю залучених держконцерном до програми імпортозаміщення підприємств різних форм власності. Важливими напрямками імпортозаміщення є насамперед авіаремонт та ремонт бронетехніки. Серед основних видів продукції, що потребують імпортозаміщення, слід назвати радіоелектронні і гумовотехнічні вироби; вироби чорної та кольорової металургії; підшипники; стандартизовані й уніфіковані агрегати, комплектуючі, вузли та деталі для озброєння і військової техніки [18].

Щодо галузі сільськогосподарського машинобудування можна навести такі дані. У 2017 р. в рамках програми стимулювання галузі можна буде виробити української техніки на більше 3 млрд. грн. та збільшити її частку на ринку до 30%. У структурі економіки країни промислові виробництва займають 31%. Існують й інші програми, спрямовані на підтримку металургії, поглиблення сільськогосподарського виробництва.

Реалізація стратегії імпортозаміщення у промисловій галузі дасть змогу вирішити одну з ключових проблем державного рівня, а саме дисбаланс експортно-імпорتنних операцій, адже станом на вересень 2017 р. дефіцит поточного рахунку платіжного балансу становив 998 млн. дол. США [19], а також створить фундамент для модернізації промисловості. Результативність таких трансформацій полягає в зниженні собівартості продукції, оновленні основних фондів підприємств, зростанні продуктивності праці, використанні енергозберігаючих технологій, скороченні обсягів валютних операцій. Також використання передових технологій та сучасного обладнання дасть змогу знизити трудомісткість процесу виробництва та істотно знизити частку імпорتنних складових (до 30–40% від поточного рівня), що приведе до вагомого зниження собівартості продукції та зменшення залежності виробників від коливань валютного курсу [20]. Поряд з модернізацією виробництва гостро стоїть задача створення конкурентоздатної на світовому ринку продукції.

Аналіз прототипу імпортного виробництва та створення аналогу за сучасними технологіями з урахуванням вимог та потреб вітчизняного виробництва дає змогу вдосконалити той чи інший продукт. Виробництво продукції, конкурентоздатної на міжнародних ринках збуту, можливе лише за умови використання високоякісних матеріалів та новітніх виробничих технологій. Цей підхід широко застосовувався в Радянському Союзі під час Другої світової війни та практично весь післявоєнний період. Це дало

змогу швидкими темпами підняти технологічний рівень різних галузей від виробництва нових матеріалів до радіоелектроніки та машинобудування. Яскравими прикладами є створення бомбардувальника Ту-4 за зразком американського В-29; балістичної ракети Р-1, що була клоном німецької Фау-2; фотоапаратів ФЕД; легкових автомобілів, дизайн та частково технічна начинка яких були скопійовані з іноземних (Москвич-402, 408, 412, 2141; Волга ГАЗ-21, 24, ЗіЛ-111, 114, 115 тощо). Такий досвід сприяв розвитку техніки та технологій, що дало змогу виробляти конкурентоспроможні товари.

Сучасними прикладами імпортозаміщення є створені на базі всесвітньо відомих автомобілів виробни китайського автопрому. На початковому етапі це були досить неякісні автомобілі з купою технічних вад, проте з кожним роком вони стають все кращими, з'являються власні розробки.

Приклади успішного імпортозаміщення в сучасній Україні також є. Так, наприклад, у 2000-х рр. Сумським заводом «Насосенергомаш» було освоєно виробництво торцевого ущільнення ЛМП 6330-ТП/070Л для насосів, що перекачують нафтопродукти [внутрішня інформація підприємства]. Якщо раніше підприємство закуповувало цілий вузол торцевого ущільнення, то після проведення аналізу прототипу воно перейшло на закупівлю тільки партертя, які є складовим елементом вузла. Завдяки цьому було зменшено собівартість готової продукції, зменшилася частка імпорتنних комплектуючих у складі готового виробу, а власні спеціалісти підприємства були завантажені роботою.

Вивчення прототипу, проектування й розробка нового продукту дасть змогу витіснити імпортні комплектуючі зі складу готової продукції. Як приклад можна навести досвід реалізації імпортозаміщення Сумським заводом «Насосенергомаш», який інвестував кошти у будівництво сучасного ливарного цеху і тим самим зміг замінити комплектуючі імпортного походження на власне виробництво. Виготовлення комплектуючих на потужностях власного ливарного цеху дало змогу знизити виробничу собівартість готової продукції на 24%. Важливе місце у цьому питанні посідає фактор часу, адже власне виробництво дало змогу скоротити термін виробництва окремих насосів на 40–50 днів, тим самим це дало можливість більш оперативного виконувати замовлення та виробляти більше продукції. Термін окупності цього проекту становив 4 роки при обсязі інвестицій 120 000,00 тис. грн.

Висновки. Сприяння зростанню експорту та інтеграція у світову економіку можуть бути успішними лише за умови розвитку імпортозамінного виробництва як фундаменту під час переходу до орієнтації на експорт. Рушійною силою розвитку внутрішньогалузевої спеціалізації та формування конкурентних високотехнологічних секторів промисловості мають стати перехід від імпортозаміщення до експортоорієнтації, а в довгостроковій перспективі перехід від експорту сировини до високотехнологічної продукції зі значною часткою доданої вартості. Ефективне використання експортно-імпортного потенціалу промислового сектору України є першочерговим завданням модернізації та розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Trade and Development Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tdrju.net/index.php/tdr>.
2. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України / [О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
3. Козлова А.І. Інноваційна модель розвитку економіки України: міжнародні пріоритети / А.І. Козлова // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15046/1/19_125-129_Vis_725_Ekonomika.pdf.

4. Кундицький О.О. Стратегія державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України / О.О. Кундицький // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – С. 10–15.
5. Струк О.І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Струк. – Львів, 2016. – 22 с.
6. Терьошкіна Н.С. Інноваційна стратегія в системі управління національною економікою / Н.С. Терьошкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 151–161.
7. Мазараки А.А. Теоретические и методологические основы формирования интеграционной стратегии предприятий / А.А. Мазараки, М.В. Босовская // Бизнес Информ. – 2013. – № 7 – С. 299–308.
8. Полторак А.С. Стратегія імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України / А.С. Полторак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 212–216.
9. Прохорова В.В. Експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств в стратегічному управлінні / В.В. Прохорова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 522–525.
10. Пузанов І.І. Вплив експортоорієнтованої та імпортозамінної стратегії на характер і напрями економічного зростання / І.І. Пузанов // Scientific bulletin of the national academy of statistics, accounting and audit. – 2014. – № 1. – С. 44–52.
11. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58–76.
12. Якубовський М.М. Реструктуризація промисловості як засіб подолання імпортої залежності економіки України / М.М. Якубовський // Національне господарство України: теорія та практика управління : зб. наук. праць. – К. : Ін-т економ. та прогноз. НАН України, 2011. – С. 100–112.
13. Державне управління науково-технічними та економічними процесами реалізації Україною стратегічного курсу на європейську та євроатлантичну інтеграцію. – Вип. 25 / за ред. В.П. Горбуліна. – К. : ДП «НВЦ Євроатлантикінформ. 2006. – 272 с.
14. United Nations Industrial Development Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.org>.
15. World Trade Organization / Statistics database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>.
16. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR170275.html.
17. «Укроборонпром» залучить ще 20 підприємств Херсонщини до програми імпортозаміщення та виконання ДОЗ // Укроборонпром. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukroboronprom.com.ua/uk/media/ukroboronprom-zaluchyt-shhe-20-pidpryemstv-hersonshhyny-programy-importozamishhennya-ta-vykonannya-doz.html>.
18. Програма імпортозаміщення в ОПК України забезпечена на понад 50%, третину заміщених комплектуючих і матеріалів закуплено за кордоном // Defense express. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://defence-ua.com/index.php/home-page/2789-prohrama-importozamishchennya-v-opk-ukrayiny-zabezpechena-na-ponad-50protsent-tretynu-zamishchenykh-komplektuyuchykh-i-materialiv-zakupleno-za-kordonom>.
19. Украина вдвое увеличила профицит платежного баланса // Подробности. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/2207692-profitsit-platezhnogo-balansa-ukrainy-uvelichilsja-vdvoe.html>.
20. Програма Уряду щодо стимулювання сільськогосподарського машинобудування дозволить у 2017 році виробити української техніки на більше ніж 3 млрд. грн. // Урядовий портал. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249789549&cat_id=244276429.

Аннотация. В статье рассмотрен опыт стран в сфере экономических преобразований на пути к производству конкурентоспособной продукции на мировом рынке сбыта. Исследована проблема эффективности использования экспортно-импортного потенциала отечественных предприятий при формировании экспортноориентированной индустриализации промышленного сектора Украины в стратегической перспективе.

Ключевые слова: импортозамещение, экспортноориентация, индустриализация промышленности, экспортно-импортные операции, платежный баланс.

Summary. The article examines the foreign experience in the field of economic transformation and the competitive commodity production for sale on the world market. The problem of the export-import potential effectiveness by domestic enterprises uses in the formation of the export-oriented industrialization for Ukraine industrial sector in the strategic perspective is researched.

Key words: import substitution, export orientation, industry industrialization, export-import operations, balance of payments.

Касич А. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну*

Бурба О. А.

*магістрант
Київського національного університету технологій та дизайну*

Kasych A. O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

Burba O. A.

*Master's Student of Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

INNOVATIVE APPROACHES IN PRACTICE OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE COMPETITIVE ENTERPRISE

Анотація. Стаття присвячена дослідженню та висвітленню сучасних підходів до управління персоналом як основного складника забезпечення ефективного функціонування підприємства. Проаналізовано сучасні теорії та підходи різних вчених в галузі управління персоналом. Проведено комплексний аналіз традиційних та інноваційних методів управління. Автор акцентує увагу на креативності як основній складовій, яка провокує людину бути інноваційною.

Ключові слова: інновація, методи управління персоналом, підприємство, персонал, мотивація.

Вступ та постановка проблеми. Інноваційна активність сучасного підприємства визначається перш за все якістю та кваліфікацією персоналу, його творчістю та креативністю. Ускладнення вимог до робочої сили з боку роботодавців не може автоматично забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, що є складним процесом та залежить від дії багатьох чинників, однак провідна роль ініціативного персоналу є беззаперечною. Проста комбінація інших видів ресурсів або виконання робочою силою традиційних виробничих завдань не забезпечує необхідного прискорення інноваційної активності підприємства.

Все це актуалізує застосування підприємствами нових підходів до управління персоналом у контексті розвитку його навичок та здібностей, мотивування до пошуку нестандартних підходів до вирішення проблем тощо. У цьому контексті основним джерелом інноваційних конкурентних переваг на ринку стає невичерпний ресурс, а саме персонал.

На українських підприємствах здебільшого зберігаються застарілі підходи до управління, до яких додалися проблеми відсутності управлінської культури та бажання її формувати серед власників.

Саме тому завдання пошуку та впровадження сучасних, інноваційних підходів до управління персоналом є важливим та актуальним. Отже, слід констатувати існування проблеми формування системи ефективного управління персоналом організацій на рівні наукових та організаційно-методичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки адекватних потребам методів управління підприємством постійно досліджуються як зарубіжними, так і українськими вченими.

Серед основних напрямів, які розвивали зарубіжні вчені, слід назвати застосування системного та стратегічного підходів. Все частіше вчені розглядають персонал як людський капітал. Так, Р. Шулер та С. Джексон [3] розглядають управління персоналом як систему, що забезпечує залучення, розвиток і мотивацію співробітників до пошукової роботи у сфері забезпечення ефективного функціонування організації в різних умовах.

Саме людський капітал фірми сприяє досягненню її бізнес-цілей, на чому наголошено в роботі [4], однак при цьому зазначено, що розвиток персоналу – це сукупність внутрішньо послідовних етапів та набору інструментів, розроблених та впроваджених на підприємстві. Управління персоналом на засадах стратегічного підходу розглядається в працях [5; 7]. При цьому управління найбільш цінним активом підприємства, працюючим персоналом, який колективно та індивідуально робить внесок у розвиток підприємства, має стратегічне значення. Компетентнісний підхід взято за основу Д.Б. Мінбаєвою [6], яка наголошує на важливості управління складними соціальними відносинами та генерування конкурентних переваг на цій основі.

Українські вчені питанням розвитку систем управління персоналом приділяють увагу у контексті розробки нової концепції управління персоналом (робота Н.Л. Гавкалова [8]), дослідження зарубіжного досвіду у стимулюванні праці (дослідження О.К. Єлісеєва [9] та Г.В. Назарова [10]), впровадження стратегічних підходів у практику діяльності підприємства, що впливає на показники ефективності діяльності та загалом конкурентні переваги [11].

Таким чином, управління людськими ресурсами у сучасних умовах слід розглядати як політику та філософію, що спрямовані на залучення, розвиток, мотивацію та збереження працівників, які забезпечують ефективне функціонування та виживання організації.

Метою роботи є дослідження сучасних організаційних підходів до управління персоналом в контексті розвитку його інноваційного потенціалу та обґрунтування умов їх застосування в діяльності українських підприємств.

Результати дослідження. Відповідно до сучасної концепції управління персоналом важливими напрямками, які потребують врахування у практиці сучасного конкурентоспроможного підприємства, є:

- врахування змісту методології управління персоналом, згідно з якою персонал як об'єкт управління має вирішальне значення у розвитку та повинен розглядатись як інтелектуальний капітал, що потребує впровадження дієвого інструментарію з розвитку;

- формування ефективних систем управління персоналом, яке є неможливим без проведення системних організаційних змін, спрямованих на досягнення стратегічних цілей розвитку організації;

- здійснення пошуку ефективних технологій щодо організації відбору та прийому кадрів, стимулювання та створення умов для його всебічного розвитку персоналу.

Оскільки глобальна економіка стає все більш нестабільною, ніж будь-коли раніше, на рівні підприємств зростає значимість формування конкурентних переваг на основі інновацій, а це фактично вимагає застосування нових, інноваційних методів управління персоналом [1].

Методи управління персоналом – це способи впливу на колективи та окремих працівників з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі функціонування підприємства [12]. Серед традиційних методів управління персоналом можна виділити такі основні групи: адміністративні, економічні, соціально-психологічні [12]. Вони продовжують використовуватись на практиці та формують основу відносин між роботодавцями та найманими працівниками. Але в сучасному інноваційному світі ці методи вже не є такими дієвими, як раніше. Крім того, результативність їх застосування залежить від багатьох чинників, зокрема соціально-економічних відносин у суспільстві, рівня економічного розвитку країни та рівня доходів населення, етапу життєвого циклу підприємства, стратегічних цілей подальшого розвитку. Саме тому підприємства, зорієнтовані на стійкий розвиток, шукають нових шляхів для підвищення ефективності діяльності персоналу, що в майбутньому забезпечить формування системних конкурентних переваг.

Незважаючи на те, що показник продуктивності праці є основним для дослідження ефективності використання трудових ресурсів, сучасні теорії [13] продовжують досліджувати природу цього показника, однак в ув'язці з системами управління людськими ресурсами. Вчені доводять,

що у сучасних умовах основою забезпечення продуктивності праці (у багатовимірному значенні) є система управління, однак лише за рахунок перетворення її на цілісну та збалансовану систему управління людськими ресурсами (HRM), спрямовану на вдосконалення організаційного клімату та формування організаційної культури, на узгодження корпоративних цінностей та суспільних цінностей. І лише за рахунок унікального поєднання вказаних складових для кожної організації може відбуватись формування конкурентних переваг підприємства, які будуть складними для розуміння іншими конкурентами.

Узагальнення висновків вчених та дослідження практики управління персоналом провідних компаній України та світу (на прикладі компаній “Apple”, “Samsung”, «Київстар») дає змогу констатувати, що впровадження інноваційних методів відбувається на етапах підбору персоналу, оцінки результативності його діяльності, навчання та стажування, застосування системи винагород та управління кар'єрою (рис. 1).

Таким чином, підприємства в сучасних умовах для забезпечення підвищеного мотивування праці персоналу:

- активізували процеси удосконалення та модифікації традиційних методів управління в контексті забезпечення максимальної віддачі від них у нових умовах господарювання;

- впроваджують інноваційні підходи та інструменти, які суттєво підвищують творчий потенціал персоналу.

Основою визначення умов застосування тих чи інших методів, які були б більш ефективними на тих чи інших підприємствах, є проведення їх порівняльного аналізу в контексті переваг та недоліків (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, можна з впевненістю сказати, що інноваційні методи управління персоналу є ефективнішими з точки зору порівняння переваг та недоліків. Інноваційні методи управління відповідають важливому сьогоденні компетентнісному підходу, який передбачає орієнтацію на навчання персоналу та ретельний відбір кандидатів за критеріям професійності. Саме це принесе в майбутньому користь та фінансову винагороду як працівнику, так і підприємству.

Відомо, що провідні компанії та корпорації світу, щоб не втрачати позицій на ринку та досягати нових висот постійно шукають шляхи вдосконалення своєї продукції та послуг. Для створення покращеного, інноваційного продукту необхідна рушійна сила – інноваційний персонал. Це персонал, який не боїться кидати виклики, бути творчим, створювати нове, пропонувати керівництву своє бачення майбутнього підприємства та при всьому цьому залишатись клієнтоорієнтованим. Підприємство повинно сприяти цьому різними методами, мотивувати, а не пригнічувати ініціативи.

Результати проведеного дослідження досвіду використання традиційних та інноваційних методів управління персоналом в практиці провідних компаній світу представлено в табл. 2.

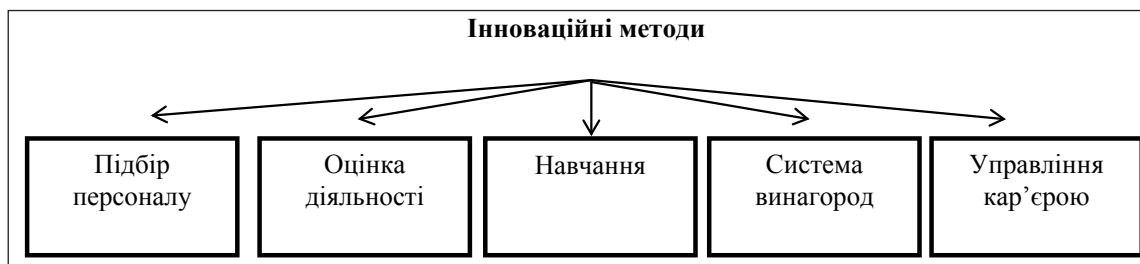


Рис. 1. Основі сфери застосування інноваційних методів в управлінні персоналом підприємства

Джерело: складено на основі [14]

Порівняльна характеристика методів управління персоналу

Методи	Зміст	Характеристика	Переваги	Недоліки
Традиційні методи управління персоналом				
Адміністративні методи	Методи, засновані на дисципліні, відповідальності, владі, примусі.	Це методи прямого впливу, що носять директивний, обов'язковий характер. При цьому здійснюється прямий вплив на об'єкт управління; існує обов'язковість виконання адміністративних рішень вищих органів для підлеглих структур; строго визначена відповідальність за невиконання вказівок та розпоряджень.	Оперативне досягнення цілей; не вимагає значних матеріальних витрат.	Пригнічується ініціативність; відсутні стимули; є страх звільнення.
Економічні методи	Мотивація трудової діяльності, що полягає в матеріальному стимулюванні працівників.	Керівництво організації за допомогою різних компонентів оплати праці регулює матеріальну зацікавленість працівників.	Вплив на людей через матеріальні потреби; заохочення прояву ініціативи.	Можлива поява конкуренції в колективі, що призведе до пригніченого клімату.
Соціально-психологічні методи	Спрямування на управління соціально-психологічними відносинами, що складаються в колективі.	Створення сприятливих умов для спільної діяльності трудових колективів; введення системи соціального регулювання; створення обстановки соціально-психологічної зацікавленості у виконанні будь-якої важливої роботи або в досягненні певних цілей, результатів.	Мотивація шляхом задоволення нематеріальних потреб (підвищення статусу, ролі особистості); мінімізація психологічних конфліктів	Відсутність матеріального заохочення.
Інноваційні методи управління персоналом				
Підбір персоналу	Ретельний відбір кандидатів з метою отримання кращих працівників для процвітання підприємства.	Ефективний та послідовний процес найму та відбору сприяє поліпшенню діяльності компанії за міжнародним бізнес-сценарієм, а структурований процес найму визначає найбільш придатних кандидатів з робочого блоку.	Можливості оцінки сучасного стану кандидата з урахуванням особливостей організації та майбутньої посади.	Економічні витрати, витрати часу.
Оцінка діяльності	Процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади й робочого місця.	Регулярна характеристика керівниками своїх підлеглих з погляду як досягнутих ними результатів, так і того, завдяки чому вони досягнуті і як можуть бути поліпшені.	Активність в інноваційній діяльності, через можливість обговорення своєї роботи з керівництвом.	Займає багато часу.
Управління кар'єрою	Досягнення цілей в галузі кар'єри.	Професійний розвиток працівника, тобто набуття ним потрібної для обіймання бажаної посади кваліфікації через професійне навчання, стажування, підвищення кваліфікації.	Мотивовані працівники; зниження плинності кадрів; зацікавленість сферою діяльності підприємства.	Високий рівень конкуренції серед працівників.
Система винагород	Мотивація працівників шляхом задоволення їх потреб.	Забезпечення фінансової відзнаки, просування та іншого визнання, щоб мотивувати працівників ризикувати, розвивати нові продукти та створювати нові ідеї.	Зростання задоволеності працею; можливість творчої реалізації та створення новачій.	Економічні витрати.
Навчання	Підвищення рівня кваліфікації персоналу.	Допомагає працівнику здобувати знання, навички та вміння, що сприятимуть інноваціям у сфері продуктів, виробничих процесів та методів управління в повсякденній роботі.	Збільшення продуктивності праці співробітників; зростання потенціалу працівників і всієї організації загалом; скорочення витрат на забезпечення функціонування організації.	Витрати на навчальну літературу/ тренінги.

Джерело: складено авторами на основі [12; 14; 15]

Досвід використання традиційних та інноваційних методів управління персоналом в практиці провідних компаній світу

Підприємство	Традиційні методи	Основний акцент	Характеристика
	Інноваційні методи		
“Procter and Gamble” (США)	Інноваційні методи	Навчання	Увага зосереджується на розвитку навичок працівників зі спрямуванням їх на відповідний кар’єрний шлях та за допомогою перейти до своєї наступної ролі в трьох програмах “Procter & Gamble” [16].
“McDonald’s” (США)	Інноваційні методи	Навчання	Постійно [17] проводяться тренінги переважно для саморозвитку, а також тренінги, що дають навички, які можна використовувати в інших галузях [17].
“Nikon” (Японія)	Інноваційні методи	Оцінка діяльності	Корпорація використовує самостійну систему звітування, а це означає, що працівники зустрічаються зі своїми керівниками за ступенем необхідності. На щорічній основі вони звітують про свої досягнення та прагнення для управління кар’єрою [18].
“Adidas” (Німеччина)	Інноваційні методи	Навчання	З 2006 року розпочалась навчальна програма з управління людськими ресурсами, яка зосереджена на підготовці менеджерів. Під час навчання менеджери вивчають інноваційні методи управління персоналом, а саме систему набору персоналу, систему компенсації та виплат, навчання та визначення цілей і оцінки ефективності [19].
“Microsoft” (США)	Інноваційні методи	Оцінка діяльності	В корпорації створено 4 додатки для працівників. Це допомагає систематизації роботи. Працівники самостійно заповнюють профіль, вибирають тренінги, навчальні програми, дату відпустки тощо. Менеджери можуть використовувати заявку на підбір персоналу, щоб опублікувати вакансії, переглядати заявки та відстежувати витрати, понесені компанією для заповнення позиції [20].
«ДТЕК» (Україна)	Традиційні методи	Економічні стимули	Перш за все за основу українського підприємства взято мотивацію персоналу, як матеріальну, так і нематеріальну [21].
«Нова Пошта» (Україна)	Інноваційні методи	Управління кар’єрою	Розвиток та кваліфікаційний ріст персоналу. Компанія сприяє впровадженню та розвитку «ноу-хау» [22].
«Київстар» (Україна)	Інноваційні методи	Оцінка діяльності	Щорічно в компанії проводиться оцінка ефективності діяльності кожного співробітника. За її результатами здійснюється перегляд заробітної плати й визначається розмір річної премії. Крім того, у компанії існує система додаткових стимулів і соціальних гарантій [23].
“Apple” (США)	Інноваційні методи	Підбір персоналу	Унікальна система підбору персоналу, що включає в себе ретельний відбір з трьох-чотирьох раундів, оцінку виступу, положення тіла, жестів, та в минулому інтерв’ю зі Стівом Джобсом [24; 25].
“Samsung” (Південна Корея)	Інноваційні методи	Навчання	Створення центрів розвитку лідерства для розширення можливостей свого персоналу, крім того, допомога фахівцям з професійних питань, таких як, зокрема, маркетинг, планування, телекомунікації, фінанси [26].

Джерело: складено авторами на основі [16–26]

Зарубіжні підприємства здебільшого орієнтуються на використання інноваційних підходів, оскільки потенціал традиційних підходів вичерпано. Деякі великі компанії України, такі як, наприклад, Нова Пошта, керуючись прикладом успішних корпорацій та зрозумівши секрет успіху, виходять на новий рівень результативності діяльності завдяки успішному управлінню персоналом. Тільки розуміння необхідності фінансування розвитку персоналу може вивести компанію на новий рівень. Мотивовані, енергійні та оснащені новим корисним багажем знань працівники приносять, як правило, фінансову вигоду та процвітання підприємству.

Висновки. Таким чином, персонал і на рівні сучасної науки менеджменту, і на рівні практики розглядається як рушійна сила вирішення проблем, пов’язаних з конкурентоздатністю, економічним зростанням та ефективністю функціонування будь-якого підприємства. Управління персоналом перетворюється на най-

важливішу складову системи управління сучасним підприємством, оскільки всі цілі організації досягаються за рахунок ідей, підходів, енергії персоналу. Система кадрового менеджменту українських підприємств потребує покращення методів роботи з персоналом і застосуванням досягнень закордонної науки та кращого практичного досвіду. Це вимагає кардинальних змін у баченні ролі персоналу в розвитку сучасного підприємства, в розумінні важливості його професійного зростання, що стає стратегічним завданням вже підприємства, а не лише самого працівника. А це фактично вимагає зміни філософії відносин між роботодавцями та найманими працівниками. Відповідно, стратегічного значення набуває балансування між застосуванням традиційних організаційно-економічних, соціально-психологічних і правових методів управління та пошуком набору нових механізмів та інноваційних методів впливу на персонал.

Список використаних джерел:

1. Convergence or divergence: Human resource practices and policies for competitive advantage worldwide / [P. Sparrow, R.S. Schuler, S.E. Jackson] // The International Journal of Human Resource Management. – 2006. – Vol. 5. – № 2. – P. 267–299.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – 10-е издание. – СПб. : Питер, 2012. – 848 с.
3. Schuler R.S. Linking competitive strategies with human resource management practices / R.S. Schuler, S.E. Jackson // Academy of Management Executive. – 1987. – Vol. 1. – № 3. – P. 207–219.
4. Leonard J.A. An empirical model of the sources of innovation in the U.S. manufacturing sector / J.A. Leonard, C. Waldman // Business Economics. – 2007. – Vol. 42. – № 4. – P. 33–45.
5. Касич А.О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хімич // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 55–59.
6. Minbaeva D.B. HRM practices and MNC knowledge transfer / D.B. Minbaeva // Personal Review. – 2005. – Vol. 34. – № 1. – P. 125–144.
7. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290–294.
8. Гавкалова Н.Л. Классификация концепций управления персоналом / Н.Л. Гавкалова, В.Г. Соболев // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 9. – С. 168–171.
9. Єлісеєва О.К. Стимулювання в системі управління персоналом підприємств / О.К. Єлісеєва, Н.Г. Кутова // Бізнес-Інформ. – 2017. – № 4. – С. 388–392.
10. Назарова Г.В. Порівняльний аналіз політики наймання персоналу: найкращі світові та українські практики / Г.В. Назарова, К.Ю. Котлярєвська // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 9. – С. 168–171.
11. Касич А.О. Управління конкурентними перевагами підприємства / А.О. Касич, Ж.В. Харькова // Економічний аналіз. – 2016. – № 2. – Т. 25. – С. 79–85.
12. Управління персоналом : [підручник] / [В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.] ; за заг. та наук. ред. В.М. Данюка. – К. : КНЕУ ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.
13. Paauwe J. HRM and performance: What's next? / J. Paauwe, P. Boselie // Human Resource Management Journal. – 2005. – Vol. 15. – № 4. – P. 68–83.
14. Jiménez-Jiménez D. Studying the effect of HRM practices on the knowledge management process / D. Jiménez-Jiménez, R. Sanz-Valle // Personnel review. – 2013. – № 42:1. – P. 28–49.
15. Rashid Alshekaili S.A. Human Capital Approach and Innovation Performance in Omani Industrial Firms: The Role of Knowledge Management / S.A. Rashid Alshekaili // Proceedings of the International (Spring) Conference on Asia Pacific Business Innovation & Technology Management. Bali, Indonesia, 2011.
16. Procter & Gamble Digitizes its Talent Management Processes through Customized Talent by Design Solutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.accenture.com/t20150523T042743_w_/lv-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Industries_2/Accenture-Procter-Gamble-Digitizes-Talent-Management-Processes-Design-Solutions.pdf.
17. McDonalds case study [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cmsnew.pdst.ie/sites/default/files/McDonalds%20case%20study.pdf>.
18. Nikon Sustainability Report 2017. – P. 54–56. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nikon.com/about/sustainability/labor/hr-management.pdf>.
19. THE ADIDAS GROUP: SUPPLIER TRAINING PROGRAMMES [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intobusiness.weebly.com/uploads/5/2/8/9/5289726/adidas_group_csr_case_study_july_2011.pdf.
20. Microsoft Corporation (2008) Human Resources Management Self Service Suite. Canadian Release [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mbs.microsoft.com/downloads/public/BP10Docs/HRMCanadianRelease.pdf>.
21. Обучение и развитие сотрудников ДТЭК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://docplayer.ru/35517001-Obuchenie-i-razvitie-sotrudnikov-dtek.html>.
22. Проект сотрудничества по целевой подготовке молодых специалистов на базе ВУЗа ХАИ и работодателя «НОВА ПОШТА». – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://k202.khai.edu/uploads/editor/1/8465/news_94/files/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%D0%B4%D0%BB%D1%8F%D0%81%D1%82%D1%83%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%A5%D0%90%D0%98%20%2005%202015.pdf.
23. Турбота про співробітників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kyivstar.ua/uk/about/responsibility/employees#>.
24. Apple, 2016a. Recruitment and selection [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://applecorporate.weebly.com/recruitment-and-selection.html>.
25. Tatley K. Steve Jobs' top hiring tip: "hire the best" / K. Tatley // RecruitLoop. – 2014. – № 5 August [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://recruitloop.com/blog/steve-jobs-top-hiring-tip-hire-the-best>.
26. Samsung, 2016a. Recruiting process [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.samsungsds.com/en/about/recruit/processes.jsp>.

Аннотация. Статья посвящена исследованию и освещению современных подходов к управлению персоналом как основному компоненту обеспечения эффективного функционирования предприятия. Проанализированы современные теории и подходы различных ученых в области управления персоналом. Проведен комплексный анализ традиционных и инновационных методов управления. Автор акцентирует внимание на креативности как основной составляющей, которая провоцирует человека быть инновационным.

Ключевые слова: инновация, методы управления персоналом, предприятие, персонал, мотивация.

Summary. The article is devoted to research and lighting modern approaches in personnel management, as a main component of ensuring the effective functioning of the enterprise. The article analyzes the innovative methods and approaches of different scientists in the field of personnel management. A complex analysis of traditional and innovative management methods is carried out. The author focuses on creativity as a main component which provokes a person to be innovative.

Key words: innovation, methods of personnel management, enterprise, personnel, motivation.

Касич А. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну*

Бурківська В. А.

*студентка
Київського національного університету технологій та дизайну*

Kasych A. O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

Burkivska V. A.

*Student of Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЦІЛЕЙ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ В ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS INTO THE PRACTICE OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

Анотація. У статті розглянуто економічну сутність поняття «управління стійким розвитком підприємства». Визначено, що характерною рисою сучасного етапу розвитку економіки є глибокі зміни в усіх її сферах, які впливають на систему менеджменту підприємств. Управління стійкістю – це інтегрована система управління підприємством, яка обумовлена збалансованим, гармонійним, тривалим розвитком, а також забезпечує постійну цілісну рівновагу структури з урахуванням мінливих зовнішніх умов функціонування підприємства та досягнення стійких високих результатів його діяльності. Розвиток підприємства є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процес змін. Розроблено механізм управління сталим розвитком підприємства. Здійснення процесів управління стійкістю відбувається на основі використання різних методів, інструментів, методик. Запропоновано оптимальну систему управління стійким розвитком для українських підприємств з урахуванням досвіду іноземних компаній.

Ключові слова: стійкість, розвиток, механізм управління, стійкий розвиток підприємства, управління стійкістю.

Вступ та постановка проблеми. Сучасне економічне становище характеризується непередбачуваністю та нестабільністю. На підприємствах, що зароджуються чи сформувались та функціонують в таких умовах, виникають проблеми, пов'язані не лише з досягненням позитивних результатів на конкурентному ринку, але й з самою можливістю залишитись на ньому. Тому стає актуальним питання забезпечення та управління стійким розвитком підприємства задля зменшення ризику виникнення небажаних результатів роботи та підтримки взаємозв'язків з динамічним зовнішнім середовищем.

Однією з вагомих характеристик сучасного підприємства має бути його спроможність динамічно змінюватися. Усе суттєвішого значення набувають створення та реалізація ефективної бізнес-моделі підприємства, яка передбачала б гнучкі стратегії, альтернативних варіантів залучення ресурсів тощо. Однак, незважаючи на прагнення підприємств до динамічного розвитку, значну роль відіграє забезпечення їх стійкості в ринковому середовищі.

Впровадження системи управління стійким розвитком в практику українських підприємств вимагає чіткого розуміння загальних положень теорії стійкого розвитку, систематизації та дослідження ключових чинників стійкого розвитку сучасних підприємств, дослідження досвіду забезпечення стійкого розвитку зарубіжних підприємств. Все це дасть можливість запропонувати покроковий алгоритм та окреслити сфери управління стійким розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління стійким розвитком підприємства знайшли відображення в наукових працях як зарубіжних, так і українських вчених. Важливий внесок у дослідження передумов стійкого розвитку зробили класики економічної науки, серед яких варто відзначити Т. Мальгуса [14], Р. Солоу [4]. Категорію «стійкість» досліджували А.В. Кучерявий [8], Г.О. Мохонько [9]. Зміст та характеристики поняття «стійкий розвиток» розкриваються в роботах таких вчених-економістів, як Ю.С. Погорелов [11], В.А. Гросул, Г.С. Мамаєва [2]. Питання аналізу показників стійкого розвитку підприємств та їх стратегічної значимості розкрито в працях [5; 6; 7]. Однак питання імплементації сучасних підходів до управління стійким розвитком у практику українських підприємств потребують більш системних досліджень.

Метою роботи є дослідження сутності та способів забезпечення стійкого розвитку підприємства, визначення критеріїв ефективного управління стійкістю та обґрунтування пропозицій щодо імплементації питань стійкого розвитку в практику управління українськими підприємствами.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці етапів імплементації концепції сталого розвитку в практику управління на українських підприємствах.

Результати дослідження. Нові виклики глобальній та національній безпеці окремих країн на початку 80-х років ХХ століття зумовили необхідність пошуку нових стратегій розвитку як на макrorівні, так і на мікрорівні.

Гармонійне співвідношення між економічною ефективністю, соціальною стабільністю та екологічною безпекою стало основою ідеології сталого розвитку, яка була розроблена Організацією з охорони навколишнього середовища ООН. У 1987 році у доповіді «Наше спільне майбутнє» («Our common future») було вперше сформульовано чітке визначення терміна «сталій розвиток» в сучасному його розумінні, а також висунуто концепцію сталого розвитку як альтернативи розвитку, заснованому на необмеженому економічному зростанні та нещадному використанні наявних ресурсів.

У 1798 році англійський економіст і священик Томас Мальтус [14, с. 6] написав есе, де сформулював правило народонаселення («An Essay on the Principle of Population»): «якщо зростання населення не контролюється, то воно відбувається за законами геометричної прогресії, а засоби для існування людини зростають лише за законами арифметичної прогресії». Цим визначив теоретичну і практичну проблему впливу людського фактору на довкілля. Нових обрисів концепція сталого розвитку набувала в теоріях економічного зростання. Р. Солоу [4, с. 966] розробив модель економічного зростання, яка враховувала три основні фактори, а саме капіталоозброєність, зростання населення та технологічний прогрес, що дає змогу визначити кількість необхідних заощаджень та інвестицій для забезпечення майбутніх поколінь необхідними ресурсами.

Концепція сталого розвитку набула поширення в усіх сферах економіки у ХХІ столітті та визначає завдання розвитку як для урядів країн світу, що знаходять своє відображення в національних політиках, так і для підприємств, які розробляють стратегії та потребують впровадження систем управління стійким розвитком.

Імплементация концепції стійкого розвитку на макrorівні вимагає розуміння передумов виникнення цього напрямку наукових досліджень та власне поняття стійкого розвитку підприємства.

Враховуючи певні протиріччя понять «стійкість» та «розвиток», можна стверджувати, що зазначені поняття можуть і повинні бути поєднані в категорію «стійкий економічний розвиток», сутність якої відображає найбільш пріоритетні цілі функціонування підприємства в комплексі.

Важливими в цьому контексті є погляди А.В. Кучерявого [8, с. 14], який стійкість визначає як результат реалізації здатності підприємства створювати, розвивати та зберігати тривалий час конкурентні переваги. Перш за все такий підхід всебічно описує поняття стійкості, узагальнюючи різні її види в межах підприємства, що розкриває спроможність підприємства ефективно функціонувати в несприятливих конкурентних умовах. Г.А. Мохонько [9] пов'язує стійкість підприємства з його гармонійним розвитком, відзначаючи, що стійкість – це збереження цілісності та можливість досягнення встановлених стратегічних цілей.

Отже, проаналізувавши дослідження вчених щодо сутності категорії «стійкість», можна зробити висновок, що це є спроможністю підприємства повертатися до рівноважного стану в результаті виникнення відхилень через дію зовнішніх та внутрішніх факторів, яка виявляється в дестабілізації процесів функціонування.

Разом існують і деякі розбіжності в поглядах вчених щодо сутності поняття «стійкий розвиток». Характеристика стійкого економічного розвитку може ґрунтуватися

на визначенні балансу стійкості підприємства та можливостей його забезпечення. Ю.С. Погорелов [11, с. 32] звертає увагу на антагонізм цих понять, підкреслюючи, що розвиток підприємства руйнує його рівновагу, а це викликає іманентністю дискретних стрибків, які й створюють стан нестабільності. Визначення стійкого розвитку, яке дають В.А. Гросул та Г.С. Мамаєва [2], стосується безпосередньо мікрорівня: це інтегрована система управління підприємством, яка становить збалансований, гармонійний, тривалий розвиток підприємства, головною метою якого є забезпечення постійної цілісної рівноваги системи з урахуванням мінливих зовнішніх умов функціонування підприємства та досягнення стійких високих результатів його діяльності.

Отже, поняття стійкого економічного розвитку нерозривно пов'язано з потенціалом підприємства, оскільки саме сформований обсяг потенціалу та можливості його нарощування виступають базисом для відновлення стану рівноважного функціонування в процесі розвитку підприємства.

Концепція стійкого розвитку на мікрорівні та цілі, які постають перед підприємством у контексті її реалізації, визначають необхідність впровадження дієвих систем управління.

Система управління стійкістю розвитку підприємства – це відповідь на виклики, які формуються перш за все в зовнішньому середовищі і на які підприємство не впливає. Перш за все це екологічні, соціальні та економічні виклики [15], інтегрованість яких формують предметну зону управління. Ігнорування цих викликів буде призводити до випадіння з ринку чи проблем зі входженням українських підприємств у глобальні економічні процеси (рис. 1).

Екологічні виклики пов'язані з тим, що у світі відбувається загострення екологічних проблем, які є наслідком динамічного розвитку виробництв без дотримання мінімальних екологічних норм. Саме тому і держави, і суспільство зацікавлені в мінімізації негативних наслідків для екології. На рівні бізнесу в межах різних галузей промисловості відбувається формування екологічних норм, дотримання яких є свідченням відповідальної діяльності. Велика кількість підприємств намагаються підвищити екологічну ефективність, зокрема в контексті зменшення обсягів споживання енергії, води та інших природних компонентів. Таким чином, глобалізація екологічних проблем та розуміння людством необхідності їх вирішення трансформується в процесі імплементації екологічних питань в систему управління діяльністю сучасних підприємств.

Соціальні виклики виникають тоді, коли розвиток бізнесу приводить до зрушень у соціальних процесах території, де розміщується підприємство (вимушене переселення, непропорційна зайнятість, вимоги до рівня освіти та кваліфікації тощо). Розвиток бізнесу повинен забезпечувати вирішення, наприклад, соціальних проблем регіону, галузі та країни загалом. Сприйняття визначальної ролі робочої сили, яка все частіше розглядається підприємствами як інтелектуальний капітал визначає необхідність підвищення уваги до питань соціального забезпечення та розвитку найманих працівників підприємств у сучасних умовах. Робоча сила вже не сприймається як простий виконавець поставлених завдань. Успіх підприємства на ринку залежить від творчих, інтелектуальних зусиль підприємства, а цих результатів можна досягти виключно в умовах соціально-відповідального управління.

Економічні виклики зумовлені необхідністю поєднувати цілі економічного розвитку та забезпечувати виконання підприємством екологічних вимог та соціальних зобов'язань. Витрати на підвищення екологічної ефективності та на розвиток соціальних програм збільшують

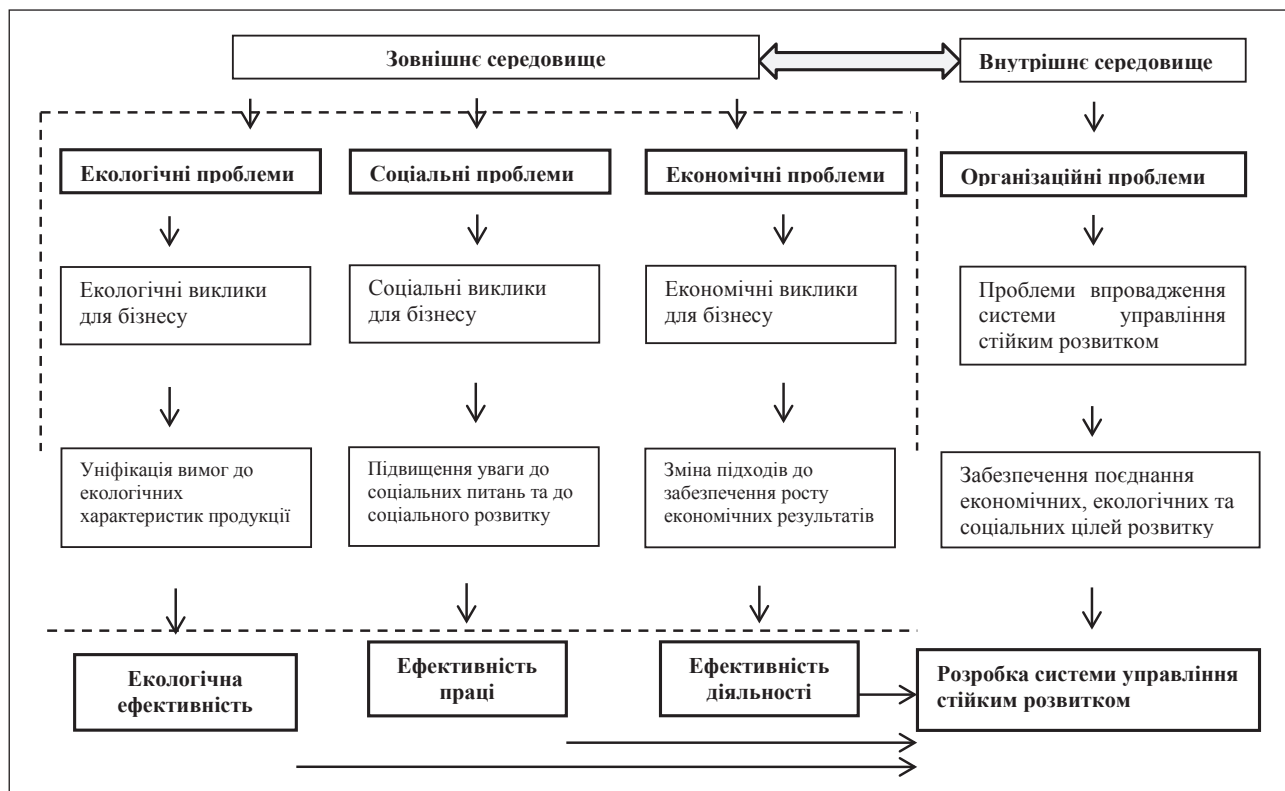


Рис. 1. Імплементация економічних, екологічних та соціальних питань у загальну систему управління стійким розвитком підприємства

Джерело: розробка авторів

загальний рівень витрат, а також суперечать економічними цілями, зокрема отриманню прибутку. Однак іміджеві наслідки підвищення рівня екологічної та соціальної відповідальності у довгостроковій перспективі можуть бути більш значимими.

Розуміння всього комплексу викликів, які постають перед підприємствами у сучасних умовах, дає змогу визначити те коло питань, які потребують системного управління, та розглядати їх паралельно, беручи до уваги і причинно-наслідкові залежності.

Розвиток бізнесу на початкових етапах життєвого циклу підприємства зосереджений переважно на цілях економічного розвитку. Тривалий час інші цілі ігнорувались підприємствами на будь-якому етапі життєвого циклу. Тобто поєднання цілей екологічного та соціального розвитку одночасно з економічними цілями стало важливим на рівні управління підприємствами зі впровадження концепції сталого розвитку на мікрорівні. Українські підприємства, які виходять на світові ринки, активізують співпрацю з іноземними партнерами, стають учасниками біржової торгівлі, повинні відповідати тим вимогам, які є нормою у сучасних умовах. Відповідно, питання екологічної та соціальної відповідальності повинні бути включені до переліку стратегічно значимих для підприємств. Крім того, підприємства повинні демонструвати прогрес не лише в напрямі економічної ефективності, але й в напрямі екологічної ефективності та підвищення продуктивності праці.

Таким чином, необхідність вирішення цілої низки екологічних та соціальних питань, розвиток підприємницького середовища, загострення конкуренції приводять до необхідності вирішення формування системи управління стійким розвитком, яка забезпечить імплементацію суспільно значимої концепції в практику українських підприємств.

Для розуміння предметної зони управління необхідно визначити чинники досліджуваних процесів, що дасть змогу конкретизувати перелік питань, які потребують управління.

Забезпечення стійкості розвитку є дуже складним процесом, а тому потребує врахування дії багатьох чинників, класифікація яких представлена в табл. 1.

Представлений перелік чинників, що визначають стійкість розвитку підприємства, окреслюють коло питань, які потребують врахування в процесі управління та свідчать про складність систем, яких потребують підприємства для забезпечення збалансованого розвитку.

Узагальнення підходів, сформованих у науковій літературі, та досвіду провідних компаній, які досягли значних результатів у сфері стійкості, дає змогу констатувати, що управління стійкістю на підприємстві – це процес розробки збалансованих та ефективних рішень, які забезпечують відповідність економічних, екологічних та соціальних показників діяльності підприємства вимогам ринку та середовища загалом.

Потреба в ефективних управлінських рішеннях щодо стійкого розвитку визначає підпорядкування цим завданням всіх функціональних сфер діяльності підприємства, а саме сфер обліку, аналізу, планування, контролю тощо.

1) Організація облікового забезпечення управлінських рішень у сфері стійкого розвитку визначає необхідність перш за все формування облікової інформації за трьома напрямками та формування на цій основі Звіту зі стійкого розвитку. З урахуванням того, що зміст та структура звітів зі стійкого розвитку не є регламентованими нормативними документами, процес обліку визначається підприємством.

Таблиця 1
Класифікація чинників впливу на стійкість розвитку підприємства

Класифікаційна ознака	Класифікаційні групи
1. Належність до досліджуваного об'єкта	Екзогенні (зовнішні), ендогенні (внутрішні)
2. Значимість	Основні, другорядні
3. Масштаб впливу	Загальні, специфічні
4. Напрями впливу	Сприятливі, несприятливі
5. Тривалість впливу	Довгострокові, середньострокові, короткострокові
6. Характер впливу	Постійні, періодичні, тимчасові, випадкові
7. Залежність від діяльності людей	Об'єктивні, суб'єктивні
8. Сфера впливу	Економічні, фінансові, технологічні, соціальні, організаційні, виробничі тощо
9. Передбачуваність	Передбачувані (прогнозовані), непередбачувані (непрогнозовані)
10. Керованість	Керовані (регульовані), некеровані (нерегульовані)
11. Можливість обліку і кількісного виміру	Неформалізовані, формалізовані
12. Ступінь деталізації	Першого порядку, другого порядку, n-го порядку
13. Тип розвитку підприємства	Екстенсивні, інтенсивні
14. За структурою	Прості, складні
15. За ймовірністю реалізації	Високі, середні, малі
16. Характер виникнення	Первинні, похідні
17. За ступенем корисності	Корисні, нейтральні, шкідливі, зайві (дублюючі)
18. За роллю в забезпеченні стійкості	Головні, основні, допоміжні

Джерело: складено авторами за даними [1; 3; 12]

2) Звітність та облік даних зі стійкого розвитку виступають інформаційною базою аналізу, проведення якого визначає необхідність у розробці та удосконаленні методичних положень для фрагментарного та комплексного інтегрованого аналізу. В процесі аналізу слід провести дослідження набору показників конкурентів та лідерів ринку.

3) Результати аналізу стають основою для розробки планів та стратегій забезпечення стійкого розвитку за всіма складовими, тобто у сфері екологічної та соціальної ефективності, які слід розглядати в ув'язці з економічними цілями.

4) Реалізація більшості цілей екологічного та соціального розвитку потребують навіть більшого контролю порівняно з економічними індикаторами, оскільки в окремих випадках вони регламентуються нормативними документами.

Все вищевикладене свідчить про складність процесів управління стійким розвитком підприємства, а тому на початкових етапах підприємствам пропонується покроковий алгоритм імплементації питань стійкого розвитку в наявній системі управління (табл. 2).

Загалом процес управління стійким розвитком повинен включати:

1) оцінювання процесів, що тривають на підприємстві, щодо їх відповідності критеріям стійкого розвитку за всіма основними напрямками економічної, екологічної та соціальної стійкості;

2) визначення набору критеріїв та показників, за якими буде здійснюватись моніторинг стійкості досліджуваного підприємства;

3) організацію всього набору обліково-аналітичних, контрольних, планових та інших процедур, які повинні підвищити рівень інформаційного забезпечення управління;

4) забезпечення стратегічної орієнтації підприємства на реалізацію комплексних та багатограних цілей стійкого розвитку.

Висновки. Таким чином, стійкий розвиток підприємства – це інтегрована система господарювання, що має стратегічну значимість, метою якої є забезпечення потреб соціуму, підтримання економічної ефективності виробництва та забезпечення збереження навколишнього середовища.

Таблиця 2

Етапи імплементації цілей стійкого розвитку підприємства в систему управління сучасним підприємством

Етап	Ціль	Дії	Ефективність реалізації
I	Визначення об'єктів управління і цілей зміни їхнього стану.	Оцінка поточного стану та рівня стійкості господарської та фінансової діяльності підприємств.	Формування основ оцінки стійкості розвитку підприємства. Необхідно сформулювати функції, принципи та методи оцінки стійкості розвитку, конкретизувати суб'єкт і об'єкт оцінки в рамках концепції стійкого розвитку підприємства.
II	Визначення елементів управління та їхніх зв'язків.	Визначення та оцінка чинників впливу (зовнішньої і внутрішньої стійкості).	Якісний і кількісний аналіз факторів зовнішньої та внутрішньої стійкості на основі системи показників поточного стану та розвитку підприємства.
III	Встановлення методів впливу на чинники управління.	Розробка стратегії забезпечення стійкого розвитку підприємства.	Оцінка та аналіз рівня стійкості розвитку підприємства, визначення класу стійкості.
IV	Перевірка розробленої стратегії щодо відповідності вибраним цілям підприємства.	Моделювання взаємозв'язку об'єктів управління Розробка варіантів управлінських рішень щодо оптимізації фінансових і господарських можливостей підприємства.	Виявлення необхідності і розробка основ для управлінських рішень, коригування цілей, функцій, принципів і методів управління стійкістю розвитку, на підставі чого вище керівництво формулює мету розвитку та завдання, спрямовані на підвищення стійкості підприємства.
V	Реалізація стратегії стійкого розвитку підприємства.	Проведення стратегічних змін коригування стратегій.	Оформлення аналітичної звітності. Інформація про управління стійкістю розвитку підприємства повинна бути представлена у вигляді відкритої звітності, поширюватися серед всіх учасників процесу, бути доступною для зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Джерело: складено авторами за даними [13, с. 103; 10, с. 100]

Дослідження показують, що стійкий розвиток підприємства є складним процесом, який залежить від дії багатьох чинників та потребує системного, науково-обґрунтованого управління. Імплементация концепції стійкого розвитку в практику діяльності сучасних підприємств визначає необхідність врахування економічних, екологічних та соціальних викликів, які формуються у зовнішньому середовищі підприємства. Ще один виклик вну-

трішньої природи пов'язаний з організаційним спротивом та ігноруванням потреби в забезпеченні балансу між економічними та соціальними й екологічними цілями, які набувають стратегічної значимості.

Загалом управління стійкістю підприємства має забезпечувати стан рівноваги між внутрішніми цілями та зовнішніми викликами, що створюватиме умови для безперервного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз : [навч. посібн.] / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмежицька]. – К. : вид-во КНЕУ, 2005. – 592 с.
2. Гросул В.А. Теоретичні підходи щодо визначення сутності стійкого розвитку підприємства / В.А. Гросул, Г.С. Мамаєва // Сталый розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 104–107.
3. Добровольська О.В. Класифікація факторів впливу на економічну стійкість підприємств / О.В. Добровольська // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 8.
4. Історія економічних учень : [підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
5. Касич А.О. Звіт про стійкий розвиток як аналітичний інструмент формування корпоративної соціальної відповідальності / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com>.
6. Касич А.О. Сучасні науково-теоретичні підходи до визначення сутності поняття стійкого розвитку / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Економіка та держава. – 2016. – № 10. – С. 14–20.
7. Касич А.О. Theoretical and methodical foundations of sustainable management in modern companies / А.О. Касич, М. Вохозка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 298–305.
8. Кучерявый А.В. Стратегическая устойчивость предприятия: понятие и составляющие / А.В. Кучерявый // Надежность. – 2005. – № 1. – С. 14–18.
9. Мохонько Г.А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного середовища / Г.А. Мохонько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=24>.
10. Пашенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пашенко // Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 99–103.
11. Погорелов Ю.С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю.С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 30–34.
12. Рзаєва Т.Г. Механізм та напрями прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 89–94.
13. Шандова Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 101–105.
14. Malthus T. An Essay on the Principle of Population / T. Malthus. – London : J. Johnson, inst. Paul's Church-yard, 1798. – 126 p.
15. Sustainability management in business enterprise. Concepts and Instruments for Sustainable Organization Development (2002). Commissioned by the Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.leuphana.de/umanagement/csm/content/nama/downloads/pdf-dateien/nmu_fs_engl_final.pdf.

Аннотация. В статье рассмотрена экономическая сущность понятия «управление устойчивым развитием предприятия». Определено, что характерной чертой современного этапа развития экономики являются глубокие изменения во всех её сферах, которые влияют на систему менеджмента предприятий. Управление устойчивостью – это интегрированная система управления предприятием, которая обусловлена сбалансированным, гармоничным, длительным развитием, а также обеспечивает постоянное целостное равновесие структуры с учетом меняющихся внешних условий функционирования предприятия и достижения устойчивых высоких результатов его деятельности. Развитие предприятия является необратимым процессом, который обеспечивает спонтанные или управляемые переходы от одного неповторимого состояния к другому через процесс изменений. Разработан механизм управления устойчивым развитием предприятия. Осуществление процессов управления устойчивостью происходит на основе использования разных методов, инструментов, методик. Предложена оптимальная система управления устойчивым развитием для украинских предприятий с учетом опыта иностранных компаний.

Ключевые слова: устойчивость, развитие, механизм управления, устойчивое развитие предприятия, управление устойчивостью.

Summary. In the article the economic essence of the concept “management of sustainable development of the enterprise” is considered. It is determined that the characteristic feature of the modern stage of economic development is a profound change in all its spheres that affect the management system of enterprises. Stability management is an integrated enterprise management system, which is due to balanced, harmonious, long-term development and provides a permanent integral equilibrium of the structure taking into account changing external conditions of operation of the enterprise and achievement of stable high results of its activity. Enterprise development is an irreversible process that provides spontaneous or controlled transitions from one unique state to another through the process of change. The mechanism of management of sustainable development of the enterprise has been developed. Implementation of sustainability management processes takes place on the basis of the use of various methods, tools, techniques. The optimal system of sustainable development management for Ukrainian enterprises is suggested, taking into account the experience of foreign companies.

Key words: stability, development, management mechanism, sustainable enterprise development, sustainability management.

Кожухівська Р. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва*

Парубок Н. В.

*кандидат економічних наук, викладач,
викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва*

Kozhukhivska R. B.

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor Department of Tourism and Hotel-Restaurant Businesses
Uman National University of Horticulture*

Parubok N. V.

*Candidate of Sciences (Economics), Lecturer,
Lecturer of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business
Uman National University of Horticulture*

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

SPECIFICATION OF ADVERTISING ACTIVITY FOR THE MARKET OF TOURISM SERVICES UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE ECONOMY

Анотація. У статті визначено функції реклами в туризмі та ефективність реалізації рекламної діяльності туристичним підприємством. Виокремлено специфічні риси, які пов'язані з формуванням туристичного продукту, та основні елементи, що необхідні для реалізації високоякісного туристичного продукту на світовому ринку. Досліджено фактори, тенденції і складові, що визначають роль туризму в сучасному суспільстві в умовах глобалізації економіки. Наведені в статті результати дослідження можуть бути використані як джерело інформації для формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг.

Ключові слова: економіка, туризм, ринок туристичних послуг, туристичний продукт, реклама, маркетинг.

Вступ та постановка проблеми. У зв'язку з ускладненням умов функціонування підприємств на ринку туристичних послуг виникає необхідність виявлення додаткових конкурентних переваг. Прагнення суб'єктів господарювання реалізувати туристичні послуги та отримати максимальний прибуток в умовах жорсткої конкуренції спонукає їх до переоцінки власних можливостей, аналізу рекламної та інформаційної діяльності, вивчення інфраструктури туристичного ринку. Цей факт зумовлює необхідність дослідження формування рекламної діяльності на туристичному ринку, особливо щодо розроблення та впровадження практичних елементів підвищення ефективності рекламних заходів туристичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських та іноземних дослідників, які здійснили вагомий внесок у розвиток концепції рекламної справи, слід виділити В.І. Азара [1], Дж. Бернета [10], Н.М. Голду [3], Н.І. Горбаль [2], В.В. Дем'яненко [4], Ф. Джефкінса [5], Т.І. Лук'янець [6], С. Моріарті [10], Т.О. Примак [7], К. Ротцолла [9], Ч. Сендіджа [9], І.Г. Смірнова [8], У. Уеллса [10], В. Фрайбургера [9].

Однак малодослідженими залишаються теоретичні положення та практичні рекомендації щодо формування рекламної діяльності туристичних підприємств, зокрема недостатньо уваги приділено економічному механізму ефективного використання коштів на зазначений вид діяльності. Актуальність вказаних проблем зумовила вибір теми дослідження.

Метою роботи є визначення та формулювання принципів та методів формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг в умовах глобалізації економіки для побудови ефективної рекламної діяльності підприємства в туристичній сфері з урахуванням різних факторів впливу.

Результати дослідження. Інтерес до реклами як феномена сучасного життя зумовлений багатогранністю самого явища і не менш складним сприйняттям її різними людьми та соціальними групами. Реклама слугує різним цілям, впливає на економіку, ідеологію, культуру, соціальний клімат, освіту та інші аспекти сучасності [2, с. 9]. Зважаючи на різноманіття форм та методів використання реклами та узагальнивши науковий досвід у цій сфері, слід виділити п'ять головних рис, що, на нашу думку, притаманні рекламі, а саме інформативність повідомлення; здатність до переконання; масовий та загальносуспільний характер; однобічну спрямованість та неособистий характер; повний контроль на всіх етапах рекламного процесу. Реклама є невід'ємною частиною системи маркетингу та каналом поширення інформації на ринку. Тому формування більш повних знань про рекламу неможливе без дослідження її основних функцій, тобто «ролей, що виконує реклама» в економіці та суспільстві в процесі комунікації [5, с. 76].

На нашу думку, рекламі притаманні такі 6 основних функцій, як інформаційна, комунікаційна, умовляння, соціальна, економічна, контролююча. Згідно з функціями

реклами існують і такі ефекти, які можуть бути отримані від рекламної діяльності (рис. 1).

Реклама – складне та динамічне явище, яке багато століть є постійним супутником людини [4, с. 11]. Характер реклами, її зміст і форми постійно змінювались під впливом науково-технічного прогресу, а також зі зміною соціально-економічних формацій та відповідно до вимог людей у конкретний історичний момент [6, с. 56]. Сьогодні неможливо уявити туризм без реклами, адже на рекламні заходи, а саме на інформацію про туристичний продукт та на створення позитивного образу, туристичні підприємства в провідних країнах світу витрачають в середньому 5–6% своїх доходів [8, с. 112]. Проте ефективне впровадження рекламної діяльності в туристичній індустрії неможливе без комплексного дослідження рекламних процесів та характерних ознак, притаманних туризму [1, с. 19]. Для дослідження рекламної діяльності туристичного підприємства як комунікативної системи слід розглянути процес у вигляді замкненого циклу, де основними елементами є такі:

- туристичне підприємство (туристичний оператор чи агент, який ініціює рекламний процес, визначає бюджет витрат на рекламу і тривалість проведення кампанії);
- рекламна агенція, спеціалізований відділ туристичного підприємства (власні рекламні відділи чи незалежні рекламні агенції, які планують та реалізують рекламну кампанію відповідно до вимог рекламодавця);
- поширювач реклами (канали комунікації, які передають повідомлення від рекламодавця до споживача та надають простір у газетах і журналах, час на радіо та телебаченні, простір і час в Інтернеті тощо);
- споживач туристичної продукції (потенційні покупці).

Ці чотири елементи утворюють зовнішній контур руху чи каркас системи, а серединою, навколо якого вона будується, є туристична послуга (рис. 2).

Під туристичною послугою/продуктом ми розуміємо комплекс товарів та послуг, які задовольняють потреби туристів під час їхньої подорожі.

На підставі проведеного дослідження поняття «туристичний продукт» встановлено, що характерною рисою процесу формування сучасної рекламної діяльності туристичних підприємств є набуття нової ролі внаслідок врахування специфічних рис, притаманних туризму в процесі управління. Тобто реклама стала невід'ємною частиною системи маркетингу, рівень розвитку якої визначає якість туристичного продукту, ефективність індустрії та адаптацію до сучасних вимог ринку.

Процес формування рекламної діяльності на туристичному підприємстві представлено на рис. 3.

Актуальність та важливість розробленого процесу формування рекламної діяльності на туристичному підприємстві полягає в тому, що структура світового ринку постійно ускладнюється, а маркетологам необхідно адекватно реагувати на ці зміни. Плануючи ефективну рекламну кампанію в туризмі, не можна не враховувати специфіку цієї галузі та характерні риси туристичного продукту [3, с. 175]. Грунтуючись на проведеному дослідженні, ми визначили, що туристичному продукту притаманні певні специфічні властивості, які необхідно враховувати під час планування рекламної стратегії підприємства. По-перше, туристичний продукт поєднує в собі послуги і товари. По-друге, попит на туристичний



Рис. 2. Система функціонування рекламної діяльності на туристичному підприємстві

Джерело: авторська розробка

продукт еластичний і залежить від цін на туристичне обслуговування, рівня доходів клієнтів, природно-кліматичних, політичних, економічних, екологічних і соціальних умов. По-третє, важливим аспектом у процесі реалізації туристичного продукту та формування рекламної діяльності є диверсифікована система ціноутворення, яка залежить від політики туристичного підприємства, індивідуальних рис клієнтів та особливостей ринку, на якому вона здійснює свою діяльність. До того ж туристичній сфері притаманний розрив у часі між моментом встановлення ціни та моментом придбання туристичного продукту. По-четверте, місця продажу туристичного продукту, як правило, віддалені від місць його споживання. Тобто клієнту, який придбав продукт через туристичне підприємство, необхідно подолати відстань до місця, де його потреби будуть задоволені. По-п'яте, турпродукт є результатом комплексної дії декількох підприємств, кожне з яких має свої цілі щодо організації рекламного процесу.

Таким чином, результат діяльності в туризмі зводиться до формування туристичного продукту, який є результатом зусиль багатьох підприємств і для реалізації якого необхідна сукупність складних різномірних елементів.

Плануючи рекламну стратегію підприємства, необхідно зважати на постійну змінність якості туристичного обслуговування, яка залежить від численних факторів, умовно нами поділених на три групи. До першої групи віднесено фактори, які безпосередньо не залежать від підприємства (наприклад, природно-кліматичний, політичний, економічний та екологічний стан у країні під час подорожі клієнта). Друга група пов'язана з роботою підприємства, що приймає відвідувачів. До останньої групи факторів належать суб'єктивні риси та унікальність самого споживача.

Туристичне обслуговування практично неможливе за відсутності двох зацікавлених сторін, а саме того, хто надає послугу, і того, хто її отримує [7, с. 28]. Крім того, обидві сторони мають бути ознайомлені з умовами, які гаранту-

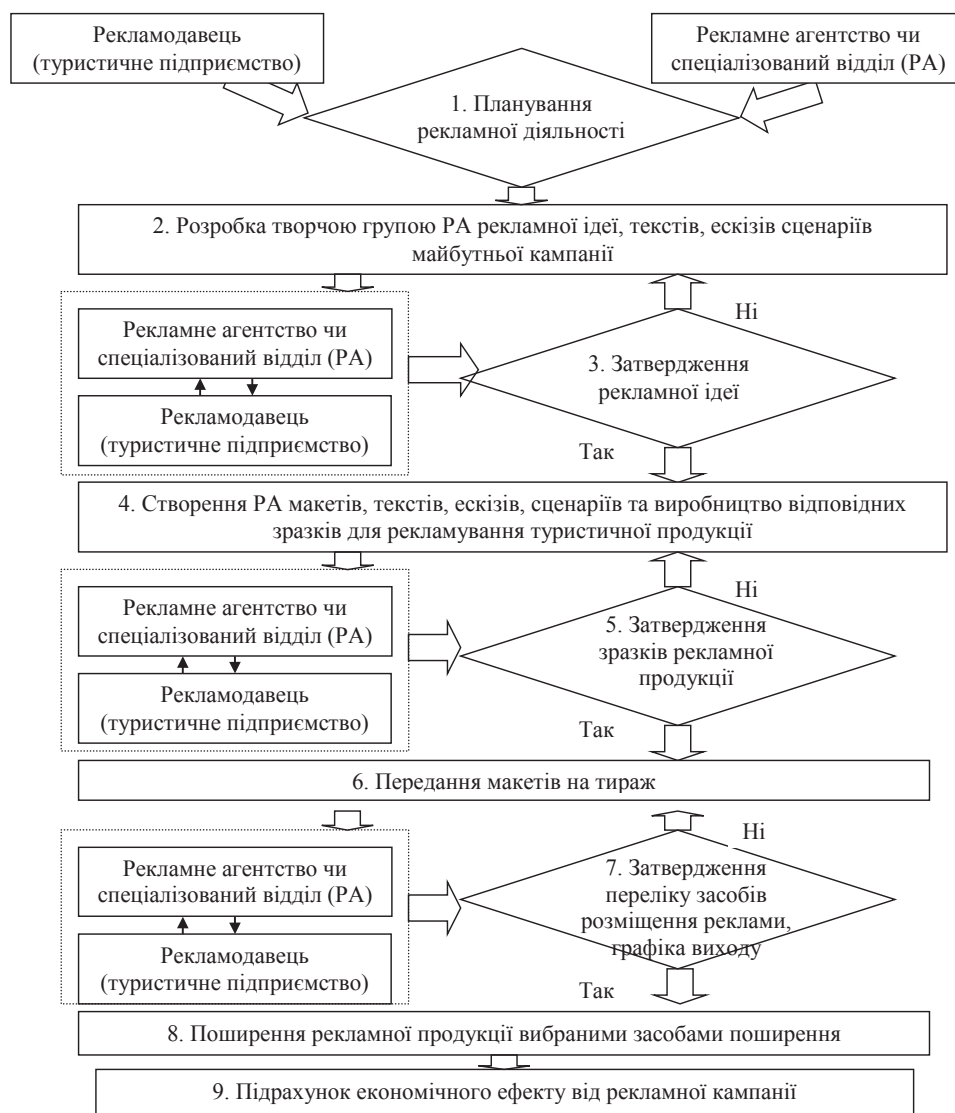


Рис. 3. Блок-схема алгоритму формування рекламної діяльності на туристичному підприємстві

Джерело: авторська розробка

ють надання послуги (наприклад, звернутися до конкретної людини, заповнити бланк замовлення). Ця специфічна риса суттєво обмежує можливості контролю за якістю туристичного обслуговування через переважну відсутність керівника під час надання персоналом послуг клієнтам.

У рекламній діяльності турпідприємств завжди існує специфічний ризик, який неможливо повністю нейтралізувати. Він пов'язаний з тим, що послуги не можна накопичити, що водночас призводить до зменшення виробничих потужностей організацій туристичної індустрії. [10, с. 256].

Попит на туристичний продукт надзвичайно еластичний відповідно до рівня прибутку та цін, а також залежить від багатьох зовнішніх факторів, а саме від природно-кліматичного, економічного, політичного і соціального стану в окремих країнах та світі. Туристична сфера відрізняється негнучким виробництвом, оскільки туристичний продукт споживається тільки безпосередньо на місці, а підприємства не можуть швидко пристосуватися до змін попиту в просторі та часі.

Формування туристичної індустрії потребує тривалого часу та значних капітальних вкладень [9, с. 254]. А за зміни попиту створену матеріальну базу не можна пересунути до іншого регіону. Цей фактор негативно впливає

на туриста, який внаслідок цього платить більше, та на підприємство, яке не може максимально використовувати свої основні фонди упродовж року.

Таким чином, у ситуації, коли цілі туристичного підприємства та його клієнтів максимально зближуються, реклама позитивно впливає на обидві сторони. З одного боку, рекламна діяльність дає змогу збільшити потужність туристичного підприємства та розподілити клієнтські потоки впродовж року, а з іншого боку, турист може вигідно придбати туристичний продукт.

Суб'єкти туристичного ринку функціонують в складній системі під впливом багатьох факторів. Тому туроператорам та агентам необхідно вивчати тенденції ринку та вчасно реагувати на зміни в середовищі.

Відповідно до маркетингового спрямування дослідження у статті ми визначили економічні фактори, які згруповані в три блоки за ступенем можливого впливу на них.

Механізм формування ефективної рекламної діяльності на туристичному підприємстві на основі системного аналізу економічних факторів впливу наведено на рис. 4.

Проведений аналіз факторів дає змогу підприємствам виявити зміни в структурі туристичних потоків та на їхній основі скоординувати господарську діяльність

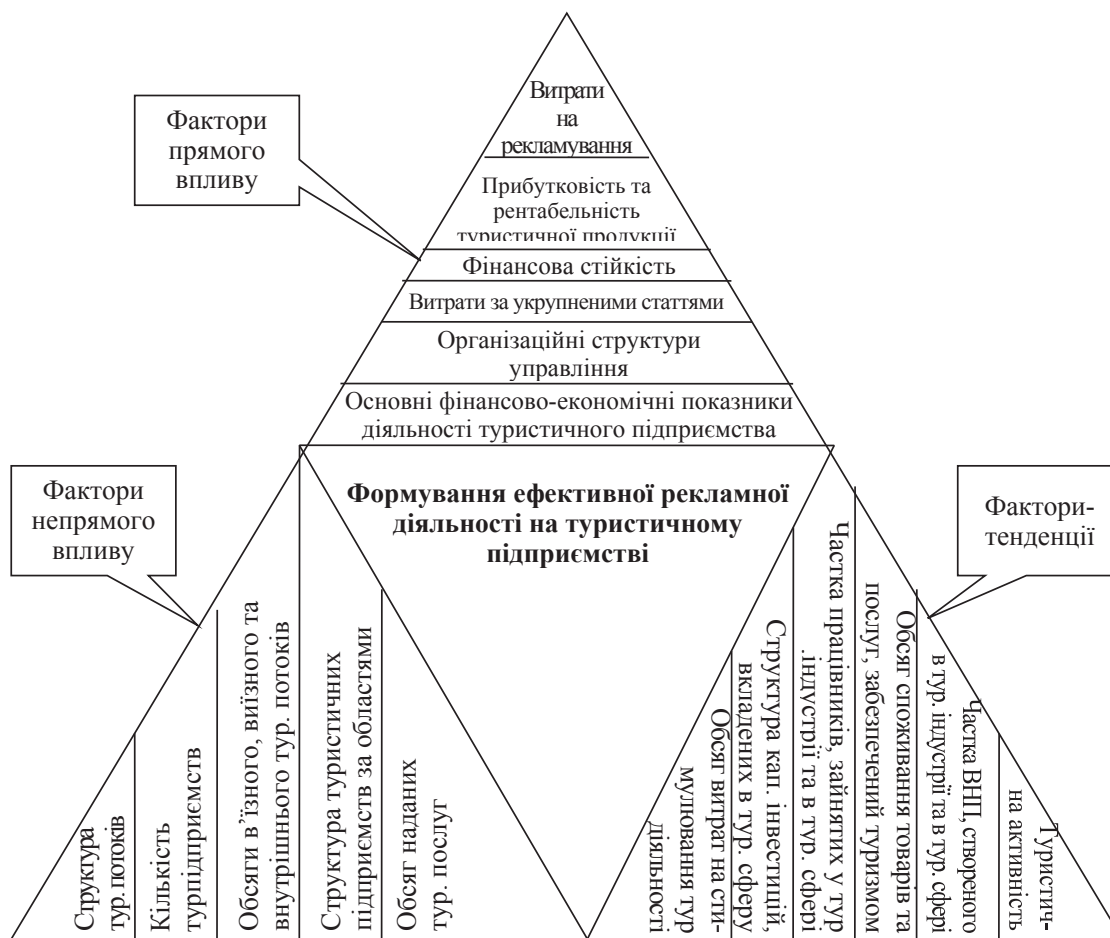


Рис. 4. Система факторів впливу на рекламну діяльність туристичного підприємства

Джерело: авторська розробка

загалом та рекламну зокрема; дослідити загальний обсяг туристичних послуг та визначити пріоритетні напрями для рекламування туристичного продукту; оцінити рівень конкуренції на національному ринку та переглянути асортимент пропонованих послуг.

Отже, необхідність аналізу факторів впливу на рекламну діяльність туристичного підприємства обумовлена безпосередньою залежністю діяльності суб'єкта господарювання від національної стратегії туристичного розвитку держави, який водночас має відповідати тенденціям, що формуються на міжнародному ринку.

Для запобігання неефективному витрачання коштів туристичними підприємствами в межах дослідження розроблено модель для прогнозування результатів проведення рекламної кампанії.

Під час розроблення цієї моделі всі елементи системи поділено на дві частини. До першої віднесено визначення прогнозного значення загального обсягу асигнувань на рекламну діяльність, до другої – розподіл коштів бюджету залежно від засобів поширення реклами.

В базову сукупність рівнянь підставлено розраховані коефіцієнти змінності та отримано таку сукупність рівнянь:

$$\begin{aligned}
 Y_1 &= \frac{1000 \cdot 1,04 \cdot VA \cdot X_1}{1,04AU_1} \\
 Y_2 &= \frac{1000 \cdot 1,02PA \cdot X_2 \cdot X_3}{1,02AU_2 \cdot X_2' \cdot X_3'} \\
 Y_3 &= \frac{1000 (1,02OV + 1,01PS \cdot X_4 + 1,01VO + 1,01VM) X_5}{1,02AU_3}
 \end{aligned}
 \quad (1)$$

$$Y_4 = \frac{Y_1 \cdot 1,04AU_1}{1000} + \frac{Y_2 \cdot 1,02AU_2}{1000} + \frac{Y_3 \cdot 1,02AU_3}{1000} ,$$

де Y_1 – витрати на рекламну діяльність у пресі з розрахунку на 1 000 споживачів, грн.;

VA – вартість рекламного простору, грн.;

X_1 – періодичність виходу оголошення, один.;

AU_1 – аудиторія (тираж), ос.;

Y_2 – витрати на зовнішню рекламну діяльність з розрахунку на 1 000 споживачів (глядачів), грн.;

PA – ціна рекламної площини (1 щита), грн.;

X_2 – кількість конструкцій, один.;

X_3 – періодичність виходу, міс.;

AU_2 – аудиторія (кількість потенційних контактів аудиторії з однією рекламною площею за місяць), осіб;

Y_3 – витрати на виставкову діяльність з розрахунку на 1 000 відвідувачів, грн.;

OV – організаційний внесок, грн.;

PS – ціна за 1 м² обладнаної виставкової площі в експозалі, грн.;

X_4 – кількість м², один.;

VO – вартість додаткового обладнання, грн.;

VM – витрати на рекламний матеріал, грн.;

X_5 – кількість заходів (виставок), один.;

AU_3 – аудиторія (кількість контактів аудиторії з експозицією), ос.;

Y_4 – обсяги загальних витрат на рекламну діяльність у пресі, зовнішній рекламі та на виставках (бюджет рекламної кампанії), грн.

Усі розрахунки, нами пропонується проводити за допомогою комп'ютерної програми Excel, у якій розраховано макрос для обчислення змодельованих значень під час введення вхідних даних на певний період з поквартальним інтервалом. Вважаємо, що саме цей період є оптимальним, оскільки парне регресійне рівняння, на якому побудовано модель прогнозування результатів рекламної діяльності на туристичному підприємстві, краще відображає економічний стан в умовах стабільного зовнішнього середовища. Отже, для розрахунку прогнозних рекламних бюджетів на наступні роки туристичним підприємствам потрібно тільки оновити вхідну базу даних. Всі інші показники розраховуватимуться автоматично для заданих нових умов.

До недоліків прогнозної моделі можна віднести необхідність значної статистичної бази для отримання відповідних коефіцієнтів змінності та її постійне оновлення (в ідеалі щоквартально).

Вважаємо, що запропонована модель є зручною та ефективною під час планування рекламної діяльності туристичного підприємства на наступні роки. Однак під час її використання потрібно, по-перше, постійно оновлювати інформаційну базу; по-друге, визначаючи значення факторів, не виходити за межі третини розмаху варіації; по-третє, за різкої зміни в зовнішньому середовищі негайно переглянути розраховане рівняння регресії.

Висновки. У зв'язку з ускладненням умов функціонування підприємств на ринку туристичних послуг виникає необхідність виявлення додаткових конкурентних переваг. Прагнення суб'єктів господарювання реалізувати туристичні послуги та отримати максимальний прибуток в умовах жорсткої конкуренції спонукає їх до здійснення рекламної та інформаційної діяльності, вивчення інфраструктури туристичного ринку та формування ефективної рекламної діяльності на ринку туристичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Азар В.И. Экономика и организация туризма / В.И. Азар. – М. : Экономика, 2011. – 182 с.
2. Горбаль Н.І. Оцінка та формування витрат на рекламну діяльність в системі маркетингу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.І. Горбаль ; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2009. – 20 с.
3. Голда Н.М. Методи економічного аналізу в рекламній діяльності / Н.М. Голда // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (22). – С. 171–182.
4. Дем'яненко В.В. Оптимізація розподілу бюджету рекламної кампанії для поширення рекламних повідомлень / В.В. Дем'яненко, С.Д. Потапенко // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 3. – С. 10–12.
5. Джефкинс Ф. Реклама : [учебное пособие для вузов] / Ф. Джефкинс, Д. Ядин ; пер. с англ. под ред. Б.Л. Еремина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 416 с. – ISBN 5-238-00567-9.
6. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент : [навчальний посібник] / Т.І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2008. – 276 с. – ISBN 966-7577-026-1.
7. Примак Т.О. Рекламний креатив в Україні: учора, сьогодні, завтра / Т.О. Примак // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 6. – С. 27–36. – ISSN 1606-3732.
8. Смірнов І.Г. Моделі управління туристичним бізнесом за кордоном / І.Г. Смірнов // Сучасні проблеми управління : матеріали III наук.-практ. міжнар. конф. (Київ, 29–30 листопада 2013 року) // ред. Б.В. Новіков, І.І. Федорова. – К., 2013. – 360 с.
9. Реклама: теория и практика / [Ч. Сэндидж, В. Фрайбургер, К. Ротцолл] ; пер. с англ. С.Г. Божук. – М. : Альтапресс, 2009. – 630 с. – ISBN 5-01-0010066-6.
10. Реклама: принципы и практика / [У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти] ; пер. с англ. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2003. – 800 с.

Аннотация. В статье определены функции рекламы в туризме и эффективность реализации рекламной деятельности туристическим предприятием. Выделены специфические черты, связанные с формированием туристического продукта, и основные элементы, необходимые для реализации высококачественного туристического продукта на мировом рынке. Исследованы факторы, тенденции и составляющие, определяющие роль туризма в современном обществе в условиях глобализации экономики. Приведенные в статье результаты исследования могут быть использованы в качестве источника информации для формирования рекламной деятельности на рынке туристических услуг.

Ключевые слова: экономика, туризм, рынок туристических услуг, туристический продукт, реклама, маркетинг.

Summary. The article defines functions of advertising in tourism and effectiveness of implementation of advertising activity tourism enterprises. Are allocated specific features which related to formation of the tourist product and the main elements necessary for the implementation high-quality of the tourist product on the world market. Investigated factors trends and the constituents that determine the role of tourism in modern society under the conditions global economy. Research results in the article can be used by as a source of information for the formation of advertising activity on the market of tourism services.

Key words: economy, tourism, tourism market, tourism product, advertising, marketing.

Кононова О. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Головченко Є. Ю.

*студентка економічного факультету
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Kononova O. Y.

*PhD in Economics, Assoc.prof.
Department of Accounting, Economics
and Human Resources Management of Enterprise,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Golovchenko Y. Yu.

*Student, Economics Faculty,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ, ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ

THE ESSENCE AND CONTENT OF BUILDING ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT, ITS PECULIARITIES AND ADVANTAGES

Анотація. Досліджено сутність поняття «стратегічне управління» та визначені основні етапи стратегічного управління будівельним підприємством. Такими етапами є аналіз зовнішнього середовища, визначення цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка та контроль виконання. Розглянуто характерні риси системи стратегічного управління будівельним підприємством. Проаналізовано особливості та переваги стратегічного управління для будівельного підприємства.

Ключові слова: будівельне підприємство, стратегія, стратегічне управління, управління, етапи, переваги, особливості.

Постановка проблеми. Сьогодні все більш очевидним стає те, що основною особливістю управління будівельним підприємством в умовах ринку є орієнтація на довгострокову перспективу, тобто управління проведенням фундаментальних досліджень, диверсифікацією операцій, інноваційною діяльністю та максимальним використанням творчої активності персоналу. Досвід розвинених країн показує, що ефективно вирішення всіх перерахованих завдань неможливе без стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних, методичних і практичних питань, пов'язаних із формуванням і реалізацією стратегічного управління виробничими підприємствами, здійснено в роботах Р. Акоффа, М. Алексеевої, І. Ансоффа, М. Афанасьєва, І. Бланка, К. Боумена, О. Віхінського, А. Градова, Ю. Гусєва, Б. Карлоффа, У. Кінга, Г. Мінцберга, Р. Ноздрьової, А. Петрова, Г. Райфа, А. Стерліна, І. Туліна, Р. Уотермана, С. Яровенко та багатьох інших [1–19].

Метою статті є дослідження, яке полягає в уточненні сутності та розкритті основних етапів стратегічного управління будівельними підприємствами, його особливостей та переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління – це управління підприємством, яке спирається на людський потенціал, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни, які відповідають виклику з боку оточення і дають змогу добиватися конкурентних переваг, що в резуль-

таті забезпечує стабільне функціонування і розвиток підприємства, досягнення його цілей у довгостроковій перспективі. Також стратегічне управління – це реалізація концепцій, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розроблення та реалізації системи стратегії [25].

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і виражається у певних характерних рисах її застосування [26]:

1. Базується на певному поєднанні теорії: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти потрібних результатів – розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

2. Орієнтує на вивчення умов, у яких функціонує підприємство. Це дає змогу створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеристик зовнішнього середовища.

3. Концентрує увагу на необхідності збору та застосування баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

4. Дає змогу прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу.

5. Передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору»), стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю.

Введення терміна «стратегічне управління» у теорію і практику менеджменту дало змогу позначити кордон між поточним і середньостроковим управлінням на рівні виробництва й управлінням на вищому рівні, враховувати зміни в оточенні і динаміку трансформації економічних відносин у конкурентному середовищі.

Провідною ідеєю, що відбиває необхідність використання поряд із тактичним та операційним управлінням ідеології стратегічного управління, є ідея про необхідність перенесення центру уваги вищого керівництва підприємством із внутрішніх проблем, з яким може впоратися середня ланка управління, на проблеми зовнішнього середовища, тобто на ті проблеми, які в майбутньому можуть нести в собі або додаткові можливості, або додаткові загрози. Причиною цього перенесення стало бажання вищого менеджменту мати можливість своєчасно й адекватно реагувати на можливі зміни в зовнішньому середовищі на свою користь.

Термін «стратегічне управління» був введений вжиток на стику 60–70-х рр. Розроблення ідей стратегічного управління здійснено в роботах таких авторів, як Frankenhofs and Granger (1971), Ansoff (1972), Schendel and Hatten (1972), Irwin (1974) та ін. Провідною ідеєю, яка відображає сутність переходу від оперативного управління до стратегічного, є ідея необхідності переносу центра уваги вищого керівництва на зовнішнє середовище, щоб відповідним чином і своєчасно реагувати на зміни, які у ньому відбуваються [7, с. 20].

В умовах російської та вітчизняної дійсності початок розвитку теорії стратегічного управління відноситься до більш пізнього періоду – до кінця 90-х рр. [8; 16; 21].

Можна вказати кілька конструктивних визначень, які були запропоновані авторитетними розробниками теорії стратегічного управління. Шендел і Хаттен розглядали його як «процес визначення та встановлення зв'язку будівельного підприємства з його оточенням, що складається з реалізації обраних цілей та зі спроби досягти бажаного стану відносин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дає змогу ефективно й результативно діяти будівельному підприємству та його підрозділам» [22].

За Хіггенсом, «стратегічне управління – це процес управління з метою здійснення місії будівельного підприємства за допомогою управління його взаємодією з оточенням» [23], Пірс і Робінсон визначають стратегічне управління «як набір рішень і дій з формулювання та виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілі організації» [24].

Характерні риси системи стратегічного управління будівельного підприємства залежать від взаємодії таких чинників:

- галузевої приналежності;
- розмірів організації (залежно від галузевих особливостей);
- типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації;
- характерних рис виробничого потенціалу;
- наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу;
- рівня управління;
- рівня кваліфікації персоналу тощо.

Реалізація концепції стратегічного управління будівельними підприємствами можлива лише тоді, коли організація є стратегічно орієнтованою. Стратегічно орієнтована організація – це така організація, в якій персонал має стратегічне мислення, застосовується система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів і поточну, повсякденну діяльність, підпорядковану досягненню поставлених стратегічних цілей.

У розумінні російських та вітчизняних учених «стратегічне управління – це таке управління підприємством, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни в організації, які відповідають викликам з боку оточення і дають змогу досягати конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість підприємству виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей». Іншими словами, стратегічне управління – це таке управління, яке, спираючись на людський потенціал та орієнтуючи свою діяльність на запити споживачів, дає змогу організації виживати в довгостроковій перспективі.

При цьому стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів [7; 8]. Ці процеси логічно впливають один з іншого. Однак існує стійкий зворотний зв'язок і відповідно зворотний вплив кожного процесу на інші та на всю їх сукупність. У цьому полягає важлива особливість структури стратегічного управління. Схематично етапи стратегічного управління зображені на рис. 1.

Однією з ключових ролей будь-якого управління є підтримка балансу взаємодії будівельного підприємства із зовнішнім середовищем.

При цьому воно буде залучено в таких трьох процесах, як:

- отримання ресурсів із зовнішнього середовища (вхід);
- перетворення ресурсів у будівельну продукцію (виробництво);
- передача отриманої будівельної продукції у зовнішнє середовище (вихід).

Управління покликане забезпечувати баланс входу і виходу. Сучасний ринок різко підсилив значення процесу виходу в підтримці цього балансу. Це якраз і відображено в тому, що в структурі стратегічного управління першим етапом є аналіз середовища.

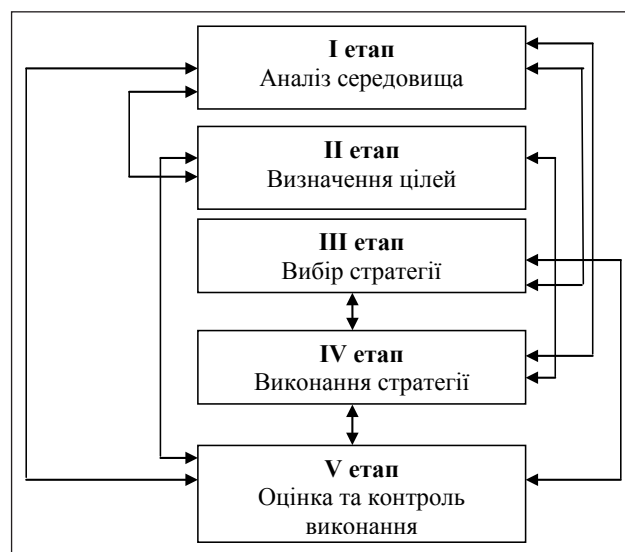


Рис. 1. Етапи стратегічного управління

I етап – усвідомлення необхідності прийняття рішення, тобто інтелектуальна стадія. Аналіз середовища припускає вивчення трьох його складників, таких як макросередовище; безпосереднє оточення; внутрішнє середовище підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища (макро- і безпосереднього оточення) спрямоване на те, щоб з'ясувати, на що може розраховувати будівельне підприємство, якщо воно успішно поведе роботу, і які ускладнення його можуть чекати, якщо воно не зуміє вчасно відвернути негативні випадки динамічного оточення.

Аналіз макросередовища включає вивчення впливу економіки, правового регулювання та управління, політичних процесів, природного середовища та ресурсів, соціального та культурного складових суспільства, науково-технічного та технологічного розвитку суспільства, інфраструктури тощо.

Безпосереднє оточення аналізується за такими основними компонентами, як замовники і покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили.

Аналіз внутрішнього середовища розкриває ті можливості, той потенціал, на який може розраховувати будівельне підприємство в конкурентній боротьбі у процесі досягнення своїх цілей. Аналіз внутрішнього середовища дає змогу також краще усвідомити цілі підприємства, більш точно сформулювати завдання, тобто визначити зміст і напрями діяльності будівельного підприємства. Винятково важливо завжди пам'ятати, що підприємство не тільки виробляє продукцію для оточення, а й забезпечує можливість існування своїм членам, даючи їм роботу, даючи можливість участі в прибутках, забезпечуючи їх соціальними гарантіями тощо.

Внутрішнє середовище аналізується за такими напрямками, як:

- кадри будівельного підприємства, їх потенціал, кваліфікація, інтереси;
- організація управління;
- виробництво, що включає організаційні, операційні і техніко-технологічні характеристики, наукові дослідження і розробки;
- фінанси будівельного підприємства;
- маркетинг;
- організаційна культура.

II етап – діагностика та структуризація проблеми. Визначення завдань і цілей будівельного підприємства, що розглядається як один з етапів стратегічного управління, зазвичай складається з трьох підетапів, кожен з яких вимагає великої і винятково відповідальної роботи. Перший підетап полягає в постановці завдання, яке в концентрованій формі виражає сенс існування будівельного підприємства, його призначення. Це завдання надає будівельному підприємству оригінальності, наповнює роботу людей особливим змістом.

Після постановки завдань йде підетап визначення довгострокових цілей. І завершується ця частина стратегічного управління підетапом розбиття довгострокових цілей на підцілі і встановленням короткострокових цілей. Постановка завдань і формування цілей будівельного підприємства приводять до того, що стає ясним, для чого функціонує підприємство і до чого воно прагне.

III етап – формування варіантів подальших дій. Вибір стратегії здійснюється після того, як поставлені завдання та визначені цілі. На цьому етапі приймається рішення з приводу того, як, якими засобами будівельне підприємство буде домагатися досягнення цілей. Процес вироблення стратегії по праву вважається серцевиною стратегічного управління. Слід мати на увазі, що визна-

чення стратегії являє собою не складання плану дій. Визначення стратегії – це процес прийняття рішення з приводу того, що робити з кожним окремим напрямом діяльності, як і в якому напрямі розвиватися, яке місце займати на ринку тощо.

IV етап – реалізація рішення. Виконання стратегії полягає в тому, що воно не є процесом її реалізації, а лише створює платформу для реалізації стратегії та досягнення будівельним підприємством поставлених цілей. Дуже часто спостерігаються ситуації, коли будівельні підприємства виявляються не в змозі здійснювати обрану стратегію. Це звичайно пов'язано з тим, що ними або неправильно був проведений аналіз і зроблені неправильні висновки, або з тим, що відбулися непередбачені зміни у зовнішньому середовищі. Однак часто стратегія не виконується ще й тому, що управління не може належним чином залучити наявний у будівельного підприємства потенціал для реалізації стратегії. Особливо це відноситься до використання людського потенціалу.

Основне завдання етапу виконання стратегії полягає в тому, щоб створити необхідні передумови для успішної реалізації стратегії. Таким чином, виконання стратегії зводиться до проведення стратегічних змін на підприємстві, що переводять її в такий стан, в якому організація буде готова до реалізації стратегії.

У разі ж виникнення непередбачених змін в оточенні будівельного підприємства йде етап адаптації вибраної стратегії шляхом зміни її локальних підцілей, встановлюваних з урахуванням стратегічних цілей і змін, що відбулися в навколишньому середовищі.

V етап – контроль за виконанням рішень і оцінка результатів. Оцінка і контроль виконання стратегії є логічно завершальним етапом, здійснюваним у стратегічному управлінні. Цей етап забезпечує стійкий зворотний зв'язок між процесом досягнення цілей і власне цілями, що стоять перед будівельним підприємством.

До основних завдань, що вирішуються у процесі контролю за реалізацією стратегії, можна віднести:

- визначення того, що і за якими показниками перевіряти;
- оцінку стану контрольованого об'єкта відповідно до прийнятих стандартів, нормативів або інших еталонних показників;
- з'ясування причин відхилень, якщо такі розкриваються в результаті проведеної оцінки;
- здійснення коригування, якщо воно необхідне і можливе.

У разі контролю реалізації стратегій ці завдання набувають цілком визначеної специфіки, зумовленої тим, що стратегічний контроль спрямований на з'ясування того, якою мірою реалізація стратегії приводить до досягнення цілей будівельного підприємства. Це принципово відрізняє стратегічний контроль від управлінського або оперативного контролю, оскільки його не цікавить правильність здійснення стратегії або правильність виконання окремих робіт, функцій і операцій. Стратегічний контроль сфокусований на з'ясуванні того, чи можливо надалі реалізувати прийнятну стратегію обраним способом і чи приведе її реалізація до досягнення поставлених цілей. Коригування за результатами стратегічного контролю може стосуватися як реалізованої стратегії, так і цілей будівельного підприємства.

Стратегічний контроль також досліджує, наскільки виправдане використання стратегічного управління для розвитку будівельного підприємства в динамічних умовах ринку.

Перевагами стратегічного мислення, що має першорядне значення, і усвідомленого стратегічного управління (проти-легність вільної імпровізації, інтуїції або бездіяльності) є:

1) забезпечення спрямованості всієї організації будівельного комплексу на ключовий аспект стратегії: «що ми намагаємося робити і чого домагаємося?»;

2) необхідність для менеджерів більш чітко реагувати на зміни, що з'являються, нові можливості і загрозливі тенденції;

3) можливість для менеджерів-стратегів середніх та великих підприємств будівельного комплексу оцінювати альтернативні способи капітальних вкладень і розподілу персоналу, тобто розумно перенести ресурси в стратегічно обґрунтовані і високоєфективні проекти;

4) можливість об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління, пов'язаних зі стратегією оновлення діяльності організації будкомплексу;

5) створення середовища, що сприяє активному керівництву і протидії тенденціям, які можуть привести лише до пасивного реагування на зміну ситуації.

Водночас процес прийняття стратегічного рішення має певні особливості:

– складність опису об'єктів аналізу;

– високий рівень невизначеності отримання результатів при реалізації рішень;

– наявність великої кількості змінних;

– критерії рішення наперед чітко не визначені й уточнюються керівником під час їх реалізації;

– велика трудомісткість і тривалість процесу вимагає значних витрат ресурсів і використання висококваліфікованих фахівців.

Висновки. Планування стратегії – вид управлінської діяльності, що вимагає значних зусиль і витрат часу. Головна ж умова ефективного функціонування системи стратегічного планування – це постійна увага до нього з боку вищих керівників, їх уміння довести необхідність планування, залучити до вироблення і реалізації стратегії широке коло співробітників.

Стратегічне управління являє собою по суті одну з функцій управління, яка зводиться до вибору основних цілей діяльності будівельного підприємства та шляхів їх досягнення.

Під час здійснення в нашій країні економічних реформ дії організацій та їх керівників не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються. Все ширше признається необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, регулювання, пристосування до зовнішніх умов, що змінюються. Саме невизначеність чинників зовнішнього середовища і динамічність ринків України зумовлюють сьогодні значну актуальність використання концепції стратегічного управління.

Таким чином, стратегічне управління сьогодні стає все більш актуальним для вітчизняних підприємств, що вступають у конкуренцію між собою і з іноземними корпораціями.

Список використаних джерел:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М., 1985.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Издательство «Питер», 1999.
5. Афанасьев М.П. Маркетинг: Стратегия и практика фирмы. – М.: Финстат, 1995.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев: МП «Йтем» ЛТД, 1995.
7. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: пер. с английского. – М.: Юнити, 1997.
8. Виханский О.С. – Стратегическое управление. – М.: Гардарики, 2003.
9. Виханский О.С., Наумов А.И. – Менеджмент. – М.: Гардарики, 2003.
10. Гусев Ю.В. Стратегия развития предприятия. – СПб.: СПбУЭФ, 1992.
11. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. – М., 1991.
12. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. – М., 1988.
13. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2000.
14. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: Финансы и статистика, 1991.
15. Петров А.Н. Стратегическое планирование развития предприятия. – СПб.: СПбУЭФ, 1993.
16. Райфа Г. Анализ решений. – М.: Наука, 1997.
17. Стерлин А., Тулин П. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. – М., 1990.
18. Уотерман Р. Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. – М.: Прогресс, 1988.
19. Яровенко СМ., Псарев К.А. Методологические подходы к структурным преобразованиям в капитальном строительстве // Экономика строительства, 1997, № 9.
20. Thompson A.Jr., Strickland A.J. Strategic Management: Concepts and Cases. 3rd ed. Plano, Tex: Business Publications, 1984.
21. Маркетинг: Толковый терминологический словарь-справочник. – М.: «Инфоконт» СП «Медсервис Интернешнл», 1991.
22. Schendel, D.E. Business Policy or Strategic Management A Broader View for an Emerging Discipline / D.E. Schendel, K.J. Hatten. – Academy of Management Proceedings, August 1972.
23. Hiqqins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. J.M. Hiqqins. — Chicago: The Dryden Press, 1983.
24. Pearce J.A. Strategic Management, 2ed. Homewood, 111: Richard D. Irwin, 1985.
25. Стратегія підприємств. Конспект лекцій для студентів спеціальності 7.050107 «Економіка підприємств» / Укладач: Петешова Т.А. – Северодонецьк: СТІ ім. В. Даля, 2005. – 86 с.
26. Кіндрацька Г. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник / Галина Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.

Аннотация. Исследована сущность понятия «стратегическое управление» и определены основные этапы стратегического управления строительным предприятием. Такими этапами являются анализ внешней среды, определение целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль выполнения. Рассмотрены характерные черты системы стратегического управления строительного предприятия. В статье проанализированы особенности и преимущества стратегического управления для строительного предприятия.

Ключевые слова: строительное предприятие, стратегия, стратегическое управление, управление, этапы, преимущества, особенности.

Summary. The essence of the "strategic management" concept is investigated and the main stages of construction enterprise strategic management are determined. There are such stages: the analysis of the environment, the definition of objectives, the choice of strategy, the implementation of the strategy, evaluation and control of implementation. The characteristic features of strategic management system of construction enterprise are considered. The article analyzes the features and advantages of strategic management for a construction company.

Key words: construction enterprise, strategy, strategic management, management, stages, advantages, features.

УДК 336.012.23

Корбутяк А. Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних
фінансів та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Бута М. М.

*студент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Korbutyak A. G.

*PhD, Assistant Professor
Assistant Professor of Department of Public,
Corporate Finance and Financial Intermediation
Chernivtsi National University after Y. Fedkovych*

Buta M. M.

*Student
Chernivtsi National University after Y. Fedkovych*

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА»

APPROACHES TO TRACKING CONCEPT "FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE"

Анотація. Проведено дослідження трактування фінансового стану підприємства. Зокрема, розглянуті основні спільні і відмінні риси щодо визначення сутності категорії «фінансовий стан підприємства» багатьох економістів, як вітчизняних, так і зарубіжних, оскільки у сучасній економічній науці немає усталеної думки щодо трактування цього поняття. Також було виявлено, що більшість науковців розглядає фінансовий стан із позицій, представлених у методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій. Це визначення не зовсім точно відображає зміст поняття «фінансовий стан», оскільки воно не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин, від яких залежить фінансова спроможність підприємства щодо забезпечення своєї поточної діяльності, подальшого розвитку, погашення лише короткострокових чи і довгострокових зобов'язань, а по-друге, основою цього поняття повинна бути не комплексність, а реальна можливість як забезпечення свого розвитку, так і погашення певних зобов'язань. Більш обґрунтованим визначенням порівняно із цим є трактування тих авторів, що підкреслюють відображення у понятті «фінансовий стан» якісної сторони виробничої і фінансової діяльності, хоча й з деякими відмінностями. На основі аналізу трактування поняття «фінансовий стан підприємства» в наукових економічних дослідженнях і визначення основних положень цього поняття окремо було визначено концептуальні основи фінансового стану і дане обґрунтоване авторське визначення.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, економічний стан підприємства, оцінка фінансового стану підприємства.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні приводить до відповідальності та самостійності підприємств й інших суб'єктів ринку у розробленні та ухваленні управлінських рішень. Їх ефективність зна-

чною мірою залежить від об'єктивності, своєчасної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства загалом та інтегральної оцінки зокрема. Віддаючи належне науковим працям учених, які досліджували питання визначення

сутності фінансового стану підприємства, слід вказати на відсутність єдиного тлумачення цього поняття. Дослідження більшості публікацій у науковій літературі присвячено розгляду методологічних засад аналізу й оцінки фінансового стану і через цю призму – формуванню сутності категорії фінансового стану підприємства. Більшість науковців розглядає фінансовий стан із позицій, представлених у методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій. Тому необхідним є уточнення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» як об'єкта фінансового управління ним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням визначення змісту фінансового стану підприємства займалися такі автори, як І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, Л.Д. Білик, Ю.С. Цал-Цалко, А.М. Поддєрьогін, О.І. Барановський, О.Д. Василик, Т.М. Ковальчук, Л.А. Ляхтіонова, О.О. Терешенко, С.І. Шкарабан, М.І. Яцків, М.Я. Дем'яненко та ін. Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися у працях зарубіжних науковців і практиків: В.А. Русак, О.М. Волкової, А.І. Гінзбурга, А.І. Ковальова, І.Т. Балабанова, В.Д. Новодворського, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета та ін.

Метою статті є етимологічне дослідження поняття «фінансовий стан підприємства», критичний огляд його тлумачення різними авторами з метою формулювання власного трактування, що відображало б найточніше сутність фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах здійснення господарської діяльності фінансовий стан є ключовою характеристикою підприємницької діяльності, його оцінка – це запорука успіху підприємств. Аналіз інформаційних джерел свідчить, що фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передусім на фінансовому стані будь-якого підприємства позитивно позначаються безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Зауважимо, що достовірною й своєчасною інформацією про фінансовий стан підприємств є запорукою прийняття ефективних фінансових рішень, спрямованих на зниження витрат фінансових ресурсів, зростання прибутку та ринкової вартості підприємства. А користувачами інформації про фінансовий стан підприємства передусім є власники підприємства, інвестори, банківські установи, партнери з бізнесу, професійні учасники ринку цінних паперів, працівники податкової служби, страхові компанії та інші учасники економічних відносин. Але, на жаль, у сучасній економічній науці немає усталеної думки щодо трактування поняття «фінансовий стан підприємства», його характеристик, елементів і видів. Чимало науковців схильні розрізняти поняття «економічний стан підприємства», «фінансовий стан підприємства» та «фінансово-економічний стан». Доцільно долучитися до думки науковців, що розмежовують сутність цих понять за головною відмінною ознакою, а саме: визначення розмежування економічної діяльності підприємства, яка включає розуміння всіх видів діяльності на підприємстві та фінансової діяльності, що стосується безпосередньо зміни й розміру капіталу підприємства.

Також, незважаючи на те, що трактування поняття «фінансовий стан підприємства» було розглянуто багатьма науковцями, спостерігаються великі розбіжності у визначеннях цього поняття. Розглянемо найбільш розповсюджені визначення поняття «фінансовий стан підприємства» (табл. 1).

Щодо визначень поняття «фінансового стану» науковцями, то більшість із них повторюють трактування за Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Вони визначають це поняття як комплексне, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства, або як економічну категорію зі своєю специфікою.

Проте обгрунтованішими визначеннями порівняно з цим є трактування тих авторів, що підкреслюють відображення у понятті «фінансовий стан» якісної сторони виробничої і фінансової діяльності, хоча й з деякими відмінностями. До таких можна віднести тлумачення О.В. Крухмальова, М.Я. Дем'яненка, Ю.С. Цал-Цалко, М.Ф. Коробова та ін. Одне із найповніших визначень поняття фінансового стану підприємства наведено у фінансовому словнику-довіднику за редакцією М.Я. Дем'яненка, де серед його характеристик на перший план виходить якісна сторона діяльності підприємства: «Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу» [11].

У Ю.С. Цал-Цалко у визначенні поняття «фінансового стану підприємства» на першому місці також стоїть комплексність цього поняття, але основну увагу звернено не тільки на забезпеченість необхідними фінансовими ресурсами, що є важливим, а й на доцільність та ефективність їх розміщення і використання, платоспроможність підприємства та фінансову стійкість.

Повнішим та ширшим є визначення сутності цього поняття у М.Я. Коробова. Він стверджує, що «фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями».

Окремо можна виділити визначення Г.В. Савицької, тому що автор уперше визначає фінансовий стан як економічну категорію, а не комплексне поняття, і підкреслює, що ця категорія відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу, тобто сьогодні і тільки, тому що завтра ситуація уже може бути іншою [5]. Це трактування практично повторюється, лише без наголошення на відображенні фінансового стану підприємства саме на фіксований момент часу, авторами підручника «Курс економічного аналізу» за редакцією І.Ф. Прокопенка, де фінансовий стан підприємства визначено як економічну категорію, що відображає стан капіталу у процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності [9].

У визначенні, якого притримуються А.Д. Шеремета та Р.С. Сайфуліна, «фінансовий стан підприємства» виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства та їхніх джерел [13, с. 321]. Проте із цього визначення не видно, про що можуть свідчити такі співвідношення, а оскільки вони будуть різними навіть в аналогічних підприємств, то доцільно було б на це звернути увагу.

У деяких літературних джерелах (О.В. Павловська, Т.О. Фролова, М.А. Болух, І.Ф. Прокопенко, О.П. Крайник та ін.) поняття «фінансовий стан підприємства» подано

Підходи до визначення сутності категорії «фінансовий стан підприємства»

Автор	Зміст категорії
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [1]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
М.Д. Білик [2, с. 87]	Фінансовий стан підприємства – це реальна (фіксована на момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка.
І.О. Бланк [3, с. 574]	Фінансовий стан підприємства – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання.
О.В. Крухмальов [4, с. 198]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства.
Г.В. Савицька [5, с. 662]	Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу.
Ю.С. Цал-Цалко [6, с.566]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими відносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
О.В. Павловська, [7, с. 388] Т.О. Фролова [8, с. 253]	Фінансовий стан підприємства – це співвідношення структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства та їхніх джерел.
І.Ф. Прокопенко [9, с.266]	Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що відображає стан капіталу у процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності.
М.Ф. Коробов [10, с.160]	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності.
М.Я. Дем'яненко [11, с.507]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу.
А.М. Поддєрьогін [12, с.460]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

у зовсім спрощеному варіанті. Наприклад, М.А. Болюк наводить таке визначення: «Фінансовий стан підприємства – це результат фінансової діяльності. Він характеризується розмірами коштів підприємств, їх розміщенням та джерелами надходження» [14, с. 118]. З цього визначення незрозуміло, чому фінансовий стан підприємства є результатом лише його фінансової діяльності, чому він не є результатом також операційної та інвестиційної, і зовсім упускаються якісні характеристики такого поняття. Не уточнюють це поняття й автори О.П. Крайник, З.В. Клепова. Ними представлено таке визначення: «Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості підприємства» [15, с. 84]. Тобто тут повторюється трактування, наведене в Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, та не уточнюється визначення сутності поняття фінансового стану підприємств.

Крім того, слід звернути увагу на особливо цікаву думку окремих авторів стосовно розмежування понять «фінансовий стан», «фінансове становище» та «фінансова позиція».

Так, І.О. Бланк розрізняє поняття «фінансова позиція» та «фінансовий стан», розуміючи фінансову позицію як стан обсягу та структури активів, капіталу, а також основних фінансових результатів діяльності підприємства на

певну дату. Фінансова позиція, на його думку, є предметом аналізу та оцінки з метою виявлення реального фінансового стану підприємства, а фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання [3, с. 574].

Л.В. Чупіс зі співавторами наголошують на різниці понять «фінансовий стан» та «фінансове становище», зазначаючи, що «фінансове становище – це забезпеченість підприємства власними й позиковими коштами, можливість і ефективність їх використання у своєму обороті за сформованих економічних умов» [16, с. 404], наголошуючи на тому, що фінансове становище є рівнем фінансового стану, зафіксованим на певний момент часу. Таким чином, «фінансовий стан» є характеристикою діяльності підприємства у визначеному періоді за сформованих економічних умов.

Ці терміни мають по дві основи, перша з яких є спільною і похідною від слова «фінанси» й означає «сукупність економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу і використання фондів грошових коштів». Другу основу становить, відповідно, слово «стан» і «становище», «позиція». Звернувшись до лінгвістичного аналізу цих слів, ми виявили таке: ці слова є синонімами, отже, повинні мати єдину сутнісну характеристику. Саме тому, на нашу думку, розмежовувати ці поняття недоцільно.

Загалом, дослідивши сутність поняття «фінансовий стан» та проаналізувавши різні погляди щодо його визначення, пропонуємо визначити концептуальні основи цього поняття:

– фінансовий стан є результатом фінансово-господарської діяльності підприємства;

– фінансовий стан являє собою поняття, сутність якого проявляється як у статичній, тобто на певний момент часу, так і в динамічній, тобто в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді;

– фінансовий стан – це об'єкт, що вимірюється певною сукупністю показників, які характеризують господарське становище підприємства, його загальні результати діяльності;

– фінансовий стан – це міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення;

– фінансовий стан може бути окремим об'єктом фінансового управління.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна дійти висновку, що у зв'язку з індивідуалізацією підходів

до бачення фінансового стану сьогодні єдиної думки щодо трактування відповідного поняття не існує. Думки вчених мають як спільні, так і відмінні риси. Тому, дослідивши сутність поняття «фінансовий стан підприємства» та проаналізувавши різні позиції щодо його визначення, доцільно запропонувати більш точне, лаконічне і таке, що відбиває сутність фінансового стану підприємства, визначення: фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну (на фіксований момент часу) та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства та спроможність погашення зобов'язань перед відповідними суб'єктами господарювання. Адже фінансовий стан визначає місце підприємства в економічному середовищі та те, наскільки ефективними і безризиковими можуть бути ділові відносини з ним комерційних банків, постачальників, потенційних інвесторів і позичальників. Для підприємства, як і для його партнерів, становить інтерес не тільки фактичний стан справ, тобто те, що було, а й очікуваний фінансовий стан.

Список використаних джерел:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.
2. Білик М.Д. Фінансовий стан підприємства: теорія, методика / М.Д. Білик, І.Л. Котов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5. – С. 86–92.
3. Бланк І.А. Управління фінансовими ресурсами підприємства: навч. посіб. / І.А. Бланк – К.: Эльга, 2011. – 574 с.
4. Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: навч. посіб. / О.В. Крухмаль, В.В. Коваленко – Суми: УАБС НБУ, 2011. – 198 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька – К.: КНЕУ, 2010. – 662 с.
6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. / Ю.С. Цал-Цалко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 566 с.
7. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / О.В. Павловська – К.: КНЕУ, 2010. – 388 с.
8. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / Т.О. Фролова – К.: Видавництво європейського університету, 2011. – 253 с.
9. Прокопенко І.Ф. Курс економічного аналізу: підручник для студентів ВНЗ / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, З.Ф. Петряєва – Харків: Легас, 2004. – 266 с.
10. Коробов М.Я. Фінанси промислових підприємств: підруч. для студ. екон. вузів і факультетів / М.Я. Коробов – К.: Либідь, 2010. – 160 с.
11. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан та ін. за редакцією Дем'яненка М.Я. – К.: ІАЕУААН, 2005. – 507 с.
12. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підруч. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик – 7-ме вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2010. – 460 с.
13. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 321 с.
14. Болюх М.А. Економічний аналіз: навч. посіб. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк – К.: КНЕУ, 2011. – 540 с.
15. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепова. – Львів: Інтеллект, 2009. – 84 с.
16. Чупіс Л.В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : наук.-метод. вид. / Л.В. Чупіс. – Суми : Довкілля, 2001. – 404 с.

Анотація. Проведено дослідження трактування фінансового стану підприємства. В частині, розглянуті основні загальні та відмінні риси визначення сутності категорії «фінансовий стан підприємства» багатьох економістів, як вітчизняних, так і зарубіжних, оскільки в сучасній економічній науці немає єдиного висловлювання щодо трактування цього поняття. Також було встановлено, що більшість вчених розглядає фінансовий стан з позицій, представлених в методикі інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Це визначення не повністю точно відображає зміст поняття «фінансовий стан», оскільки воно не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин, від яких залежить фінансовий стан підприємства по забезпеченню своєї поточної діяльності, подальшого розвитку, погашення тільки короткотермінових або довготермінових зобов'язань, а во-вторых, основою цього поняття повинна бути не складність, а реальна можливість як забезпечення свого розвитку, так і погашення певних зобов'язань. Більш обґрунтованим визначенням вважається трактування авторів, підкреслюючих відображення в понятті «фінансовий стан» якості сторони виробничої та фінансової діяльності, хоча і з деякими відхиленнями. На основі аналізу трактування поняття «фінансовий стан підприємства» в наукових економічних дослідженнях і визначення основних положень цього поняття окремо були визначені концептуальні основи фінансового стану і обґрунтовано авторське визначення.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка фінансового стану підприємства.

Summary. The research of the interpretation of the financial condition of the enterprise is carried out. In particular, the main common and distinctive features regarding the definition of the essence of the category of "financial state of the enterprise" of many economists, both domestic and foreign, as in modern economic science, is not a well-established idea regarding the interpretation of this concept. It was also clarified that the overwhelming majority of scholars are considering financial status from the positions presented in the methodology of the integrated assessment of the investment attractiveness of enterprises and organizations. This definition does not quite accurately reflect the meaning of the concept of "financial condition", since it can't be the result of the interaction of certain financial relations, on which depends the financial capacity of the enterprise to ensure its current activity, the further development, repayment of only short-term or long-term obligations, and Secondly, the basis of this concept should be not complexity, but a real opportunity to ensure both its development and the repayment of certain obligations. A more substantiated definition in comparison with the given is the interpretation of those authors emphasizing the reflection in the concept of "financial state", a qualitative aspect of production and financial activity, albeit with some differences. Analyzing the interpretation of the concept of "financial condition of the enterprise" in scientific economic research and the definition of the main provisions of this concept, the conceptual foundations of the financial state were determined separately, and this justified author's definition.

Key words: financial condition of the enterprise, economic state of the enterprise, estimation of the financial condition of the enterprise.

УДК 338

Корбутяк А. Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва*

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Сокровольська Н. Я.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва*

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Korbutiak A. H.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Public,
Corporate Finance and Financial Intermediation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

Sokrovska N. Ya.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Public,
Corporate Finance and Financial Intermediation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF PLANNING THE LEVEL OF PROFITABILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Анотація. У статті висвітлено економічний зміст категорій «прибутковість» та «рентабельність»; продемонстровані сучасні тенденції обсягів рівня рентабельності та збиткових підприємств в Україні. Основною ідеєю статті є пошук сучасних методів планування рівня рентабельності вітчизняних підприємств. Тема ефективного управління прибутковістю підприємства є важливим складником успішної діяльності і набуває актуальності за сучасного економічного розвитку України. Якісний механізм управління прибутком забезпечує високий рівень рентабельності та розвитку підприємства.

Ключові слова: прибутковість, рентабельність, рівень, фактори, методи планування.

Постановка проблеми. Одним із ключових показників діяльності вітчизняного підприємства є його прибуток. Однак для того, щоб краще розуміти, як функціонує підприємство, необхідно не просто оцінювати абсолютну суму прибутку, а розраховувати показники його рентабельності, оскільки деяка сума прибутку може бути одно-

часно великою для малого підприємства і малою для великого, тобто вона не показує взаємозв'язок прибутку з іншими показниками його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад оцінки рівня рентабельності вітчизняних підприємств

та його планування здійснили такі вчені-економісти, як О.І. Барановський, І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, Л.Д. Білик, К.В. Ізмайлова, О.Д. Василик, Т.М. Ковальчук, Л.А. Ляхтіонова, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терешенко, Ю.С. Цал-Цалко, С.І. Шкарабан, М.І. Яцків, М.Я. Дем'яненко та ін. Питання оцінки рівня рентабельності підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків: О.М. Волкової, А.І. Гінзбурга, А.І. Ковальова, В.Д. Новодворського, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, В.А. Русак, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета та ін.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій рівня рентабельності підприємств України, в аналізі впливу факторів на рівень прибутковості, у визначенні основних методів планування рівня рентабельності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток підприємства – це головна ціль підприємницької діяльності. Отримання високого рівня прибутку є цілком очевидним мотивом підприємницької діяльності не тільки для власників підприємства, але також і для решти його персоналу. Прибутки (доходи) як фінансові результати відображаються у Звіті про фінансові результати підприємства.

Особливістю прибутку в умовах ринку є не накопичення його в грошовій формі, а витрати на інвестиції та інновації. Повертаючись через них, він забезпечує економічне зростання підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Прибуток тісно пов'язаний з обсягом випущеної продукції, адже чим більше виробляється продукції, тим більше її продається, що тим самим може збільшити частину прибутку.

Для ефективного управління прибутком треба сформувати дієву систему управління прибутком підприємства, яка розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія яких за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [2, с. 21].

Рентабельність являє собою прибутковість підприємства, тобто показник який відображає економічну ефективність виробництва підприємства, а також кінцеві результати господарської діяльності.

Отже, прибуток і рентабельність є основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку.

Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, за зростання прибутку створюються умови для збільшення рентабельності та матеріальних коштів. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції [7, с. 89].

Важливу роль в ефективній діяльності підприємства відіграють показники рентабельності. Їх використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу конкурентних підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції [6, с. 13].

Рентабельність, будучи кінцевим результатом діяльності підприємства, створює умови для його розширення, розвитку, самофінансування і підвищення конкурентоспроможності. З погляду змістового наповнення рента-

бельність пов'язується насамперед з результативністю роботи або діяльності, а також з економічністю, тобто мінімальним обсягом витрат для виконання певної роботи або дії. Саме тому визначення рівня рентабельності є однією з найголовніших серед сукупності проблем, які стоять перед підприємством, що безпосередньо пов'язана з досягненням певної кінцевої мети його діяльності. Рентабельність є однією з базових категорій економіки. Безпосередньо термін «рентабельність» не визиває різних тлумачень, оскільки під ним розуміється відношення, в чисельнику якого завжди фігурує прибуток. У найширшому, найзагальнішому понятті рентабельність означає прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ загалом як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Як об'єктивна економічна категорія рентабельність характеризує прибутковість, фінансовий результат діяльності підприємства і має кілька визначень, але в будь-якому разі означає відсоткове відношення суми отриманого прибутку за одним із показників: обсягу продажів, виробничої собівартості реалізованої продукції, середньої вартості основних і оборотних активів, фонду оплати праці тощо. Значущість рівня рентабельності в умовах ринкових відносин визначається інтересом до нього не тільки менеджерів підприємства, але й держави, контрагентів, кредиторів [3, с. 10].

Про необхідність дослідження економічної категорії «рентабельність» свідчить і незадовільний рівень прибутковості вітчизняних підприємств за останні 6 років. У табл. 1 наведено інформацію щодо рівня рентабельності (та збитковості) операційної діяльності великих та середніх підприємств України протягом 2012–2017 років.

Таблиця 1
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності великих та середніх підприємств України у 2012–2017 роках

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	2017, січень-червень
Рівень рентабельності (збитковості), %	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4	10,7

Джерело: [12]

З табл. 1 помітно, що протягом досліджуваного періоду у всіх роках, окрім 2014 року, рівень рентабельності був додатним, тобто в середньому підприємства були прибутковими, а у 2014 році рівень рентабельності був від'ємним, що свідчить про те, що в середньому вітчизняні підприємства були збитковими. Це зумовлено, головним чином, ситуацією в Україні наприкінці 2014 року (воєнні дії на Сході України та загальна фінансово-економічна криза, криза господарських стосунків тощо).

Для уяочення динаміку рівня рентабельності великих і середніх підприємств України наведено рис. 1.

Отже, аналізуючи рис. 1, варто відзначити те, що рівень рентабельності протягом 2012–2014 років спадав від значення 5,0% до -4,1% відповідно. Протягом 2015–2017 років ситуація покращилась і спостерігається постійне зростання рівня рентабельності операційної діяльності великих та середніх підприємств України, що вказує на покращення їх становища в останні роки, хоча це зростання є відносно низьким, нижчим, аніж бажане.

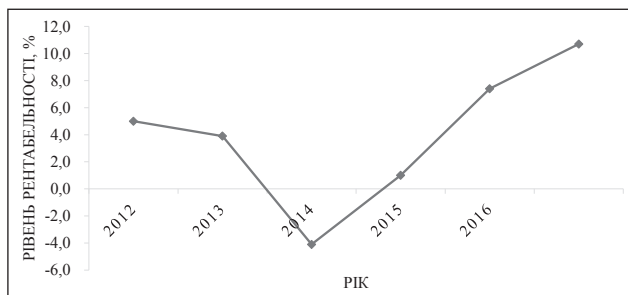


Рис. 1. Динаміка рівня рентабельності (збитковості) операційної діяльності великих та середніх підприємств України у 2012–2017 роках [12]

Таким чином, до основних завдань управління прибутком, які слід взяти вітчизняним підприємствам «на озброєння», можна віднести:

- забезпечення максимізації розміру формованого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства;
- забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку; забезпечення постійного росту ринкової вартості підприємства.

Ефективне управління прибутком сприяє розвитку підприємства, створює нові можливості та дає змогу уникнути банкрутства. За даними Державної служби статистики, кількість збанкрутілих підприємств зменшується. Графічно зміну частки збиткових підприємств України за період 2012–2016 рр. наведено на рис. 2.

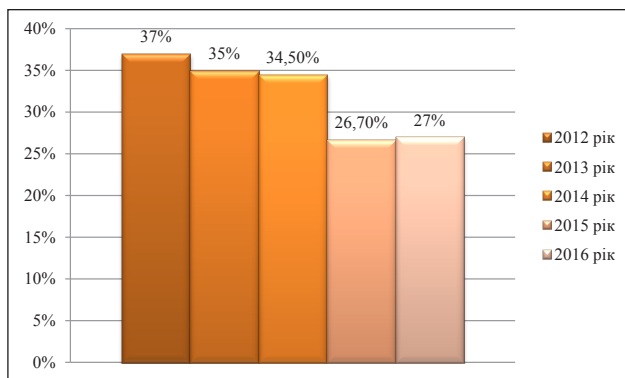


Рис. 2. Динаміка частки збиткових підприємств України за період 2012–2016 рр. [12]

Динаміка частки збиткових підприємств України свідчить про дуже високу кількість підприємств України (на рівні 25–40%), які є збитковими.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) – за датою фактичного виконання (надання) таких або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Головна частина прибутку формується як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на виробництво цієї продукції (та на її продаж). На формування величини прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які можна розподілити на зовнішні та внутрішні [10, с. 100].

Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від підприємницької діяльності. Внутрішні фактори – фактори, які є безпосереднім об'єктом впливу з боку управ-

лінської системи підприємства та джерелом збільшення прибутку. До них варто віднести виробничі, поза виробничі, екстенсивні, інтенсивні фактори [5, с.58].

Отже, слід пам'ятати, що основною метою діяльності підприємств усіх форм власності незалежно від галузевої належності, виду діяльності та інших чинників є отримання доходів у розмірі, достатньому для покриття витрат і подальшого розвитку виробництва.

У сучасних умовах зростає роль формування заходів щодо підвищення прибутковості діяльності підприємства. Зосередження уваги на цій проблемі дасть змогу вчасно виявляти перспективні шляхи розвитку підприємств. Під час створення підприємства його власників хвилює насамперед його прибутковість, що означає покриття витратом витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства. Безпосередньо термін «рентабельність» не викликає різних тлумачень, оскільки під ним розуміється відношення, в чисельнику якого завжди фігурує прибуток.

Можна виокремити такі чинники, які ведуть до зміни величини обсягу прибутку, як:

- зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства;
- зростання цін;
- зниження собівартості;
- оновлення асортименту й номенклатури продукції, що випускається [10, с. 11].

Отже, рентабельність – це відносний показник діяльності підприємств, який показує рівень їх прибутковості, частку прибутку у відповідних витратах. Виявлено, що рівень рентабельності операційної діяльності великих та середніх вітчизняних підприємств протягом 2012–2014 років спадав і досяг збитковості до –4,1%, а з 2015 року по 2017 рік рівень рентабельності був додатним і зростав від 1,0% до 10,7% відповідно, що вказує на покращення стану підприємств, а отже, й економіки країни загалом, оскільки великі та середні підприємства займають більшу частину внутрішнього ринку.

В умовах розвитку ринкових відносин ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від фінансового планування, при цьому безпосередня увага приділяється прогнозуванню фінансових результатів підприємства. Досвід розвинених країн свідчить про те, що прогнозування прибутку як абсолютного кінцевого показника діяльності підприємства дає можливість уникати значних прорахунків та пов'язаних із ними втрат. З метою нейтралізації ризику неприбутковості та покращення фінансової діяльності прибуток підприємства потребує постійного аналізу та прогнозування. Тому досить важливим є питання щодо визначення і застосування прогнозної моделі на рівні підприємства [1, с. 125].

Під час планування прибутку слід врахувати, що цей показник є головною метою всієї діяльності організації і мірою її ефективності, що забезпечує основу розвитку організації в перспективі.

Як вихідна інформація у плануванні прибутку використовуються соціально-економічні показники міста та району, матеріали аналізу прибутку і рентабельності за попередні роки, плани товарообігу, доходів і витрат на планований рік [9, с. 13].

У процесі планування прибутку використовуються різні методи, за допомогою яких можна визначити оптимальний варіант прогнозу прибутку на майбутній період з урахуванням умов діяльності, перспектив подальшого розвитку.

До основних методів планування прибутку в сучасних умовах належать метод екстраполяції, метод прямого рахунку, економіко-статистичні методи, метод цільового формування прибутку, нормативний метод, розрахунково-аналітичний метод, економіко-математичні методи, метод оптимізації планових рішень, метод «СVP», метод прогнозування грошового потоку, метод факторного моделювання та ін.

Метод екстраполяції є найбільш простим методом планування (поширення висновків, отриманих зі спостережень за однією частиною явища, на іншу його частину). Він заснований на результаті горизонтального (трендового) аналізу динаміки прибутку за низку років і виявленні тенденції її розвитку. Недолік цього методу полягає в тому, що він не враховує зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на прибуток у планованому періоді. Цей метод може бути використаний лише на відносно короткий прогнозний період.

Метод прямого рахунку є відносно простим і досить надійним методом планування прибутку, але може бути використаний тільки в тому разі, якщо попередньо вже обґрунтовані плани товарообігу, доходів і витрат організації. Під час використання цього методу планова сума прибутку від реалізації визначається як різниця між доходами від реалізації товарів за вирахуванням відрахувань та витратами від реалізації товарів. Недолік цього методу в тому, що він заснований на одноваріантному розрахунку планованих показників.

Нормативний метод є одним із простих методів планування. Як норматив може бути застосована норма прибутку на вкладений капітал. Вкладений капітал визначається як прогнозована сума основних і оборотних коштів [11, с. 75].

Метод «СVP», або метод планування прибутку з використанням системи «взаємозв'язок витрат, товарообігу і прибутку», дає змогу визначити види прибутку за наявності тієї ж інформації, яка використовується під час застосування методу прямого рахунку. Під час використання цього методу спочатку визначається точка беззбитковості в плановому періоді, а потім сума маржинального доходу (сума прибутку і постійних витрат). Цей метод планування може бути використаний для оперативного коректування плану прибутку в разі зміни умов господарської діяльності і планових показників обсягу.

Метод цільового формування прибутку на плановий період дає змогу забезпечити найбільший взаємозв'язок планових показників зі стратегією діяльності торгових організацій. Суть цього методу полягає у визначенні потреби у власних фінансових ресурсах, які формуються за рахунок чистого прибутку. Визначення прибутку на плановий період цим методом слугує базою для планування інших показників діяльності організації: доходу від реалізації та товарообігу.

Метод прогнозування грошового потоку широко використовується в країнах з розвинутою ринковою економікою. Цей метод базується на плануванні потоку готівки, тобто надходження грошових коштів в організацію за періодами. Прибуток визначається як сума приросту грошового потоку за цей період [8, с. 123].

Метод факторного моделювання дає змогу здійснити багатоваріантні розрахунки прибутку на плановий період шляхом послідовного застосування заданих значень окремих факторів. З урахуванням ступеня впливу окремих факторів будується багатофакторна регресійна модель.

Висновки. Отже, рентабельність – це відносний показник діяльності підприємств, який показує рівень їх прибутковості, частку прибутку у відповідних витратах. Виявлено, що рівень рентабельності операційної діяльності великих та середніх вітчизняних підприємств протягом 2012–2014 років спадав і досяг збитковості до –4,1%, а з 2015 року по 2017 рік рівень рентабельності був додатним і зростав від 1,0% до 10,7% відповідно, що вказує на покращення стану підприємств, а отже, й економіки країни загалом, оскільки великі та середні підприємства займають більшу частину внутрішнього ринку.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в такому порядку:

- організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів) [9, с. 123].

Отже, під час прогнозування прибутковості підприємства у майбутньому періоді можна використовувати вищезазначені методи, обираючи найоптимальніший варіант. Здійснення надійного та адекватного прогнозу є ефективним інструментом у плануванні діяльності підприємства, завдяки чому можна своєчасно реагувати на зміни та запобігти небажаним результатам.

Слід зазначити, що методи екстраполяції тенденції сьогоденні під час короткострокового прогнозування є найпоширенішими з усієї сукупності методів прогнозування. Зумовлено це високим рівнем розробленості методичного апарату, відносно нескладним інструментарієм дослідження, швидкістю розрахунків в оперативному режимі часу. На основі методу екстраполяції підприємство може здійснити прогноз фінансових результатів на найближчий період, що має велике значення для стратегічного планування розвитку підприємств.

Список використаних джерел:

1. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 125.
2. Колота Ю.Ю. Розвиток фінансів в умовах хаотично структурованої економіки: V Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених та студентів: тези доповідей, Дніпропетровськ, 18 березня 2015 р. / за заг. ред. С.А. Кузнецової. – Дніпропетровськ: Університет Альфреда Нобеля, 2015. – С. 21.
3. Котвіцький О. Дослідження економічної сутності поняття «рентабельність» / О. Котвіцький // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах». – К.: НАУ, 2016. – С. 10.
4. Кузьменко С.В. Методи підвищення прибутковості підприємства / С.В. Кузьменко // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах». – К.: НАУ, 2016. – С. 11–13.
5. Линник О.І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О.І. Линник, О.С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХП». – 2015. – № 26 (1135). – С. 58.
6. Лихацька Н.С. Значення показників рентабельності для підприємства / Н.С. Лихацька // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах». – К.: НАУ, 2016. – С. 13.

7. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко, Є.С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). – 2015. – № 7. – С. 89.
8. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123–126.
9. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – 13 с.
10. Чигринська О.С., Власюк Т.М. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 100 с.
11. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Анотація. В статті освітлено економічне содержание категорій «доходність» і «рентабельність»; продемонстровано сучасні тенденції обсягів рівня рентабельності і убиточних підприємств в Україні. Основною ідеєю статті є пошук сучасних методів планування рівня рентабельності вітчизняних підприємств. Тема ефективного управління доходністю підприємства є важливою складовою успішної діяльності і набуває актуальності при сучасному економічному розвитку України. Якісний механізм управління прибутком забезпечує високий рівень рентабельності і розвитку підприємства.

Ключевые слова: прибутковість, рентабельність, рівень, фактори, методи планування.

Summary. The article covers the economic content of the categories "profitability"; demonstrated current trends in the level of profitability and loss-making enterprises in Ukraine. The main idea of the article is the search for modern methods of planning the level of profitability of domestic enterprises. The theme of effective management of profitability of an enterprise is an important part of successful activity and becomes actuality in contemporary economic development of Ukraine. A high-quality revenue management mechanism provides a high level of profitability and enterprise development.

Key words: profitability, level, factors, planning methods.

УДК 330.15:338.432:631.11

Кустрич Л. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Уманського національного університету садівництва

Kustrich L. O.

PhD (Economics),

*Associate Professor Department of Management
Uman National University of Horticulture*

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF THE SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY BY USING RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті проведено теоретико-практичний аналіз деяких аспектів управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Установлено, що для оптимізації системи управління соціально-економічною ефективністю ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва доцільно використовувати спеціально розроблені моделі лінійного програмування, в рішеннях яких знаходять діалектичну єдність оптимальні варіанти планів виробництва та використання ресурсного потенціалу.

Ключові слова: управління, ресурс, потенціал, соціально-економічна ефективність, сільське господарство, підприємство.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування вітчизняного сільськогосподарського сектора продовжують залишатися невирішеними питання ефективного використання ресурсного потенціалу у сфері

сільськогосподарського виробництва, виходячи з принципів моделі постіндустріального інформаційного суспільства. У зв'язку з цим особливо актуальним є дослідження питання щодо методики управління соціально-економіч-

ною ефективністю використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, що здатна задовольняти сучасні потреби сільгоспвиробників. Важливість і актуальність наукового вирішення вказаної проблеми зумовили вибір теми, мету та завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання формування системи управління ресурсним потенціалом займалися такі науковці-економісти, як І.І. Вініченко [2], О.М. Вишневецька [1], Д. Колліс [9], Д. Крисанов [8], В.І. Павлов [7], С.О. Лукін [7], О. Попова [8], В. Прадун [8], Н. Скурська [8], Ю.О. Сорока [2], В. Трегобчук [8], А. Юзефович [8] та інші.

Система ресурсного забезпечення сільськогосподарського сектору ґрунтовно висвітлена в економічній літературі, зокрема в наукових працях Р.К. Бельмехова [3], С. Гове [12], Е.Н. Захарової [3], Ю.О. Капітанець [4], О.Г. Осауленко [6], Р. Отман [5], Дж. Пісано [11], Д. Тііс [11], Д. Сірмона [12–13], Н. Шиана [5], А. Шуєна [12], М. Хітт [12–13] та ін. Проте окремі аспекти управління соціальною та економічною ефективністю сільськогосподарських підприємств висвітлені ще недостатньо. Наявні наукові розробки не містять обґрунтованих рекомендацій, що практично реалізуються у процесі розвитку та підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом та формування складників системи управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є аналіз та обґрунтування методик та шляхів управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Вклад основного матеріалу. Криза ринкових відносин в Україні визначає зміну поглядів на механізми господарювання та характер управління сільськогосподарським виробництвом. Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то система управління ресурсним потенціалом сільськогосподарського сектору економіки має набути нових якостей, розширюючи свої можливості. Ринок ставить підприємства сільськогосподарського сектору у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами, із працівниками стосовно формування та використання ресурсного потенціалу. Зміни ділового середовища вітчизняних підприємств пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, з глобалізацією бізнесу та з іншими чинниками та зумовлюють необхідність застосування системи управління ресурсним потенціалом, націленого на ефективне використання обмежених ресурсів.

Сучасне сільське господарство є складною багатокомпонентною системою, управління якої спрямовано насамперед на вирішення проблем оптимального використання земельних, трудових і матеріально-технічних ресурсів з метою підвищення ефективності виробництва [1, с. 28]. Для визначення потенціалу підприємства слід зупинитися на теоретичних підходах до визначення категорії ресурсного потенціалу в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Сьогодні існує безліч визначень і трактувань понять «потенціал», «ресурси», «ресурсний потенціал».

Розглянемо значення терміна «потенціал», що характеризує якусь можливість, здатність, приховані реалізовані резерви. Відомий фахівець у галузі досліджень регіональної економіки Е.Н. Захарова визначає потенціал як межу людських знань, внутрішніх, прихованих можливостей результативного використання досліджуваного об'єкта, які можуть бути кількісно оцінені і реалізовані за ідеальних умов практичної діяльності [3, с. 128]. У наукових роботах наведені й інші визначення того, що таке потенціал. На думку Ю.О. Капітанець, потенціал підприємства –

це сукупність його можливостей із випуску продукції (надання послуг) [4]. І.І. Вініченко трактує потенціал як сукупність наявних факторів виробництва, інтелекту, виробничих резервів і можливостей, які здатні забезпечити випуск високоякісних товарів, необхідних для задоволення всебічних запитів різних категорій населення країни [2, с. 35]. Іншої думки дотримується Р. Отман та Н. Шиан, які вважають, що потенціал – це не тільки кількість ресурсів, але й можливість розвитку системи в заданому напрямі [5, с. 170]. Згідно з визначенням, наведеним В.І. Павловим та С.О. Лукіним, потенціал – це джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі [7, с. 57].

Таке різностороннє трактування сутності терміна дає змогу застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини. Це тлумачення включає в себе два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання.

Стосовно поняття «ресурси», то це можливості, грошові кошти, цінності, запаси [11, с. 16]. Традиційно ресурсами вважається певна сукупність можливостей тієї чи іншої території, які можуть бути використані в господарській діяльності суб'єктів [12, с. 457]. З економічного погляду, до ресурсів належить сукупність окремих елементів, які прямо або опосередковано беруть участь у процесі виробництва або надання послуг. Отже, ресурси в процесі використання приймають форму факторів виробництва. Відомі економісти [8; 12; 13] вважають, що ресурси – це земля, праця, капітал і підприємницька здатність. Під ресурсами розуміється сукупність засобів, запасів, джерел та предметів праці, наявних у підприємства, які можуть бути мобілізованими і приведеними в дію, а також використаними для досягнення його цілей [8, с. 30]. Сукупність ресурсів – це матеріально-технічна база (довгострокові ресурси, зумовлені сутністю технологічного процесу), оборотні активи (активи, що забезпечують виконання технологічного процесу), трудові ресурси та фінансові ресурси [9, с. 160].

Таким чином, слід відрізнити поняття «ресурси» та «потенціал» одне від одного. Основна відмінність полягає в тому, що ресурси існують незалежно від суб'єктів діяльності, а потенціал окремого підприємства, навпаки, невіддільний від суб'єкта діяльності. Збільшення обсягу діяльності підприємства залежить від накопичених ресурсів (основний, оборотний капітал, трудові ресурси). Для оцінки ефективності їх використання доцільно застосовувати економічну категорію «ресурсний потенціал». Термін «ресурсний потенціал» у наукових дослідженнях використовується в основному щодо областей, великих економічних районів та країни загалом. Але, оскільки одними з головних складників ресурсного потенціалу цих суб'єктів є підприємства, які забезпечують виробництво товарів і послуг, застосуємо цей термін щодо підприємства. Слід зазначити, що важливим складником ресурсного потенціалу будь-якого підприємства, в тому числі і сільськогосподарського, є його майно, а саме основні та оборотні фонди, оскільки обсяг фінансових ресурсів зумовлює можливість для організації функціонувати в майбутньому.

Ресурсний потенціал – це не тільки ресурси, а і вкладена в них можливість цілеспрямованого розвитку підприємства. Реалізація можливостей ресурсного потенціалу виражається в результатах діяльності організації. Оскільки кількість ресурсів обмежена й одні і ті самі ресурси можуть використовуватися по-різному, необхідне ефективне управління ними. Всі ресурси підприємства перебувають у взаємозв'язку і взаємозалежності, і збалансоване оптимальне співвідношення між ними відкри-

ває можливості для створення господарської системи, що відрізняється максимальною продуктивністю. Стійкість і стабільність економіки, її галузей, комплексів і окремих підприємств, у тому числі і сільськогосподарських, може бути досягнута тільки за комплексного використання факторів виробництва – ресурсів, наявність і поєднання яких відіграють визначальну роль у формуванні рівня економічного розвитку. Таким чином, ефективність роботи підприємств залежить від урахування впливу головних чинників сільськогосподарського виробництва – праці, землі і капіталу – за прагнення до збалансованості у використанні ресурсного потенціалу.

У результаті проведеного дослідження різних наукових поглядів [11; 12; 13] можна дійти висновку, що під ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств, на наш погляд, слід розуміти сукупність наявних факторів виробництва, що включають у себе природні, техногенні, трудові і фінансові ресурси. Відповідно до цього управління ресурсним потенціалом передбачає системний підхід до кожного з перерахованих вище факторів. У зв'язку з цим необхідно дослідити питання оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, оптимального поєднання його елементів та їх раціонального використання стосовно умов, що склалися в аграрній сфері.

Основою сучасного процесу управління в аграрному секторі повинні бути вироблення і прийняття рішень на принципах передбачення, запобігання і творення згідно із системними і ситуаційними підходами. При цьому слід використовувати евристичні методи, розробки сценаріїв майбутніх ситуацій, експертних оцінок, а також методів стохастичного програмування та імітаційного моделювання, сучасних інформаційних систем і технологій різного рівня і типу. В умовах переходу до ринку та відповідно до його законів зростають роль і ціна прийняття рішень у господарській діяльності. У нових умовах ускладнюється управлінська робота, що вимагає обліку великої кількості факторів і господарських зв'язків. Планування і прогнозування стають найважливішими функціями, що забезпечують виживання і розвиток підприємств в умовах ринку [2–4; 6; 12; 13].

Для дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств, оцінки та вибору шляхів для підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів використовуються сучасні комп'ютерні аналітичні технології, які становлять основу для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень. Застосування формальних (математичних) методів для вивчення економічних процесів вимагає насамперед точного математичного відображення економічного процесу, для чого і будується економіко-математична модель, яка адекватно описує той чи інший функціональний (математичний) взаємозв'язок між економічними показниками (параметрами).

Сутність і зміст економіко-математичного моделювання в управлінні виробництвом полягає в тому, що цей метод дає можливість знайти кількісне вираження взаємозв'язків між результативним показником (фактором) і показниками, що впливають на них (аргументами). При цьому будь-які економічні процеси мають не тільки кількісний результат, а й якісну визначеність – взаємозв'язок між ними характеризується напрямом і величиною зміни. Такого роду зміни можна виміряти, застосовуючи економіко-математичні методи аналізу.

Серед найбільш часто використовуваних способів і прийомів економічного аналізу можна виокремити такі, як відносні і середні величини; порівняння, виявлення подібності (аналогії); угруповання; індексний метод; метод ланцюгових підстановок; балансова ув'язка; гра-

фічний метод; метод лінійного, динамічного і опуклого програмування; метод кореляційного і регресійного аналізу; мережеві графіки; математичні теорії ігор і масового обслуговування; матричні методи аналізу; методи штучного інтелекту; узагальнення даних за допомогою факторного та кластерного аналізу; розпізнавання за допомогою дискримінантного аналізу, а також множинна сукупність прийомів, яка максимально відповідає умовам та специфіці поставлених завдань дослідження.

Також теоретично існують, але рідше застосовуються в практиці економічного аналізу такі методи, як імітація; навчання; розпізнавання образів; методи математичної теорії планування екстремальних експериментів; методи повного та дробового факторного експериментів; методи відсіюючих експериментів; евристичні методи; градієнтні методи; методи адаптаційної оптимізації та адаптаційного контролю. Аналіз проводиться за допомогою різного типу моделей, що дають змогу структурувати й ідентифікувати взаємозв'язок між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей: описові; предикативні; нормативні. Описові моделі – це моделі, відомі також як моделі описового характеру. Вони є основними для оцінки фінансового стану підприємства. Предикативні моделі – це моделі передбачуваного характеру, вони використовуються для прогнозування доходів підприємства і його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширеними з них є розрахунок точки критичного обсягу продажу, побудова прогнозних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу, моделі ситуаційного аналізу, авторегресійні моделі. Нормативні моделі дають змогу порівняти фактичні результати діяльності підприємства з очікуваними, розрахованими за бюджетом. Ці моделі використовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі. Вони зводяться до встановлення нормативів за кожною статтею витрат за технологічними процесами, видами виробів, центрами відповідальності та до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів. Аналіз значною мірою базується на застосуванні системи жорстко детермінованих факторних моделей.

Зараз вже не потребує доказів необхідність застосування в аграрній сфері сучасних методів економіко-математичного моделювання. За планового ведення господарювання економіко-математичне моделювання зводилося до оптимізаційних завдань математичного програмування, чого за сучасних умов недостатньо. Сьогодні існує велика кількість економіко-математичних методів і моделей для оцінки фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств.

Сучасні економісти пропонують використовувати різні методики, які, на їх думку, дають об'єктивні висновки про фінансово-економічний стан підприємств сільськогосподарського сектору. У працях [4; 7; 9] визначена оцінка фінансового стану сільськогосподарських організацій на основі аналізу та зважування річної динаміки різних частин балансу. Наводиться методика угруповання сільськогосподарських підприємств за допомогою зведеного «індексу фінансового благополуччя», яка застосовується для фінансового аналізу та класифікації сільськогосподарських підприємств. Перевага цієї методики полягає в тому, що класифікація господарств за індексом фінансового благополуччя дозволяє виділити основні групи та проаналізувати виявлені тенденції всередині кожної з них.

За умов ринкової економіки, яка характеризується динамікою зміни ситуації, гострою конкуренцією, на перший план виходять проблеми, пов'язані з дослідженням фінансової стійкості, рентабельності, ліквідності, платоспроможності та прибутковості. Від того, наскільки ефективно

і доцільно здійснюється процес управління з погляду забезпечення стійкості фінансового стану, ліквідності та платоспроможності підприємства, прибутковості його діяльності, багато в чому залежить не тільки фінансове благополуччя окремого сільськогосподарського товаровиробника, але й стабільність функціонування регіону, галузі загалом.

Існують різні методики і підходи, але в основному вони побудовані на аналітичних розрахунках фінансово-економічних показників з урахуванням нормативних значень і не враховують взаємозв'язку явищ виробничо-економічних процесів. Відсутність ефективних нормативних характеристик відповідних показників стосовно підприємств різних галузей ускладнює об'єктивну оцінку їх фінансового стану. Все це говорить про необхідність прийняття єдиної методики обчислення фінансової стійкості і відкритого розміщення їх в інформаційних системах.

Економіко-математичні моделі традиційно розглядалися як важливий елемент управління в розвитку АПК. Останнім часом накопичено значний теоретичний доробок з економіко-математичного моделювання. Однак на практиці він багато в чому виявився незатребуваним, зважаючи на певні недоліки, що існували в інформаційних і комунікаційних технологіях, а також і в самій економічній системі. Сьогодні інтерес до методів економіко-математичного моделювання економічних об'єктів агропромислового комплексу і його процесів різко зростає. Їх спільне використання з сучасними інформаційними технологіями дає змогу кількісно обґрунтувати вибір управлінських рішень. Для системного аналізу різних економічних механізмів потрібен новий клас моделей функціонування підприємств аграрної сфери, що враховують інтереси та поведінкові особливості різних учасників ринку. Поряд із досить традиційними та відносно освоєними підходами великого значення набувають математичні моделі, пов'язані зі специфікою економічних об'єктів. Комплексне використання таких моделей дасть змогу виробити стратегії сталого розвитку сільськогосподарських товаровиробників.

Економіка та її територіально-галузеві комплекси – у нашому прикладі сільське господарство регіону – розглядаються як підсистема ресурсів. У найширшому сенсі ресурси в економіці – це запаси і реальні потоки всіх видів використовуваних у виробництві технологічних факторів, до яких належать основні та оборотні виробничі фонди, трудові і природні ресурси. Коли в поняття ресурсів включають їх потенційні запаси, виникає категорія ресурсного потенціалу. Гроші як загальний еквівалент вартості товарів отримують характер узагальненого ресурсу. Технологічна взаємозамінність ресурсів і варіантність технологічних способів під час виробництва заданого кінцевого продукту є основою для формування безлічі допустимих варіантів планів. Кожен такий варіант визначає відповідну структуру виробничих зв'язків між окремими підприємствами або більшими блоками економіки.

Основоположник теорії математичного моделювання оптимального використання ресурсів Л.В. Канторович у роботі «Математичні методи організації і планування виробництва» [10] сформулював принципово новий клас екстремальних моделей з обмеженнями і розробив ефективний метод їх вирішення. В одному з додатків на основі геометричної інтерпретації таких завдань доведено існування допустимої величини множників, названих згодом об'єктивно зумовленими оцінками, що відіграли вагомую роль в економіко-математичному моделюванні. Так було відкрито новий розділ прикладної математики, який отримав згодом назву «лінійне програмування», та забезпечено всесвітньо визнаний пріоритет вітчизняної економічної науки в цій галузі. Відкриття лінійного програмування

заклало фундамент теорії оптимального планування економіки. За Канторовичем, математична модель оптимального планування виробництва та використання ресурсного потенціалу виглядає таким чином: на виробництві беруть участь N різних виробничих факторів (показників) – робоча сила, сировина, матеріали, обладнання, кінцеві та проміжні продукти та ін. Виробництво використовує X технологічних способів виробництва, причому для кожного з них задані обсяги вироблених показників, розраховані на реалізацію цього способу з одиничною ефективністю, тобто задано вектор:

$$a_n = (a_{k1}, a_{k2}, \dots, a_{kn}), k = 1, 2, \dots, S, \quad (1)$$

у якому кожен з компонентів a_{k1} вказує обсяг виробництва відповідного (i -го) показника, якщо він позитивний, та обсяг його витрачання, якщо він негативний (у способі k). Вибір плану означає вказівку інтенсивності використання різних технологічних способів, тобто план визначається вектором $x = (x_1, x_2, \dots, x_S)$ з невід'ємними компонентами [8]. Зазвичай на кількість випущених та витрачених показників накладаються обмеження: зробити потрібно не менше, ніж потрібно, а витратитиметься не більше, ніж ϵ . Такі обмеження записуються у вигляді:

$$\sum_{i=1}^S a_{ik} x_k > b_i; k = 1, 2, \dots, N, \quad (2)$$

$k = 1$. Якщо $i > 0$, то нерівність означає, що ϵ потреба в показникові розміром i ; якщо $i < 0$, то нерівність означає, що ϵ ресурс показників у розмірі $-i = |i|$. Далі передбачається використання кожного способу, пов'язаного з витратою одного з перерахованих показників або особливо виділеного показника в кількості X_k при одиничній інтенсивності способу k . Як цільова функція беруться сумарні витрати цього показника в плані:

$$f(x) = \sum_{k=1}^S n_k x_k \quad (3)$$

Таким чином, загальна задача лінійного програмування може бути представлена в математичній формі. Для заданих чисел a_{ik} , n_k , та b_i необхідно знайти:

$$\min \sum_{k=1}^S c_k x_k, \quad (4)$$

за таких умов:

$$x_k > 0, k = 1, 2, \dots, S \quad (5)$$

$$\sum_{k=1}^S a_{ik} x_k > b_i; k = 1, 2, \dots, N, \quad (6)$$

План, що задовольняє умови b (5) і (6), є допустимим. Крім того, якщо в ньому досягається мінімум цільової функції, то цей план оптимальний. Завдання лінійного програмування двояке, тобто якщо пряма задача має рішення (вектор вектором $x = (x_1, x_2, \dots, x_k)$), то існує і має рішення обернена задача, що заснована на транспортуванні матриці прямої задачі. Рішенням зворотної задачі є вектор $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$, компоненти якого можна розглядати як об'єктивно зумовлені оцінки ресурсів, тобто оцінки, що показують цінність ресурсу і те, наскільки повно він використовується.

Висновки. Таким чином, проведене теоретичне дослідження дає змогу дійти загального висновку про те, що для оптимізації використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва доцільно використовувати спеціально розроблені моделі лінійного програмування, в рішеннях яких знаходять діалектичну єдність оптимальні варіанти планів виробництва та використання ресурсного потенціалу.

За умов фінансової кризи аграрні підприємства змушені працювати в умовах жорсткої конкуренції на досить насиченому ринку сільськогосподарської продукції. Всі зміни в зовнішньому середовищі вимагають від керівни-

ків сільськогосподарських підприємств швидкого реагування та прийняття ефективних управлінських рішень для підтримки ресурсного забезпечення конкурентоспроможності. Оперативна адаптація сільськогосподарських підприємств до змін у зовнішньому середовищі, перехід до альтернативних варіантів управління системою ресурсного потенціалу, розвитку і функціонування механізмів їх реалізації має спиратися на інформацію, яка має бути отримана за допомогою ефективної системи оператив-

ного обліку та контролю розвитку системи ресурсного потенціалу, що дає змогу своєчасно оцінити можливості розвитку підприємства загалом, застосування внутрішніх ресурсів, залучення зовнішніх, потенційних і стратегічних ресурсів. Це дасть можливість своєчасно виявляти небажані відхилення, ліквідувати їх та сприятиме ефективному функціонуванню системи управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств, спрямованою на збільшення доходів аграрного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вишневецька О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишневецька // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27–32.
2. Вініченко І.І. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І.І. Вініченко, Ю.О. Сорока // Інвестиції: практика та досвід № 22. – 2015 – С. 34–37.
3. Захарова Е.Н. Управление ресурсным потенциалом аграрного предприятия на основе системного подхода / Е.Н. Захарова, Р.К. Бельмехов // Экономика устойчивого развития. 2013. – № 13. – С. 127–134.
4. Капітанець Ю.О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва [Електронний ресурс] / Ю.О. Капітанець // Сталий розвиток економіки Всеукраїнський науково-виробничий журнал.
5. Отман Р. Конфигурация создания ценности и управление ресурсами / Р. Отман, Н. Шиан // Стратегический менеджмент. 2011. – № 3. – С. 169–176.
6. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О.Г. Осауленко. – К., 2014. – 176 с.
7. Павлов В.І. Економічний потенціал регіону: діагностика і реалізація : монографія / В.І. Павлов, С.О. Лукін. – Луцьк: Надстир'я. – 160 с.
8. Трегобчук В. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, О. Попова, В. Прадун, Н. Скурська – К.: Інститут економіки НАН України. 2013. – 259 с.
9. Collis D.J. Research Note: How Valuable are Organizational Capabilities? // Strategic Management Journal. 2014. №8. P. 148.
10. Kantorovich L.V. Mathematical-Economic Articles / L.V. Kantorovich. – Novosibirsk: Nauka, 2011. – 760 p. – (Selected Works). [Online], available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_7/59.pdf.
11. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 2017. №18. P. 15–30.
12. Sirmon D.G., Gove S., Hitt M.A. Resource management in dyadic competitive rivalry: the effects of resource bundling and deployment // Academy of Management Journal. 2016. Vol. 5. P. 927.
13. Sirmon D.G., Hitt M.A. Managing resources: linking unique resources, management and wealth creation in family firms // Entrepreneurship Theory and Practice. 2013. Vol. 4. P. 344.

Анотация. В статье проведен теоретико-практический анализ некоторых аспектов управления социально-экономической эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Установлено, что для оптимизации системы управления социально-экономической эффективности ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства целесообразно использовать специально разработанные модели линейного программирования, в решениях которых находят диалектическое единство оптимальные варианты планов производства и использования ресурсного потенциала.

Ключевые слова: управление, ресурс, потенциал, социально-экономическая эффективность, сельское хозяйство, предприятие.

Summary. In the article to conducted theoretical and practical analysis of the aspects of management social and economic efficiency use potential of resource to the agricultural enterprises. It is established, that for optimization management system of social economic efficiency of resource potential of agricultural production it is expedient using specially designed models linear programming, in whose decisions find a dialectical unity optimal production plans and use of resource potential.

Key words: management, resource, potential, social and economic efficiency, agriculture, enterprise.

Кучмєєв О. О.

*кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

Kuchmyeyev O. O.

*Candidate of Psychological Sciences
Associate Professor of the Department of Finance and Banking,
Open International University of Human Development "Ukraine"*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ: ФАКТОРИ ТА ЗАСОБИ ЇЇ ГАРАНТУВАННЯ

ECONOMIC SECURITY OF THE WHOLESALE TRADE ENTERPRISE: FACTORS AND MEANS OF ITS WARNING

Анотація. Стаття присвячена аналізу суті поняття «економічна безпека підприємства» та висвітленню підходів щодо трактування його змісту. На основі проведеного дослідження розкрито зміст економічної безпеки підприємства оптової торгівлі та основних факторів, що впливають на її формування. Розкрито суть основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства оптової торгівлі. Проаналізовано основні засоби формування відповідного рівня економічної безпеки підприємства оптової торгівлі. Надано висновки та визначено перспективи подальших досліджень із питання, що розглядається.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, фактори забезпечення економічної безпеки, чинники гарантування, принципи формування системи.

Постановка проблеми. Безпека підприємства є важливою з огляду на забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання. Отже, існує потреба у включенні її до планової роботи на кожному підприємстві оптової торгівлі, особливо враховуючи надзвичайно складні умови вітчизняного економіко-правового середовища підприємницької діяльності, зокрема в оптовій торгівлі. Постійний вплив внутрішніх факторів та зовнішнього середовища функціонування підприємства оптової торгівлі потребує розроблення ефективних заходів посилення економічної безпеки в аспекті не лише її структурних складників, але і відносин із державою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць у цьому напрямі, теоретична та науково-методична база вирішення питання економічної безпеки в умовах нестабільності зовнішнього середовища потребує постійного розвитку. Сьогодні є недостатньо вирішеними питання, спрямовані на забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі, моделювання розроблення концепції забезпечення економічної безпеки підприємства на основі аналізу структурних взаємозв'язків зовнішніх і внутрішніх загроз. У зв'язку з цим необхідне формування концептуального підходу до забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх дослідженнях особливості забезпечення економічної безпеки підприємств розглядали Т. Козир, О. Мороз, В. Амитан, М. Камлик, Л. Донець і Н. Вашенко, О. Долженков і Ж. Жуковська та О. Головченко.

Так, Т. Козир [9, с. 80] вважає, що концепція економічної безпеки підприємства складається з аналізу зовнішніх та внутрішніх загроз підприємству, визначення складу показників, що формують критерії економічної безпеки підприємства, а також регулювання значень основних показників економічної безпеки підприємства: трудових, матеріальних ресурсів та фінансових результатів, але ним

не висвітлено основні принципи та інструменти забезпечення економічної безпеки підприємств. О. Мороз [6, с. 60] пропонує концептуальну модель економічної безпеки підприємства, яка ґрунтується на парадигмі опису подій, причинно-наслідкових механізмів пояснення моделі ефективності сучасного підприємства з погляду категорії «економічна безпека» як поведінкового чинника. Автором не звернено уваги на внутрішні чинники та загрози формування концепції економічної безпеки підприємств. В. Амитан [1, с. 15] обґрунтовує концепцію економічної безпеки підприємств як захист конфіденційної інформації та боротьби з комп'ютерними злочинами та відокремленим підрозділом службою економічної безпеки підприємств. У своїй роботі він враховує чинники впливу на економічну безпеку підприємств, принципи та інструменти економічної безпеки підприємств. М. Камлик [7, с. 143] визначає концепцію економічної безпеки підприємств як комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами та підрозділами суб'єктів господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави загалом від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних чи юридичних осіб, що можуть привести до істотних економічних втрат, та для забезпечення сталого розвитку підприємства у майбутньому. Але автором не враховано комплекс заходів економічного характеру для обґрунтування концепції економічної безпеки підприємств. Л. Донець та Н. Вашенко [4, с. 110] виділяють такі складники концепції безпеки підприємства, як об'єкти та суб'єкти безпеки, механізм забезпечення. Особливу увагу вони приділяють політиці безпеки, яка включає в себе визначення мети, функцій, принципів та розроблення стратегії. Проте авторами не висвітлені чинники впливу на економічну безпеку підприємств. О. Долженков, Ж. Жуковська, О. Головченко [10, с. 34] суть концепції економічної безпеки вбачають

у вивченні гарантування економічної безпеки підприємства через комплекс економічних інтересів як життєво важливих матеріальних, інноваційно-інтелектуальних цінностей та потреб суспільства, збереження, яких гарантує прогресивний розвиток підприємницької діяльності. Авторами не враховано чинники, принципи та інструменти розвитку економічної безпеки підприємств.

Отже, результати вищезазначених досліджень підтверджують необхідність більш докладного вивчення досліджуваної проблематики в аспекті гарантування економічної безпеки підприємств оптової торгівлі.

Мета статті – розкрити сутнісні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства», проаналізувати основні фактори та чинники формування її відповідного рівня на підприємствах оптової торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови нової інноваційної економіки вимагають розроблення нових підходів і методів щодо забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі. Що ж таке економічна безпека підприємства? Для відповіді на поставлене питання розкладемо це визначення на його складові частини, тобто розглянемо ціле як суму його частин. Виходячи з цього, нашими «елементарними» частинами будуть такі поняття, як економіка, безпека і підприємство.

В економічній науці прийнято виокремлювати такі економічні рівні, як:

- мікрорівень – у вигляді відокремленого виробництва або підприємства;
- макрорівень – є національною економікою або економікою держави;
- світова економіка – характеризує глобальну систему господарювання.

У нашому дослідженні варто скористатися економічною діяльністю на мікрорівні, тобто пов'язаною безпосередньо з певним підприємством. Діяльністю у такому разі буде система дій, у результаті якої люди задовольняють свої потреби у вигляді виробництва та обміну матеріальними благами і послугами. Виходячи з цього, ми можемо навести визначення економіки як діяльності людей на конкретному підприємстві, що пов'язана з виробництвом і обміном матеріальними благами і послугами для задоволення своїх потреб.

Тепер розглянемо інший складник нашого визначення. У спеціальній літературі наводиться визначення безпеки як стану, за якого будь-який об'єкт надійно захищений і не піддається негативному впливу будь-яких факторів. У широкому науковому сенсі під безпекою розуміється захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалів, необхідних для життєдіяльності та розвитку населення. Але для визначення безпеки як складової частини економічної безпеки підприємства, на наш погляд, більший науковий інтерес представляє висловлювання Т.М. Козир, дане у праці «Алгоритм формування концепції забезпечення економічної безпеки». Зокрема у роботі зазначено, що «безпека – це такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування і розвитку» [9, с. 78]. Це визначення повністю підходить під характеристику безпеки у складі економічної безпеки підприємства.

Далі розглянемо поняття «підприємство». У найпростішому поданні підприємство – це відокремлений господарюючий суб'єкт, що виробляє продукцію та надає послуги [3, с. 12]. Ми ж виберемо таке визначення підприємства: це складна нелінійна система, що саморозвивається, є відкритою для впливів іззовні і в процесі розвитку переходить від одного рівня організації до іншого.

На основі описаних вище частин економічної безпеки підприємства спробуємо вивести її визначення. Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути загрози, що виникли, або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність.

Головна мета економічної безпеки підприємства оптової торгівлі полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в теперішньому часі і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства оптової торгівлі належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності підприємства;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [10, с. 184–185].

Серед основних чинників, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства оптової торгівлі, на наш погляд, можна виокремити такі:

1. Безпосередні чинники функціонування – основні чинники, які безпосередньо забезпечують діяльність підприємства. До них належать розміщення підприємства (територія); наявні природні ресурси та умови їх розміщення на цій території, доступність використання та якісні показники; наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання.

2. Стабільний попит на продукцію – чинник, який також відіграє важливу роль у рівномірному пропозиційному розвитку підприємства. Він охоплює укладені довготермінові контракти на реалізацію продукції з її споживачами; рівень конкурентоспроможності продукції, що реалізується, обґрунтовані прогнози щодо стабільності ринку певного виду продукції.

3. Надійність постачальників, передусім тих, що забезпечують постачання основної продукції. Для цього потрібно мати довготермінові договори на поставку необхідної продукції, знати можливості постачальників і не допускати монополності в їхніх поставках; як правило, потрібно мати 3–4 і більше постачальників, щоб була гарантія стабільної цінової політики.

4. Надійний захист комерційної таємниці. Держава має гарантувати таємницю на науково-технічні досягнення, розроблення нових технологій, інтелектуальну власність, ноу-хау, в тому числі й комерційні таємниці.

5. Компетентність керівництва підприємства. Найважливіші чинники, які можуть найбільш активно впливати на рівень економічної безпеки підприємства, – це високий професіоналізм керівництва і команди його менеджерів (висококваліфіковані кадри; система їх підготовки і форми навчання; створення для них відповідних виробничих і соціально-економічних умов).

Є й інші чинники економічної безпеки підприємства, які істотно впливають на стан виробництва. Вони пов'язані з поведінкою окремих людей, їх мораллю, духовністю та іншими якостями.

Із вищезазначеного випливає, що система економічної безпеки підприємства оптової торгівлі повинна бути побудована з дотриманням певних вимог. По-перше, це вимога управління стабільної та економічної незалежності, яка зумовлює не лише наявність власних ресурсів, свободу вибору, прийняття рішень, форм контролю суб'єктів економічної безпеки на рівні підприємства. По-друге, це вимога створення стабільних умов для стійкої та передбачуваної роботи підприємства зі стримування факторів дестабілізації. Третя вимога стосується здатності системи економічної безпеки підприємства до саморозвитку й прогресу в умовах, що змінюються [5, с. 140–141].

Формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства оптової торгівлі доцільно здійснювати з урахуванням властивостей, які повинні бути притаманні цій системі. Урахування цих властивостей спрямоване на комплексне забезпечення стабільності підприємства оптової торгівлі, ефективну побудову стратегії забезпечення її безпеки.

Економічна безпека підприємства оптової торгівлі характеризується такими основними властивостями, як гнучкість, адаптивність та ефективність [4, с. 771]. Крім означених властивостей, доцільним вважається виокремити також такі характерні властивості системи економічної безпеки торговельного підприємства оптової торгівлі, як організованість, динамічність, керованість, контрольованість.

Гнучкість визначає здатність підприємства оптової торгівлі швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, перерозподіляти ресурси відповідно до його потреб; вводити нові форми і методи організації та управління системою забезпечення економічної безпеки підприємства.

Адаптивність характеризує спроможність підприємства оптової торгівлі своєчасно та адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні стимули (загрози). Чим вища гнучкість, тим, за інших рівних умов, вищий і ступінь адаптації системи до зовнішніх і внутрішніх стимулів.

Ефективність характеризує співвідношення отриманих результатів і здійснених витрат (матеріальних, фінансових, трудових). Підвищення ефективності діяльності підприємства оптової торгівлі сприяє зростанню рівня його економічної безпеки, оскільки дає змогу отримувати більший результат за найменших витрат, а частину ресурсів спрямовувати на захист своїх інтересів і нейтралізацію загроз.

Організованість у системі забезпечення економічної безпеки підприємства оптової торгівлі передбачає розподіл функцій управління і прийняття рішень між структурними підрозділами і службами різного рівня. Це дає змогу забезпечити оперативність прийняття рішень за рахунок зосередження вирішення тактичних завдань залежно від їхньої складності і необхідних ресурсів на нижчих рівнях управління, а стратегічних завдань – на вищих рівнях управління.

Динамічність визначає здатність системи забезпечення економічної безпеки підприємства оптової торгівлі під впливом зовнішніх і внутрішніх загроз зберігати суттєво важливі характеристики свого існування. Така ситуація змушує підприємство перебудовуватися, пристосовуватися до нових умов.

Керованість передбачає наявність на підприємстві оптової торгівлі суб'єкта управління, який володіє необхідною компетенцією; допомагає керувати діяльністю всієї системи економічної безпеки, окремих її складників; несе відповідальність за виконання всіх управлінських рішень (організаційно-економічних та правових) відповідно до поставлених завдань; здійснює вдосконалення системи тощо. Недотримання цієї вимоги приводить до прийняття суб'єктивних управлінських рішень, нехтування інтересами підприємства у власних цілях.

Контрольованість передбачає здійснення контролю за станом суб'єкта управління економічної безпеки, причому не чинячи на нього ніякого управлінського впливу.

Економічна безпека підприємства оптової торгівлі, заснована на оптимальному співвідношенні всіх зазначених властивостей, дає змогу підприємству бути стійким, адекватно реагувати на виклики і загрози, розвиватися й удосконалюватися.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що практично неможливо одразу створити систему економічної безпеки підприємства з необхідним рівнем результативності, відповідно можна порекомендувати спочатку створити на підприємстві оптової торгівлі систему економічної безпеки з мінімальним набором необхідних компонентів, яка потім набуде нових кількісних та якісних властивостей, проходячи усі стадії життєвого циклу.

Висновки. До основних заходів забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств оптової торгівлі можна віднести створення надійності та ефективності своїх відносин із постачальниками товарів, споживачами, конкурентами та органами державної влади, проведення постійного моніторингу та превентивних заходів, які спрямовані на недопущення настання загроз, що виникають у процесі вказаних відносин.

Вибір підприємством оптової торгівлі конкретних засобів і шляхів забезпечення його економічної безпеки зумовлюється характером і масштабом загроз економічним інтересам підприємства. Всі компоненти системи економічної безпеки пов'язані між собою, і тільки їх комплексне застосування забезпечує успіх функціонування й розвитку підприємства як цілісної системи.

До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести дослідження логістичного механізму управління розвитком системи економічної безпеки підприємств оптової торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Амитан В.М. Економічна безпека: концепція й моделі / Амитан В.М. // Економічна кібернетика. – 2016. – № 3. – С. 13–20.
2. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Бойкевич, О.Р. Каркавчук В.В. [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Видавництво, 2016. – 386 с.
3. Грунін О.А. Економічна безпека організації: [навч. посібник] / О.А. Грунін, С.О. Грунін. – Спб.: Пітер, 2002. – С. 12–13.
4. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
5. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячова, А.М. Ашуєв – К.: Національна академія управління, 2015. – 78 с.
6. Мороз О.В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, А.А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 241 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
8. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монография] / А.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2013. – 280 с.

9. Козир Т.М. Алгоритм формування концепції забезпечення економічної безпеки / Козир Т.М. // Економіка і управління. – 2015. – № 5. – С. 78–82.
10. О.Ф. Долженков Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах : моногр. / О.Ф. Долженков, Ж.О. Головченко, заг. ред. О.Ф. Долженков, Ж.О. Жуковська, О.М. Головченко. – Одеса : ОЮІХНУВС, 2014. – 208 с.

Аннотация. Стаття посвячена аналізу сутності поняття «економіческая безопасность предприятия» и освещению подходов к трактовке его содержания. На основе проведенного исследования раскрыто содержание экономической безопасности предприятия оптовой торговли и основных факторов, влияющих на ее формирование. Раскрыта суть основных функциональных целей экономической безопасности предприятия оптовой торговли. Проанализированы основные способы формирования соответствующего уровня экономической безопасности на предприятиях оптовой торговли. Предоставлены выводы и определены перспективы дальнейших исследований по рассматриваемому вопросу.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, факторы обеспечения экономической безопасности, способы обеспечения, принципы формирования системы.

Summary. The article is devoted to the analysis of the essence of the concept "economic security of the enterprise" and to highlight approaches to the interpretation of its content. On the basis of the research, the content of the economic security of the wholesale trade enterprise and the main factors influencing its formation are revealed. The essence of the main functional goals of the economic security of the wholesale trade enterprise is disclosed. The basic means of formation of the corresponding level of economic security at wholesale trade enterprises are analyzed. The conclusions and prospects of further research on the subject are given.

Key words: economic security, system of economic security, factors of ensuring economic security, guaranteeing factors, principles of system formation.

УДК 330.34:338.2:658.5

Легомінова С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств та соціальних технологій
Державного університету телекомунікацій (м. Київ)*

Legominova S. V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Professor of the Department of Economics Enterprises and Social Technologies,
State University of Telecommunications, Kyiv*

ОБҐРУНТУВАННЯ ІНТЕРЕЛЛЯЦІЇ МІЖ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СТІЙКИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

JUSTIFICATION OF INTERRELATION BETWEEN COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE TELECOMMUNICATION ENTERPRISES AND SUSTAINABLE INNOVATIVE DEVELOPMENT BUSINESS ENVIRONMENT

Анотация. Розглянуто основні напрями формування конкурентних переваг підприємства, акцентовано на важливості ресурсного підходу, який передбачає комбінування ресурсів для досягнення стійкості. Доведено відсутність загальної інтерелляції між інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств та національними впровадженнями інновацій. Запропонована авторська інтерпретація форсайт-компетентностей підприємства як ефективного механізму формування стійких конкурентних переваг. Виявлено якісно новий рівень розвитку підприємств – самоорганізацію.

Ключові слова: конкурентні переваги, форсайт-компетенції, телекомунікаційне підприємство, ресурсний підхід, динамічний розвиток.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток економіки, процеси глобалізації та невизначеність розвитку в тактичних та стратегічних перспективах ускладнює вироблення стратегій розвитку телекомунікаційних підприємств і вимагає динамічного реагування, прийняття управ-

лінських рішень щодо уникнення загроз та формування потенціалу ефективності бізнес-процесів, конкурентних переваг на виклики бурхливого зовнішнього середовища. Фокус дослідження охоплює моніторинг динаміки розвитку подій, їх фіксування, знаходження взаємозалежностей

факторних ознак впливу, аналіз, своєчасне реагування із розробленням та застосуванням превентивних засобів, методів передбачення щодо нівелювання негативних наслідків. Стратегії розвитку підприємств повинні враховувати застосування систем управління оперативної та стратегічної спрямованості, що зумовлено тенденціями збільшення бізнес-ризиків (скороченням життєвого циклу товарів та послуг, агресивними процесами глобалізації та захопленнями ринків збуту, збільшенням ролі інтернет-комунікацій, прискоренням реагування споживача на інновації та його вимогливістю). Застосування форсайт-методів є найефективнішим методом реагування в сучасних умовах, що вплине на ефективне управління та реагування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність конкурентних переваг, формування підходів щодо їх характеристики, сфери виникнення, розроблення інтегративних підходів щодо комбінування фінансово-економічних, організаційних параметрів займалися багато закордонних та вітчизняних науковців, таких як Дж. Барні [1], Р. Грант [2], О. Гусєва [5], М. Арпентьєва [6], Д. Ходкінсон [7]. Але зазначені дослідження потребують удосконалення та врахування сучасних умов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці зробили вагомий внесок у висвітлення проблематики, але чіткого розуміння відповіді на несподівані виклики сучасного економічного середовища не вироблено, тому продовжуються дослідження та спроби знайти рішення.

Мета статті полягає у висвітленні дискусійних питань щодо забезпечення функціонування телекомунікаційних підприємств, їх стратегічної орієнтації, аналізу сучасного бізнес-середовища та напрацювання шляхів ефективної діяльності.

В площині вирішення проблеми перебуває вдосконалення застосування методів прогнозування та превентивного реагування на виклики зовнішнього середовища; вдосконалення обробки інформації та реагування на «джокер-події» з необхідними внесеннями коригувань до системи управління підприємством; підвищення вимог до форсайт-компетенцій менеджерів і підприємства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентні переваги в межах економічної теорії формуються на основі трьох концепцій: інституційної (джерелом конкурентної переваги є інтегративні процеси підприємства до навколишнього бізнес-середовища, системи галузевих та ринкових зв'язків), ринкової (конкурентні переваги залежать від специфіки галузі, рівня конкуренції, конкурентної поведінки підприємства) та ресурсної (основа конкурентних переваг – у системному поєднанні матеріальних та нематеріальних потенціалів ресурсів та ефективному управлінні наявним і перспективним, передбаченні, заснованому на форсайт-компетенціях). У межах нової концепції розвитку NBIC-конвергенції конкурентні переваги фокусуються на нанотехнологіях, біотехнологіях, інформаційних та когнітивних складниках; NBIC-конвергенція додає соціогуманітарний аспект.

Головним імперативом набуття конкурентних переваг телекомунікаційних підприємств в умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища, необхідності динамічного, готового до змін та адаптації розвитку підприємств є послідовний аналіз функціонального розвитку на основі ресурсного підходу та визначення вагомості впливу різноманітних ресурсів (матеріальних та нематеріальних) на ефективність та успішність діяльності загалом. Стійкі конкурентні переваги мають свою специфіку та часові межі існування, але за основу можна прийняти розробку Дж. Барні [1]. Концепція

VRIN – акронім англійських слів Valuable (цінний), Rare (рідкісний), Imperfectly imitable – недосконало відтворений (імітаційний), Non-substitutable (невзамозамінний) – охоплює економічні, соціальні, людські ресурси, організаційні компетенції підприємства. Концепцією передбачено, що за умов ефективного комбінування наявних ресурсів підприємства, які відповідають концепції VRIN, можна досягнути стійких конкурентних переваг.

З позиції Роберта Гранта [2, с. 60], «ресурсні трактування теорії конкурентних переваг виділяють чотири характеристики ресурсів та здібностей, які насамперед є особливо важливими детермінантами стійкості конкурентної переваги: довготривалість (durability), прозорість (trasparensy), мобільність (transferability), відтворюваність (replicability)».

Довготривалість конкурентної переваги залежить від швидкості нарощування технологічних змін та відбивається на строках ефективного використання обладнання і технологій. Швидка зміна зовнішнього середовища скорочує життєві цикли ресурсів, і на перший план виходить імідж, бренд компанії. Здібності компанії мають більш довготривалий характер, ніж її ресурси, оскільки може здійснюватися підтримка здібностей шляхом заміни деяких ресурсів у міру їх зносу або вибуття, що залежить від якості управління здібностями.

Прозорість переваги пов'язана з вирішенням двох проблем: інформаційного складника та дублювання або імітації успішної стратегії. Недосконалість мобільності ресурсів і здібностей має декілька джерел, таких як географічна немобільність, недосконалість інформації, специфічні ресурси, немобільність здібностей. Складність відтворення ресурсів і здібностей залежить від організаційних рутин і дає змогу підтримувати конкурентну перевагу в часі.

Але з огляду на швидкість економічних перетворень концепція має певні обмеження за лагом дії в сенсі цінності, рідкісності тощо, слід вносити коригування в відповідності зміни зовнішнього середовища (кризових явищ та змін загальних траєкторій економічного розвитку: тригерів технологічних досягнень, необхідності змін в організаційній структурі комунікацій підприємств, реконфігурації ресурсів, домінуванні однієї з обраних стратегій).

Розуміння стійких конкурентних переваг тісно пов'язане зі внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства. Зовнішні конкурентні переваги формуються за рахунок домінування над конкурентами в комплексі позицій, які характеризують якість, ціну, новизну, зручність, створюють певну цінність для споживача. Внутрішні конкурентні переваги формуються за рахунок організаційно-інноваційних рішень, які передбачають динамічну діяльність підприємства в відповідь на динамічну мінливість зовнішнього середовища.

Бізнес-середовище телекомунікаційних підприємств для більш детального аналізу та визначення факторного впливу доцільно чітко поділити на блоки: макроекономічне середовище (геополітичні та гео економічні орієнтири, інвестиційний клімат, можливості фінансової системи, кредитно-грошова та податкова політика, науково-технічний потенціал, розвиток інституційної інфраструктури, зовнішньоекономічна стратегія держави, загальні тенденції розвитку телекомунікаційної галузі), конкурентне середовище (конкуренти – організаційні здібності переформування та адаптації до змін, споживачі – їх можливості та вимоги).

Телекомунікаційна галузь характеризується динамічним розвитком. Основні показники розвитку сфери ІТ в Україні за даними Держстату України:

– обсяг реалізованої промислової продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» – 9,64 млрд. грн., що на 37% більше, ніж за 2015 рік;

– обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації – 34,08 млрд. грн., що на 38% більше, ніж за 2015 рік;

– обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг – 1,32 млрд. дол. США, що на 0,1% більше, ніж за 2015 рік;

– імпорт комп'ютерних та інформаційних послуг – 0,26 млрд. дол. США, що на 3% менше, ніж за 2015 рік;

– освоєно капітальних інвестицій у програмне забезпечення та бази даних на суму 5,91 млрд. грн. (1,8% від загального обсягу освоєних капітальних інвестицій за видами активів), що на 39% більше, ніж за 2015 рік;

– обсяг капітальних інвестицій за видом економічної діяльності «Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг» – 1,75 млрд. грн., що на 60,2% більше, ніж за 2015 рік;

– обсяг капітальних інвестицій за видом промислової діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» – 0,62 млрд. грн., що на 52,9% більше, ніж за 2015 рік [3, с. 5–6, 11; 4].

Доходи від надання телекомунікаційних послуг у 2016 році становили 56 966,9 млн. грн., що на 6115,1 млн. грн. більше, ніж у 2015 році. У структурі доходів від надання послуг зв'язку питома вага доходів від надання телекомунікаційних послуг у 2016 становила 92,0%, питома вага доходів від надання послуг поштового зв'язку – 8,0%.

Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються мобільний, телефонний фіксований зв'язок та доступ до Інтернету, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками року становила 80,3%. Доходи від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку та послуг доступу до Інтернету демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх трьох років. Так доходи від послуг доступу до Інтернету зросли на 47,0%, а доходи від послуг рухомого (мобільного) зв'язку – на 8,0% у період з 2014 по 2016 роки. За 2016 рік територія покриття мережами 3G збільшилася приблизно в 2,4 рази порівняно з 2015 роком [3, с. 5–6, 11].

Водночас Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ) наголошує на низці проблем, які стримують розвиток телекомунікаційних мереж, таких як:

– низька ефективність управління телекомунікаційною мережею загального користування України, відсутність Національного центру оперативного-технічного управління мережами телекомунікацій України;

– нерівномірність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами, особливо у сільській, гірській місцевостях та депресивних регіонах, у тому числі загальнодоступними телекомунікаційними послугами та послугами широкопasmового доступу до Інтернету;

– відсутність системності та координації дій у питаннях проектування, будівництва, реконструкції, модернізації, введення в експлуатацію телекомунікаційних мереж оперативного-диспетчерських служб центрів екстреної медичної допомоги та медицини катастроф із телекомунікаційними мережами загального користування;

– масові та систематичні пошкодження зловмисниками абонентських ліній, лінійних та станційних споруд, призначених для утворення телекомунікаційних мереж, шляхом крадіжки електричного кабелю зв'язку з мідними жилами, що призвели до тривалого часу відновлення доступу споживачів до послуг фіксованого телефонного зв'язку;

– неврегульованість питання забезпечення недискримінаційного доступу операторів та провайдерів телекомунікацій до елементів інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики;

– збільшення несанкціонованого втручання абонентів в роботу телекомунікаційних мереж (абонентський рефайл, шахрайські дії);

– стан та стрімкий розвиток телекомунікаційних мереж значно випереджають застарілі принципи побудови та функціонування загальнодержавної системи оповіщення;

– неврегульованість питань щодо мережевого нейтралітету під час надання послуг доступу до Інтернету щодо забезпечення захисту прав на свободу висловлювань інтернет-користувачів, на отримання, обмін інформацією та доступ до ресурсів мережі Інтернет [3, с. 7–8].

Водночас макроекономічне становище України характеризується кризовим економічним становищем, недосконалістю правової бази, проблемами в банківському секторі (висока вартість та недоступність кредитних ресурсів), наявністю монополій, падінням доходів населення, що приводить до банкрутства телекомунікаційних підприємств, які неспроможні адаптуватися до існуючого зовнішнього середовища та виробити ефективні стратегії діяльності. Щодо інноваційної активності за даними Держкомстату України [4], то питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю починаючи з 2007 року (14,2%), має тенденцію до зменшення, і тільки з 2015 року (17,36%) відзначається поживлення. Фінансування, як правило, відбувається за рахунок власних коштів підприємств, держава обмежується малопомітною участю: 2007 р. – 0,01%, 2016 р. – 0,007%. Відзначається тенденція до поживлення щодо впровадження нових технологічних процесів, інноваційних видів продукції, нових видів техніки, намітився позитивний рух щодо ресурсозберігаючих, маловідходних процесів, але питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової має перманентну тенденцію до катастрофічного зниження: у 2007 р. – 6,7%, у 2015 р. – 1,4%.

Вірогідною причиною зниження частки інноваційної продукції можуть бути прогалини вітчизняного законодавства щодо інтелектуальної власності та виконавчих інструментів. Неможливість захистити інтелектуальну власність буде створювати комплекс проблем, які будуть формувати міграційні потоки людей та капіталу, втрати державного бюджету, міжнародного іміджу країни в цілому.

З огляду на ці проблеми вважаємо за доцільне акцентувати діяльність підприємств у площині формування динамічних форсайт-компетентностей в розрізі ресурсного підходу щодо реагування на виклики зовнішнього середовища й охопити такі параметри [5]: фінансово-економічне забезпечення, організаційну здібність, технологічне забезпечення, професійну і психологічну готовність персоналу [5].

М. Арпентьєва [6] розглядає поняття форсайт-компетентцій, як компонент динамічних здібностей підприємства. На наш погляд, категорія «форсайт-компетентція» може розглядатися як превентивний механізм нівелювання негативних наслідків щодо розбалансування внутрішньої стійкості та спотворення зовнішньої реальності, який дає змогу передбачати, прогнозувати, впливати на процеси, які створюють загрози підприємству.

Характер формування динамічних форсайт-компетентностей повинен включати принцип превентивності в поєднанні з креативністю, основою якого є застосування засобів та методів передбачення, фіксування слабких та сильних сигналів загроз, прогнозування динаміки розвитку подій із подальшим розробленням сценаріїв, дорожніх карт та внесення коригувань у стратегії розвитку, що буде формувати запас нівелюючих інструментів натиску загроз.

Форсайт-компетенції (випереджаючі дійсний стан) слід поділити на два рівні: стратегічний та тактичний. Стратегічний рівень передбачає здатність підприємства вчасно та ефективно переформатувати наявні ресурси, активізувати динамічні здібності на основі фільтрування великих обсягів інформаційних потоків та знаходження необхідних вчасних знань.

Тактичний рівень передбачає здатність підприємства адекватно реагувати та нівелювати слабкі та середні сигнали відхилення від рівноважного стану всередині підприємства.

Архіважливим для підприємств телекомунікаційної галузі є спостереження за інноваційним середовищем у розрізі ступеню актуальності, повноти, достовірності та своєчасності залучення інформаційних та аналітичних матеріалів, які можуть слугувати формуванням пріоритетних векторів розвитку з технологічної, організаційної, маркетингової областей. Але слід відзначити, що телекомунікаційна галузь на декілька кроків випереджає урядові ініціативи щодо стимулювання, надання допомоги чи регулювання. Інноваційна активність телекомунікаційних підприємств демонструє висхідний тренд інноваційних ініціатив. Тому превентивна активність щодо формування форсайт-компетентностей в відповідь на мінливе зовнішнє середовище має опиратися тільки на внутрішні ініціативи підприємств щодо вироблення критеріїв, показників та індикаторів з відповідями на виклики з орієнтацією на закордонний досвід та застосуванням ефективних практик.

За умови щільного інтегрування бізнес-стратегії в організаційні процеси, які охоплюють внутрішні та зовнішні ресурси стратегічного та тактичного рівнів, мають вирішуватися складні завдання економічного розвитку підприємств.

Автором пропонується інтегративне бачення щодо динамічних превентивних форсайт-компетенцій підприємств телекомунікаційної галузі (табл. 1).

Отже, динамічні форсайт-компетенції повинні охоплювати два рівні: стратегічний та тактичний, при цьому чіткий розподіл компетенцій між рівнями в разі виникнення загострення може бути порушенням та спрямованим на формування змішаної форми цільових груп, де фактор нерозуміння може сконцентрувати зусилля та відіграти позитивну роль, що гіпотетично може привести до знаходження вірного рішення. Тимчасове мобільне переміщення управлінського персоналу між рівнями дає можливість обміну досвідом, а також є поштовхом руху вперед, що зумовлено динамічним розвитком світу.

Таким чином, у поєднанні з традиційними підходами, які забезпечують стійкі конкурентні переваги (ефект масштабу, диверсифікація, або надання конвергентних послуг, їх якість, унікальність, висока ефективність виробництва, сильні, впливові бренди, досвід використання наявних та потенційних знань, технологічні досягнення та вміння їх запровадження), на перше місце сьогодні виходять якісно нові форсайт-компетенції підприємства та менеджменту, які мають характеризуватися динамічністю, своєчасністю та якісно новим полюсом когнітивної складності.

Висновки. Проведене дослідження показало відсутність інтерелляції між конкурентними перевагами телекомунікаційних підприємств та інноваційним розвитком держаного рівня, що є неіманентним поняттям економічної науки і дає змогу стверджувати про глобалізаційний вплив розвитку механізмів самоорганізації підприємств, що є позитивним сигналом та передбачає перманентний процес удосконалення для підтримання стійкого рівня конкурентних переваг. Але вирішення деяких питань, а саме законодавчого супроводження покращення ведення бізнесу, налагодження прийнятного процесу фінансування, знаходиться на державному рівні і вимагає негайних дій.

Таблиця 1

Динамічні форсайт-компетенції телекомунікаційних підприємств

Критерії	Фінансово-економічний стан	Форсайт-компетенції	Методи
<i>Стратегічний рівень</i>			
Цінність	Стійка конкурентна перевага	Прагнення до лідерства: – технологічного; – продуктового; – організаційного; – маркетингового. Фокусування на стратегічному управлінні проблемними сегментами.	Форсайт-метод: сценарії, дорожні карти.
<i>Тактичний рівень</i>			
Прозорість	Середньотривала конкурентна перевага	Формування лідерського бачення. Розуміння гео економічних, геополітичних процесів. Комунікаційна толерантність між рівнями управління. Формування полюсів когнітивної складності.	SWOT-аналіз
Мобільність	Конкурентний паритет	Достатній професійний рівень. Командна взаємозгодженість. Розуміння необхідності перманентного навчання.	Тестування

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage// Journal of Management. – 1991. – Vol. 17. – № 1. – P. 99–120.
2. Грант Р.М. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник СПбГУ. – 2003. – Сер. 8. – Вып. 3. – С. 47–75.
3. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/6852/Zvit_NCCIR_2016.pdf.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Гусева О. Методологічні основи формування системних компетенцій стратегічно орієнтованого підприємства // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4 (20). – С. 261–266.

6. Арпентьева М. Форсайт и динамические способности предприятий // European Journal of Management Issues. – 2017. – № 1. – Том 25. – С. 10–17.
7. Ходкинсон Д.П. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента: пер. с англ. / Д.П. Ходкинсон, П.Р. Сперроу. – Х.: Гуманитарный центр, 2007. – 392 с.

Аннотация. Рассмотрены основные направления формирования конкурентных преимуществ предприятия, акцентирована важность ресурсного подхода, который предусматривает комбинирование ресурсов для достижения устойчивости. Доказано отсутствие общей интерелляции между инновационным развитием телекоммуникационных предприятий и национальными внедрениями инноваций. Предложена авторская интерпретация форсайт-компетенций предприятия как эффективного механизма формирования устойчивых конкурентных преимуществ. Выявлено качественно новый уровень развития предприятий – самоорганизацию.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, форсайт-компетенции, телекоммуникационное предприятие, ресурсный подход, динамичное развитие.

Summary. The main directions of the formation competitive advantages of the enterprise are considered, the importance of the resource approach is emphasized. It provides for a combination of resources to achieve sustainability. It is proved that there is no general interdependence between the innovative development of telecommunication enterprises and national innovations. The proposed author's interpretation of the foresight-competencies of the enterprise, as an effective mechanism for the formation of sustainable competitive advantages. A qualitatively new level of enterprise development is revealed – self-organization.

Key words: competitive advantages, foresight competence, telecommunication enterprise, resource approach, dynamic development.

Лисенко С. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету*

Табачкова Н. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету*

Омельченко М. М.

*студентка
Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету*

Lysenko S. M.

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Industrial Institute of Donetsk National Technical University*

Tabachkova N. A.

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Industrial Institute of Donetsk National Technical University*

Omelchenko M. M.

*Student
Industrial Institute of Donetsk National Technical University*

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

BUDGET DECENTRALIZATION AS FACTOR OF LOCAL DEVELOPMENT

Анотація. У статті розглянуто стан реформи з бюджетної децентралізації. Проаналізовано динаміку доходів і видатків бюджету міста Покровськ Донецької області. Оцінено структуру доходної та видаткової частин бюджету. Охарактеризовано основні напрями витрачання бюджетних коштів. Визначено шляхи забезпечення соціально-економічного розвитку території.

Ключові слова: місцевий бюджет, бюджетна децентралізація, місцеве самоврядування, доходи і видатки бюджету.

Постановка проблеми. Необхідність децентралізації влади, яка стверджувалася досить давно в Україні, зумовлена як економічними, так і політичними чинниками. Практика десятиліть незалежної української держави свідчить про те, що розуміння принципів передачі владних повноважень і матеріально-фінансових ресурсів від одних рівнів управління до інших в умовах адміністративної реформи не є одноставним. Із прийняттям Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів від 1 квітня 2014 року № 333-р, стартувала реформа місцевого самоврядування. Одним із перших завдань на шляху реалізації реформи, яка ґрунтується на положеннях Європейської Хартії місцевого самоврядування, стало проведення фінансової децентралізації. Перші видимі результати впроваджуваних змін вказують на зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, їх частки в структурі зведеного бюджету України, що дає можливість органам місцевого самоврядування спрямовувати кошти на соціальний розвиток громади, реалізацію інфраструктурних проектів та ін. У цьому плані важливим є формування оптимальної структури бюджетних видатків, створення ефективного управлінського апарату, здійснення постійного моніторингу витрачання бюджетних коштів.

Не можна не сказати, що сьогодні, окрім аспекту економічної ефективності бюджетної системи, у проблеми раціонального адміністративно-територіального устрою є й складник, який пов'язаний із питаннями національної безпеки і самого існування України як суверенної держави. Погодимося з думкою, що за однакової матриці організації влади зі слабким місцевим самоврядуванням, яка складалася на пострадянських теренах, дуже просто здійснювати вплив на сусідню країну, використовуючи методи прямої окупації або ж непрямой гібридної війни. Україна вже вискочила з цієї матриці, і чим більше ми будемо творити європейську систему управління, надаючи основні повноваження спроможним громадам, тим менше шансів повернути нас у стійло пострадянської матриці [1].

Тому питання ідеології і змісту реформи децентралізації влади сьогодні є надзвичайно актуальним. Неefективність системи публічного управління вимагає від науковців проводити докладні дослідження в цій царині, а політиків, органи місцевого самоврядування, громадянське суспільство популяризувати найкращий досвід територіальних громад, які досягли значного прогресу у своєму розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Коло наукових робіт із проблем адміністративно-територіального устрою України є досить широким, що зумовлено міждисциплінарним характером таких досліджень. Останні нау-

кові розвідки щодо економічної діяльності державних і місцевих органів влади акцентувалися на проблематиці формування багаторівневих бюджетних систем і децентралізованого надання суспільних благ. Зокрема, фахівці Національного інституту стратегічних досліджень у доповіді [2] визначають комплекс механізмів стимулювання регіонального та місцевого розвитку, співробітництва на рівні територіальних громад і міжрегіонального співробітництва, підвищення результативності управлінського впливу місцевої влади на соціально-економічний розвиток території через фінансові та інвестиційні важелі. А у доповіді [3] аналізують і надають пропозиції щодо використання позитивного потенціалу запроваджуваних змін в умовах наростання кризових явищ у соціальній і економічній сферах і, поряд із тим, започаткування процесу децентралізації влади, законодавчого унормування засад державної регіональної політики, збільшення самостійності громад у визначенні перспектив розвитку.

У [4] сформовано пріоритети нового етапу реформи системи державних фінансів, вагомою частиною якої є бюджетна децентралізація.

Оцінку рівня бюджетної децентралізації в Україні протягом останнього десятиліття та особливостей сприйняття населенням ініціатив із децентралізації влади, проблемні аспекти формування бюджетів громад і диверсифікації джерел їхніх доходів представлено в [5].

У [6] систематизовано міжнародний та європейський досвід реалізації моделей фіскальної децентралізації й обґрунтовано її можливості в забезпеченні соціально-економічного відновлення на постконфліктних територіях.

Таким чином, незважаючи на досить активне опрацювання проблематики децентралізації у багатьох її аспектах, залишається мало дослідженим питання, пов'язане з проведенням ефективної бюджетної децентралізації в районах, що знаходяться або межують із зоною військового конфлікту.

Мета статті полягає в тому, щоб на прикладі міста Покровськ Донецької області проаналізувати сучасне становище місцевого бюджету з урахуванням процесів бюджетної децентралізації, напрямки витрачання бюджетних коштів, а також запропонувати шляхи підвищення ефективності розпорядження публічними фінансами, що сприятиме економічному зростанню за рахунок мультиплікування доходу на місцевому та регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз показників виконання місцевих бюджетів є основним кроком, який дає змогу оцінити загальний соціально-економічний стан певної території та її потенціал для розумного розвитку. Фінансова спроможність органів місцевого самоврядування для територіальної громади є запорукою створення та підтримки сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання якісних і доступних публічних послуг.

Розглянемо динаміку доходів і витраток бюджету м. Покровськ Донецької області (див. табл. 1 та табл. 2), які розраховано на основі форми № 2кмб(мб) за 2014–2015 роки. Дані щодо показників міського бюджету за 2017 рік розраховано на базі рішення Покровської міської ради від 22.08.2017 р. № 7/39-2 «Про внесення змін і доповнень до рішення міської ради від 22.12.2016 № 7/27-2 «Про міський бюджет на 2017 рік» (додаток 1 та додаток 3). Слід зауважити, що розподіл витраток на 2017 рік подано за головними розпорядниками, відповідальними вико-

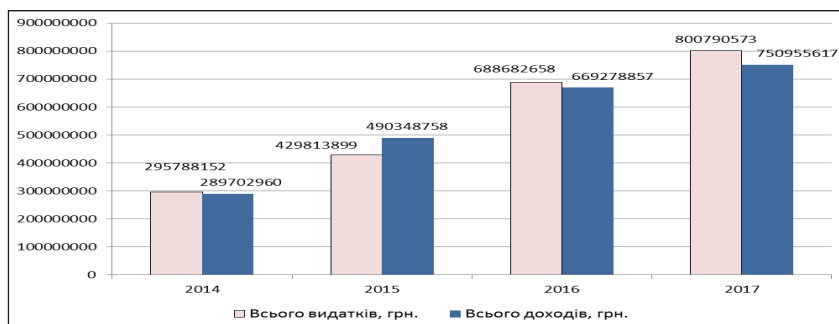


Рис. 1. Динаміка доходів і витраток бюджету м. Покровськ Донецької області

навцями бюджетної програми або напрямками витраток, що робить інформацію за поточний період не абсолютно зіставною з попередніми роками. Але з огляду на те, що метою аналізу є виявлення тенденцій і змін відповідно до особливостей формування місцевих бюджетів на різних етапах провадження фінансової децентралізації, вважаємо припустимим здійснювати порівняння доходів і витраток місцевого бюджету з використанням названих документів.

Як видно з рис.1, протягом останніх чотирьох років впровадження реформи з децентралізації бюджетних відносин відбувалося зростання як доходної, так і витраткової частини міського бюджету. Таке суттєве зростання зумовлено змінами до Бюджетного кодексу (БКУ) та Податкового кодексу (ПКУ) України, які дали змогу розширити податкову базу місцевих бюджетів і закріпити за ними близько 50 джерел доходів.

Загалом в Україні це привело до зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів і збільшення частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України з 45,6% у 2015 році до 49,3% у 2017 році. У м. Покровську власні доходи міського бюджету поступово нарощуються: якщо в 2014 році їх частка в загальній сумі доходів міського бюджету становила 40,7%, то в 2017 році вона збільшилася до 50,6%. Доходи міського бюджету Покровськ з урахуванням міжбюджетних трансфертів за 2014–2017 рр. збільшилися майже в 2,6 раза, а витатки – в 2,7 раза. Дефіцит міського бюджету покривається за рахунок внутрішнього фінансування.

Також бюджетна децентралізація започаткувала стимулювання податкоспроможності громад, замінивши систему балансування бюджетів за витатками системою вирівнювання податкоспроможності території залежно від рівня надходжень податку на доходи фізичних осіб на одного жителя. Відповідно до Бюджетного кодексу України (ст. 99) горизонтальне вирівнювання податкоспроможності міст обласного значення, яким є Покровськ, здійснюється з урахуванням кількості населення, надходжень податку на доходи фізичних осіб та індексу податкоспроможності відповідного бюджету (ІПС), який є відношенням надходжень податку на доходи фізичних осіб у розрахунку на одного мешканця до аналогічного показника по всіх зведених бюджетах міст обласного значення в Україні. Алгоритм вирівнювання передбачає такі умови: $0,9 \leq I_{\text{ПС}} \leq 1,1$ – вирівнювання не здійснюється; $I_{\text{ПС}} < 0,9$ – надається базова дотація відповідному бюджету в обсязі 80% суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету 0,9; $I_{\text{ПС}} > 1,1$ – передається реверсна дотація з відповідного бюджету в обсязі 50% суми, що перевищує значення такого індексу 1,1 [7].

У м. Покровську 60% надходжень від податку та збір на доходи фізичних осіб за період чинності змін до Бюджетного та Податкового кодексів України (ст. 64, пункт 1) збільшилися на 68,45% або на 120,9 млн. грн. порівняно з

Динаміка доходів бюджету м. Покровська Донецької області

Найменування згідно з класифікацією доходів бюджету	2014	2015	2015/2014, %	2016	2016/2015, %	2017	2017/2016, %	2017/2014, %
Податкові надходження	109376427	216460456	197,90	298297234	137,81	358637678	120,23	327,89
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	92734102	176862789	190,72	242281615	136,99	297577678	122,82	320,89
Податки на власність	129492	-	-	-	-	-	-	-
Збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів	5885536	19	-	46	242,11	-	-	-
Внутрішні податки на товари та послуги	-	20829204	-	19989567	95,97	20000000	100,05	-
Місцеві податки	10562503	18712773	177,16	35963733	192,19	41000000	114,00	388,17
Інші податки та збори	64793	55672	85,92	62273	111,86	60000	96,35	92,60
Неподаткові надходження	8469309	15851519	187,16	36861441	232,54	21331469	57,87	251,87
Доходи від власності та підприємницької діяльності	95048	46260	48,67	15328355	33135,22	6103169	39,82	6421,14
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності	75509	2731284	3617,16	4430610	162,22	4910000	110,82	6502,54
Інші неподаткові надходження	272043	269771	99,16	185191	68,65	310000	167,39	113,95
Власні надходження бюджетних установ	8026708	12804204	159,52	16917285	132,12	10008300	59,16	124,69
Доходи від операцій з капіталом	136113	31634	23,24	3102	9,81	-	-	-
Міжбюджетні трансферти	171721111	258005148	150,25	334117080	129,50	370986470	111,03	216,04
Всього доходів	289702960	490348758	169,26	669278857	136,49	750955617	112,20	259,22

2015 роком і досягли у 2017 році 297,5 млн. грн. З огляду на те, що в структурі цих надходжень 97% становив податок на доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати та майже 2% – податок на доходи фізичних осіб із грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями, а також те, що за рівнем середньої заробітної плати місто Покровськ, знаходячись на відстані 70 км від Донецька, посідало у 2016 році перше місце на підконтрольній Україні частині Донецької області (6490 грн./місяць проти 5900 грн./міс. в середньому на Донеччині та 5183 грн./міс. – в Україні), індекс податкоспроможності міського бюджету $I_{\text{пс}} > 1,1$, отже в 2017 році Покровськ сплачує реверсну дотацію з міського бюджету в обсязі 46,5 млн. грн., що на 11,9 млн. грн. більше за аналогічний показник 2015 року.

Аналізуючи структуру доходів міського бюджету Покровська, бачимо (табл. 1, рис. 2), що податок на доходи фізичних осіб залишається основним джерелом власних доходів для міста, його частка в доходах бюджету збільшилася завдяки процесам фінансової децентралізації: у 2014 році – 32,0%; у 2016 році – 36,2%; у 2017 році – 39,6%. Більшу частку у складі доходної частини бюджету міста мають тільки трансфертні платежі. Згідно з реформою децентралізації сьогодні з державного бюджету, окрім базової дотації, місцевим бюджетам перераховується комплекс міжбюджетних трансфертів, які передбачено ст. 97 БКУ.

Основними з них є субвенції, які забезпечують економічне зростання в територіальній громаді через мультиплікування доходів на регіональному рівні, а саме освітня

субвенція, медична субвенція, субвенція на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку території. Перевагою перших двох із зазначених видів державних трансфертів є те, що їх нарахування здійснюється за формулою, виходячи з об'єктивних даних, і забезпечує від впливу суб'єктивних чинників з боку політиків, чиновників та ін. на розподіл коштів державного бюджету.

Освітня субвенція спрямовується на оплату праці з нарахуваннями педагогічних працівників у навчальних закладах, де здобувають середню освіту. Залишки коштів за освітньою субвенцією на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках відповідних місцевих бюджетів і використовуються у наступному бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення субвенції та на оновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів (ст. 1032 БКУ). Медична субвенція спрямовується для оплати поточних видатків на первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу, крім видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв. (ст. 1034 БКУ).

Як видно з рис. 3, на різних етапах упровадження реформи децентралізації змінювався склад міжбюджетних трансфертів. Так, у 2017 році порівняно з 2015 роком відбулося збільшення частки трансфертів, спрямованих на надання пільг та житлових субсидій населенню, що пояснюється зростанням тарифів на житлово-комунальні послуги та відповідною урядовою політикою соціального захисту. У 2017 році 58,75% усіх трансфертів виділялося саме за цими напрямками. Частка освітньої субвенції становила 17%, медичної – 19%, а субвенції на соціально-

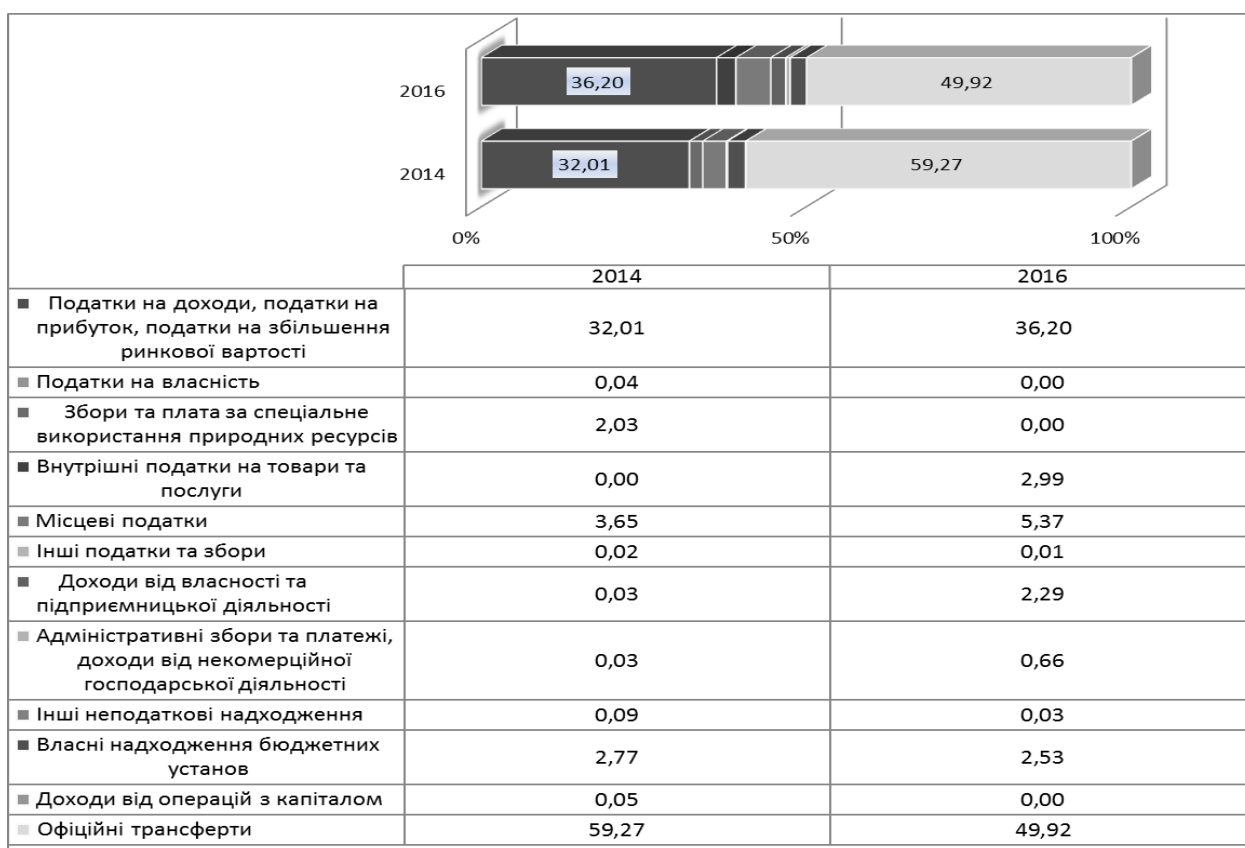


Рис. 2 Структура доходів бюджету м. Покровська Донецької області

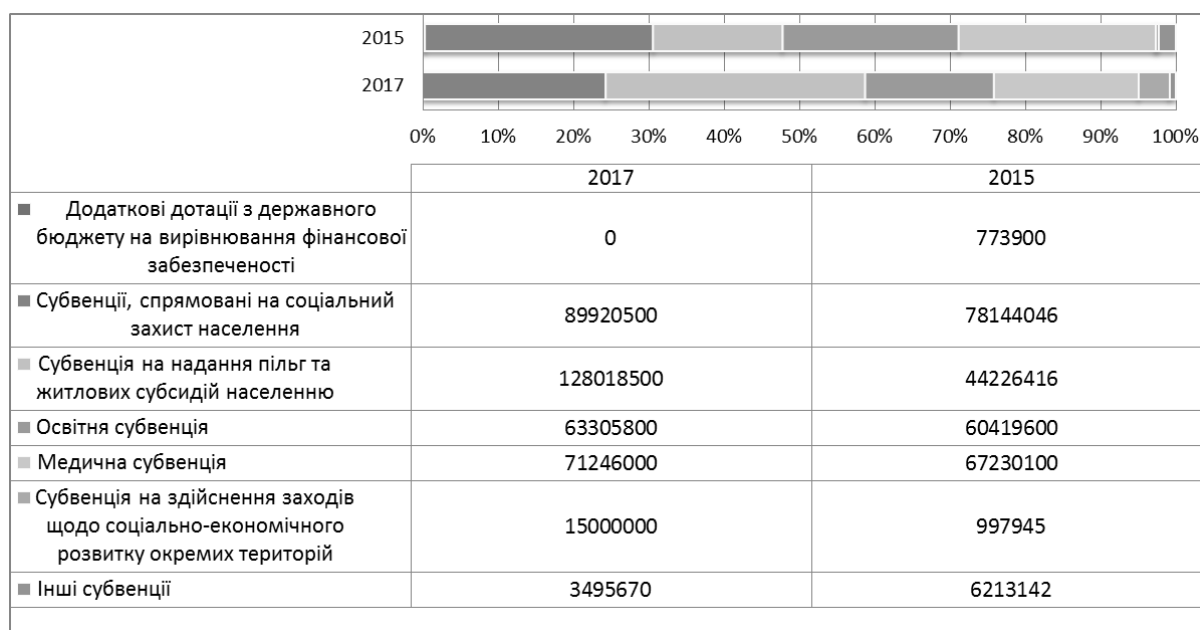


Рис. 3. Динаміка і структура міжбюджетних трансфертів у бюджеті м. Покровська Донецької області

економічний розвиток територій – 4%. Водночас в абсолютному вимірюванні впродовж досліджуваного періоду спостерігалось збільшення міжбюджетних трансфертів у 2,16 рази, величина яких змінилася з 171,7 млн. грн. у 2014 році до майже 371 млн. грн. у 2017 році. Таким чином, видатки, які здійснено за рахунок освітньої та медичної субвенцій, мають потенціал до зростання споживчих витрат місцевих мешканців, оскільки спрямовуються на оплату їх праці. Крім того, частина цих коштів

повернеться до бюджету міста у формі податку на доходи фізичних осіб, що також сприятиме регіональному економічному зростанню.

Аналіз фактичних видатків міського бюджету Покровська за період 2014–2017 рр. (див. табл. 2) указує на їхнє збільшення в 2,7 рази або на 505,0 млн. грн.

Найбільше зростання показали видатки головного розпорядника міської ради, що пов'язане зі зміною у 2017 році способу групування даних, коли головним розпорядни-

Динаміка видатків бюджету м. Покровська Донецької області

Найменування головного розпорядника, відповідального виконавця, бюджетної програми або напрямку видатків / вид видатків	2014, грн.	2015, грн.	2015/2014,%	2016, грн.	2016/2015,%	2017, грн.	2017/2016,%
Ради міст обласного / місцевого самоврядування	8000087	14636325	182,95	20396972	139,36	136023815	666,88
Відділ освіти / освіта	86034107	119566615	138,98	162545421	135,95	163769120	100,75
Комітет із фізичної культури / фізична культура і спорт	2490430	4687123	188,21	11998668	255,99	15313983	127,63
Відділ охорони здоров'я / охорона здоров'я	51988453	84279004	162,11	86561126	102,71	81900	0,09
Управління соціального захисту населення / соціальний захист і соціальне забезпечення	76106124	112794816	148,21	168414149	149,31	231762451	137,61
Відділ культури, туризму та охорони культурної спадщини / культура і мистецтво	8039376	10532347	131,01	15640551	148,50	34766184	222,28
Житлово-комунальний відділ / житлово-комунальне господарство	49414322	43277933	87,58	96898247	223,90	159043944	164,14
Інші видатки, не віднесені до основних груп (будівництво, транспорт, дорожнє господарство, зв'язок та ін., запобігання і ліквідація надзвичайних ситуацій, цільові фонди, ЗМІ та ін.)	4292163	3487428	81,25	92861543	2662,75	2793000	3,01
Міжбюджетні трансферти	9423089	36552307	387,90	33365981	91,28	57236176	171,54
Всього видатків	295788152	429813899	145,31	688682658	160,23	800790573	116,28

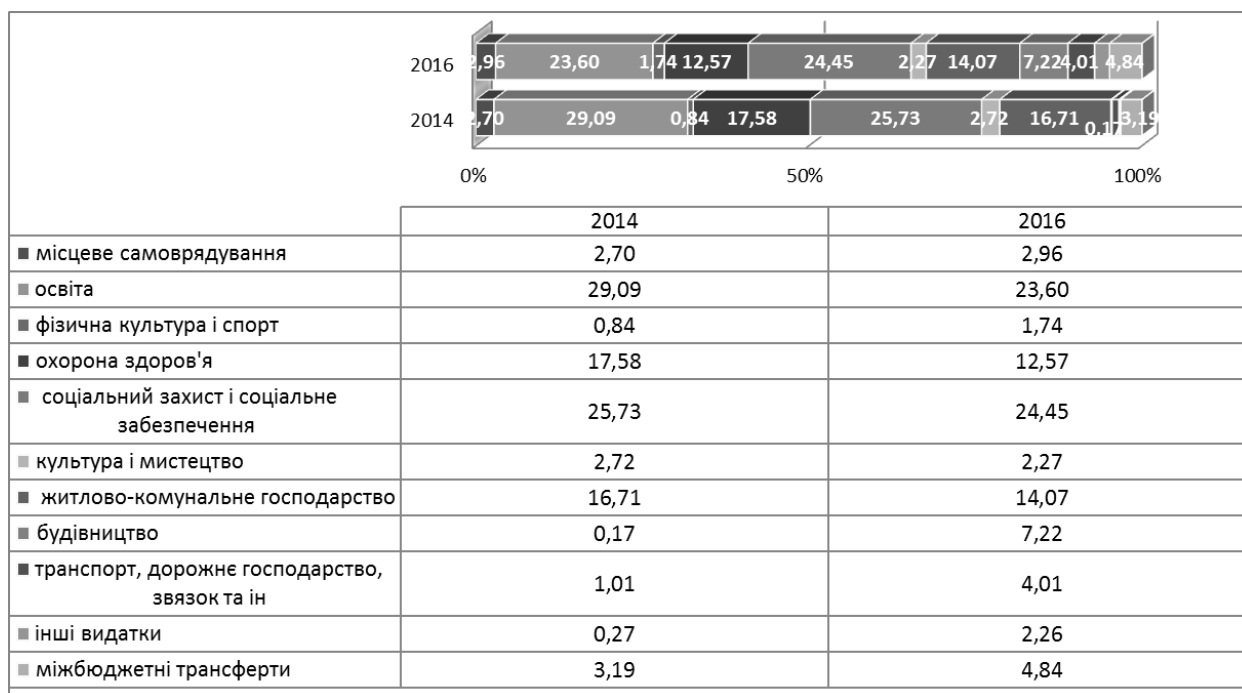


Рис. 4. Структура видатків бюджету м. Покровська Донецької області

ком медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетом призначено міську раду. Серед напрямів витрачання коштів міського бюджету за період 2014–2017 рр. у найбільшому ступені зросли видатки на фінансування заходів щодо соціального захисту населення (+155,66 млн грн. або у понад 3 рази), видатки на житлово-комунальне господарство (+109,63 млн.грн. або у 3,2 раза), видатки на освіту (+77,74 млн. грн. або в 1,9 раза). У відносному вимірюванні найбільшого зростання досягли видатки на фізичну культуру і спорт (понад 6,15 рази); міжбюджетні трансферти, які завдяки процесам бюджетної децентралізації збільшилися у понад 6,07 рази; видатки на культуру і мистецтво, які збільшилися в 4,32 рази. Випереджальне зростання видатків бюджету на соціально-культурну сферу та комунальне господарство є запорукою для майбутнього економічного

зростання міста. У структурі видатків переважає частка видатків на соціальний захист, освіту та житлово-комунальне господарство (див. рис. 4).

Однак динаміка цих показників є від'ємною. Натомість зросла частка видатків, що мають забезпечити можливість економічного зростання через мультиплікування видатків територіальної громади на фізкультуру і спорт, будівництво, транспорт, дорожнє господарство, а також частка міжбюджетних трансфертів, насамперед реверсної дотації.

Значний потенціал місцевого розвитку закладено у державній фінансовій підтримці місцевого самоврядування через механізм субвенції на соціально-економічний розвиток територій. У масштабах України на 2017 рік на цей напрям передбачено 4,0 млрд. грн., з них 15 млн. грн. –

для міста Покровськ. Як впливає з оперативної інформації щодо використання коштів субвенції з державного бюджету, місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій станом на 01.11.2017 [8] фактично перераховано з державного бюджету 15 млн. грн., з яких оплачено видатків місцевих бюджетів 10 млн. грн. і 5 млн. грн. поки залишаються нерозподіленими. Ці бюджетні кошти заплановано витратити на реалізацію тридцяти проектів з капітальних ремонтів і реконструкції об'єктів сфери освіти, охорони здоров'я, культури.

Для підтримки місцевого самоврядування держава також реалізує проекти регіонального розвитку коштом Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). На 2017 рік передбачено такої державної підтримки 3,5 млрд. грн. в масштабах України, з них 278,5 млн. грн. для Донецької області, в тому числі 22,85 млн. грн. – для міста Покровськ [8], що становить 8,2% загальної суми коштів ДФРР, які призначено для Донеччини. Із запланованої на січень–жовтень 2017 року суми 9,27 млн. грн. фактично використано 5,48 млн. грн. або 59,1%, що вказує на недостатню ефективність їх використання. Аналогічна ситуація спостерігається загалом по Донецькій області, де з перерахованих на 01.11.2017 р. коштів ДФРР сумою 93,9 млн. грн. використано тільки 67,2 млн. грн. або 34,7%. Найкращі показники використання перерахованих коштів з ДФРР станом на 1 листопада 2017 року демонструють Харківська область (84,7%), Житомирська (74,4%), Дніпропетровська (74,2%) області. Найгіршим є становище в Херсонській області (20,6%) та Києві (14,3%). Жодна область не виконала своїх зобов'язань щодо своєчасного використання інвестиційних ресурсів. Тільки за 129 проектами в Україні (або за 15,25% від усіх об'єктів), що фінансуються коштом ДФРР, станом на 01.11.2017 року використано 100% перерахованих грошей (розраховано за [8]). Така ситуація гальмує зростання на місцевому і регіональному рівнях, оскільки кошти знаходяться на банківських рахунках, а не використовуються як частина сукупних видатків, які спроможні мультиплікувати додатковий дохід.

Висновки. Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що перші результати бюджетної децентралізації, яка проводиться згідно з реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади, у місті Покровську Донецької області є позитивними. З боку держави цьому сприяло розширення самостійності місцевих бюджетів, збільшення власних джерел доходів і стимулювання податкоспроможності громад через систему горизонтального вирівнювання, перерозподіл видаткових повнова-

жень органів державної влади та місцевого самоврядування за принципом субсидіарності. Завдяки фінансовій децентралізації ресурсна база міського бюджету суттєво зміцнилася. Державна фінансова підтримка місцевого розвитку шляхом реалізації інвестиційних проектів та субвенції на соціально-економічний розвиток територій спрямована на втілення інфраструктурних проектів, які раніше не могли бути здійснені через брак коштів у громадах. Отримавши значні фінансові ресурси, органи місцевого самоврядування Покровська опинилися перед новими викликами, пов'язаними із оптимальним розподілом бюджетних видатків. Проведений в цьому дослідженні аналіз показав, що протягом чотирьох років фінансової децентралізації покращилася структура доходів міського бюджету: поступово збільшується обсяг і частка власних ресурсів, насамперед завдяки збільшенню надходжень від податку на доходи фізичних осіб. Але у порівнянні із середніми по Україні показниками ще недостатньо використовуються можливості зростання надходжень від плати за землю, єдиного податку, акцизного податку з роздрібною торгівлю та ін.

Структура видатків бюджету м. Покровська показує тенденцію до орієнтації на економічне зростання. Але загалом видатки залишаються спрямованими на соціальний захист та фінансування пільг і відшкодування витрат населенню, які передбачені законодавством України, а також на функціонування житлово-комунальної сфери міста. Бюджет розвитку міста становить 12,7% видаткової частини бюджету міста на 2017 рік, що створює певні можливості для соціально-економічного розвитку громади на майбутнє, але не є достатнім для суттєвих змін. Фінансова допомога на інвестиції за рахунок відповідних ін'єкцій з державного бюджету міському бюджету становить 27,8% видатків на поточний рік.

Отже, для того, щоб потенціал розвитку, який закладено до показників місцевого бюджету, перетворився на реальне зростання, необхідно створити механізм раціонального розподілу видатків. Подальші наукові розвідки ми пов'язуємо саме із цим напрямом досліджень. Основними принципами такого розподілу є прозорість і відкритість публічних закупівель; надання переваги підприємствам, які є місцевими мешканцями, за адекватних цінових пропозицій з їхнього боку; уникнення монополізації виконання робіт і послуг, своєчасність використання перерахованих коштів. Видимі успіхи, яких досягне громада м. Покровська на шляху соціально-економічного розвитку, є передумовою для активізації процесу створення об'єднаної територіальної громади з метою побудови свого майбутнього на базі розумного зростання.

Список використаних джерел:

1. Анатолій Ткачук: Децентралізація є щепленням від Кремля. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/anatolij-tkachuk-detsentralizatsiya-ye-shheplennyam-vid-kremlya>.
2. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні : аналіт. доп. / С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 88 с.
3. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ : аналіт. доп. / О.В. Шевченко, В.І. Жук, К.Г. Юрченко, О.А. Баталов [та ін.]; за заг. ред. Д.І. Олійник. – К. : НІСД, 2015. – 116 с. – (Сер. «Регіональний розвиток», вип. 3).
4. Молдован О.О. Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми : аналіт. доп. / О.О. Молдован. – К. : НІСД, 2014. – 48 с. – (Сер. «Економіка», вип. 17).
5. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 70 с.
6. Рекова Н.Ю. Реформування системи місцевих фінансів на засадах фіскальної децентралізації: теорія, європейський досвід та вітчизняна практика : монографія / Н.Ю. Рекова, В.П. Вишневецький, В.Д. Чекина, О.В. Вієцька, К.Є. Мойсеєнко; За заг. ред. проф. Н.Ю. Рекової. – Краматорськ : ТОВ «Краматорська типографія», 2016. – 252 с.
7. Бюджетний кодекс України (зі змінами). [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.

8. Оперативна інформація щодо використання місцевими бюджетами субвенцій на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій в розрізі об'єктів та заходів станом на 01.11.2017. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/302725.jsessionid=908EDC51AADCC209C955AC31AB2B65A9>.

Аннотація. В статье рассмотрено современное состояние реформы бюджетной децентрализации. Проанализирована динамика доходов и расходов бюджета города Покровск Донецкой области. Оценена структура доходной и расходной частей бюджета. Охарактеризованы основные направления расходования бюджетных средств. Определены пути обеспечения социально-экономического развития территории.

Ключевые слова: местный бюджет, бюджетная децентрализация, местное самоуправление, доходы и расходы бюджета.

Summary. The article examines the budget decentralization reform state. The revenues and expenditures of Pokrovsk city of Donetsk region dynamics are analyzed. The structure of revenue and expenditure parts of the budget is estimated. The main budget funds spending directions are described. The ways of social and economic development of the territory are determined.

Key words: local budget, budget decentralization, local self-government, budget revenues and expenditures.

УДК 338.26

Михайленко О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Національного університету харчових технологій

Комарицька Н. І.

магістрант

Національного університету харчових технологій

Mykhailenko O. V.

Candidate of Economic Sciences

*Docent Associate Professor of the Department
of Accounting and Auditing*

National University of Food Technology

Komaritska N. I.

*Master of the Department of Accounting and Audit
National University of Food Technology*

РОЗРОБЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF THE OPERATIONAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розкривається характеристика змісту операційної стратегії організації, питання сутності операційної стратегії. Також виявлено зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на операційну стратегію розвитку підприємства. Розглядаються процедури розроблення операційної стратегії підприємства та актуальні напрями підвищення ефективності діяльності, принципи процесного підходу до управління.

Ключові слова: операційна стратегія; виробничі потужності; стратегічне планування; операційна функція.

Постановка проблеми. Глобальні і локальні зміни, пов'язані з орієнтацією економіки на модернізацію та інноваційний розвиток, з підвищенням непередбачуваності ринкових процесів, із ростом взаємопроникнення економік піднімають низку проблем в управлінні операційною діяльністю підприємств.

Однією з найважливіших умов процвітання вітчизняної економіки є висока ефективність виробничих процесів, що має на увазі раціональне використання всіх ресурсів, поліпшення операційних процесів, стратегічне

планування операційної діяльності з урахуванням фактора невизначеності, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Виробничо-технологічний аспект розвитку часто незаслужено залишається в тіні нових наукових трендів, проте саме операційна діяльність є тією основою, без раціоналізації якої неможливо вибудувати ефективну структуру постіндустріальної економіки. Причому йдеться не тільки про необхідність оновлення основних фондів промисловості, про підвищення технічного рівня виробництва, про залучення працівників

до процесів поліпшення якості та усвідомлення необхідності радикальної перебудови виробництва, а й про те, що потрібні нові підходи до управління промисловим підприємством і його операційною діяльністю.

Оскільки операційний менеджмент пов'язаний із процесами, які безпосередньо утворюють споживчу вартість продукції, і висловлює головну компетенцію промислового підприємства, саме він повинен враховувати такий значущий фактор економічних відносин, як невизначеність. Під впливом динамічних трансформацій, що відбуваються в постіндустріальній економіці, властивості невизначеності зовнішнього середовища також модифікуються: з дискретних і незв'язаних зміни стали перетворюватися в системні, коли прискорюються темпи оновлення продукції, відбуваються технологічні прориви, змінюються традиційні межі галузей, конкуренція перетворюється в гіперконкуренцію.

У сучасних ринкових умовах кожне підприємство повинно визначити основну мету діяльності підприємства, методи досягнення поставлених цілей та визначення конкурентних переваг. Щоби встояти на ринку та втримати позиції, потрібно шукати нові шляхи поліпшення діяльності. Саме в цьому і полягає актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення операційної стратегії підприємства займалися багато вчених, кожен із яких робив свій внесок у дослідження та вирішення поставлених перед ними завдань. Серед дослідників можна виокремити А.З. Курочкіна, І. Ансоффа, Р. Акоффа, У. Кінга, Д. Кле-ланда, Т. Коно, П. Друкера, Х. Минцберга, М. Портера.

Метою статті є дослідження теоретичних і методичних основ розроблення і вибору операційної стратегії підприємства в умовах невизначеності і ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість авторів публікацій розглядають операційну стратегію в умовах тривалого і стабільного функціонування операційної системи і генерування її продукції для ринків зі стійкою кон'юнктурою і чітко прогнозованим попитом. В таких умовах питання взаємозгодження стратегій різного рівня, а також забезпечення відповідності завданням стратегії маркетингу підприємства вирішується в межах моделі створення операційної стратегії Террі Хілла [8]. На думку авторського колективу під керівництвом Річарда Б. Чейза, для забезпечення конкурентоспроможності операційної стратегії компанії визначають низку пріоритетів [8]. Автори цієї праці відзначають певну ерозію пріоритетів із часом і появу нових, хоча глибоко і не аналізують причин цього явища. На нашу думку, мова йде про зростання динаміки ринкових змін, яку І. Ансофф розглядає з позиції трьох характеристик нестабільності: ступеня звичності, темпу змін і передбачуваності майбутнього [2].

Сучасні умови підприємницької діяльності характеризуються несподіваними змінами, втратою контролю над зовнішнім середовищем підприємства через його мінливість і невизначеність. У таких умовах традиційний підхід до операційної стратегії як тільки політики вдосконалення операцій втрачає сенс [3].

На нашу думку, під операційною стратегією слід розуміти сукупність взаємопов'язаних управлінських рішень із розроблення загальної політики і планів використання ресурсів підприємства (організації), що спрямовані на ефективну підтримку його довгострокової конкурентної стратегії в частині розвитку операційної системи.

Операційна стратегія полягає у прийнятті рішень, пов'язаних із розробленням виробничого процесу та інфраструктури, необхідної для підтримки його функціонування. Розроблення процесу полягає у виборі відповідної

технології, складанні графіка процесу в часі, визначенні товарно-матеріальних запасів, а також способу розміщення цього процесу. Рішення, пов'язані з інфраструктурою, стосуються систем планування й управління, способів забезпечення якості і контролю якості, структури оплати праці та організації операційної функції підприємства [3].

Особлива роль операційної стратегії полягає у тому, що стабільність функціонування операційної стратегії є необхідною умовою побудови загальної.

Провідний елемент операційної стратегії, так само як і будь-якої іншої спеціалізованої стратегії, – це її особливі стратегічні цілі. За правильно поставленого процесу розроблення, корпоративної стратегії система цілей операційної стратегії повинна логічно впливати з міні-стратегії організації. Операційна стратегія підтримує стратегію організації таким чином, що у центрі уваги знаходилися завдання, сформовані з урахуванням потреб клієнта [4].

У питанні реалізації загальної стратегії розвитку підприємства головна роль належить операційній стратегії, оскільки вона пов'язана безпосередньо з виробництвом продукції, з наданням послуг, з організацією процесів у всіх підсистемах операційної системи, яка об'єднує всі підрозділи підприємства. Операційна стратегія підприємства має великий вплив на конкурентоспроможність бізнесу [1]. З погляду змісту операційна стратегія включає в себе:

- 1) головну операційну функцію;
- 2) розміщення виробничих потужностей;
- 3) проектування продукції і послуг;
- 4) автоматизацію;
- 5) баланс виробництва і послуг;
- 6) номенклатуру й асортимент продукції і послуг;
- 7) обсяги виробництва продукції і надання послуг;
- 8) якість бізнес-процесів, продукції та послуг;
- 9) ціни на продукцію і послуги;
- 10) доступність.

Формування операційної стратегії здійснюється в певній послідовності, включає кілька етапів і починається з окремих заходів, таких як:

1. Нейтралізація негативного впливу на організацію шляхом мінімізації негативного потенціалу (прогнозоване зростання вартості паливно-мастильних матеріалів, скорочення в майбутньому трудових ресурсів розширення виробництва органічної продукції тощо).

2. Використання детальних вимірів і контролю з метою переконання, що здійснювана операція не порушує встановлених технологічних норм (дотримання термінів і глибини закладення насіння в період сівби, відповідність технологічного процесу встановленим нормативам під час виробництва промислової продукції та ін.)

3. Мінімізація діяльності менеджерів в оперативній роботі за винятком прийняття інвестиційних рішень (створення нових виробничих потужностей, закупівля нового технологічного обладнання, впровадження нових технологій тощо).

4. Пошук умов, які би підтримували відповідну рівновагу в конкурентній боротьбі, забезпечували конкурентоспроможність товарів і продукції (реконструкція підприємства, вдосконалення технологій виробництва, підвищення продуктивності праці за рахунок нової техніки, організації праці і підвищення кваліфікації працівників, розширення масштабів виробництва і підвищення його ефективності).

5. Підтримка та посилення загальної організаційної стратегії і впровадження інновацій, що сприяють її ефективному впровадженню (нові технології, нові сорти рослин і породи тварин у сільському господарстві, вдосконалення структури організації).

6. Впровадження технологічних удосконалень, що відповідають світовим технологіям, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності товарів і продукції.

Упровадження операційної структурної стратегії вимагає розроблення і застосування обґрунтованих операційних систем, а також основних методів, які забезпечать високу ефективність виробничих і сервісних операцій. До первинних операційних систем, що використовуються в операційному менеджменті, належить прогнозування і планування можливостей, планування сукупної продукції, складання структурних систем, планування потреб у матеріалах [7].

Системи планування і контролю повинні відповідати прийнятому способу організації операцій. Ті системи, що підходять для проектно організації, незастосовні для поточної лінії. Системи, що працюють у середовищі з високим ступенем автоматизації та кваліфікованим персоналом, будуть марні у виробництві з дешевою ручною працею, навіть якщо застосовується один і той самий процес.

Системи повинні відповідати типу процесу, рівню технології, здібностям персоналу й очікуванням покупця.

У разі розподілених по різних об'єктах операцій системи також повинні слугувати засобом зв'язку між ними, навіть якщо вимоги об'єктів різні.

В ідеальних умовах після ретельного визначення корпоративної і ринкової стратегій має розпочатися проектування відповідних потужностей, процесів і контролюючих структур. На практиці таке відбувається рідко. Організація вже існує, і її потужності більш-менш відповідають вимогам. Створення абсолютно нових потужностей мало ймовірно, радше буде обраний шлях прогресивного розвитку.

Занадто часто рішення операційних менеджерів у такій ситуації виявляються абсолютно реактивними. Вони намагаються задовольнити запити маркетингу, які, як правило, суперечать один одному, за допомогою наявних потужностей. Зміни відбуваються або за вказівкою зверху, або частково у міру появи фондів, або як наслідок висновків консультантів, але зазвичай без плану і реальної зацікавленості. У результаті з'являється щось працююче, але не дуже добре, й організація продовжує залишатися вкрай вразливою для конкурентів.

Операційний менеджмент може зробити дві корисні речі для створення логічної та узгодженої, застосовної для впровадження стратегії. По-перше, визначити свою відмінну компетенцію: чи є компанія кращою за якість, обсягами, витрат, реакцією на зміни уподобань покупців тощо [6].

Якщо вдається виокремити відмінну сферу компетенції, її необхідно розвивати і культивувати.

Маркетинг повинен бути сконцентрований на тому, в чому гарні операції, а організації загалом слід заохочувати і покращувати це (за умови, звичайно, що є відповідний ринок збуту).

По-друге, операційний менеджмент може порівняти власну стратегію, що виражається в реальних діях компанії, з вимогами ринку, на якому вона ці дії здійснює. У результаті будуть визначені всі невідповідності у процесах, устаткуванні, розташуванні, робочій силі і системах контролю; розставлені між ними пріоритети для національного виправлення у міру виникнення можливості.

Одним із сучасних способів управління реалізацією операційної стратегії підприємства є система збалансованих показників (СПП) – Balanced Scorecard (BSC), яка була запропонована на початку 1990-х років професором Гарвардської школи бізнесу Робертом Капланом і президентом консалтингової фірми Renaissance Solutions Девідом Нортонем. Ця система заснована на зсуві страте-

гічних цілей в область планування і контролю операційної діяльності. Цей контроль здійснюється шляхом використання так званих ключових показників ефективності (КПЕ) – Key Performance Indicator (KPI) [6].

Сутність BSC полягає в тому, що для сучасної системи управління недостатньо використання суто фінансових показників ефективності, оскільки вони не дають повної інформації про стан підприємства і не дають змоги скласти точний прогноз його розвитку [5]. Тому необхідно доповнити моніторинг діяльності підприємства іншими видами показників, які слід збалансувати за чотирима основними групами:

1. Фінансові показники – традиційні показники фінансової діяльності, віддачі на вкладені кошти, пов'язані з інтересами акціонерів підприємства.

2. Показники задоволеності споживачів – пов'язані із зовнішнім оточенням підприємства і його відносинами зі споживачами. Показниками тут є здатність підприємства задовольнити споживача; здатність утримати споживача; здатність залучати нових споживачів тощо.

3. Процесні показники – характеризують внутрішні бізнес-процеси, які відбуваються всередині підприємства, такі як інноваційний, виробничий процеси, процес матеріально-технічного забезпечення, процес збуту тощо.

4. Показники потенціалу персоналу – пов'язані з можливостями навчання та розвитку персоналу на підприємстві. Сюди, крім рівня професіоналізму та мотивації персоналу, також входять якість інформаційних систем і організаційні процедури, що забезпечують взаємодію між учасниками процесу управління.

Процес формування системи збалансованих показників виглядає таким чином. Спочатку за кожним із вищевказаних напрямів формуються стратегічні цілі, які узгоджуються між собою шляхом складання так званої стратегічної карти, що являє собою виклад стратегії і стратегічних цілей на кожному рівні управління підприємством. Потім для кожної мети визначаються ключові показники ефективності та встановлюються їх конкретні значення, що слугують орієнтиром для відповідних підрозділів підприємства. Далі визначаються заходи, спрямовані на досягнення KPI, і проводиться їх коригування. Після цього за кожним показником закріплюються відповідні підрозділи підприємства. При цьому відбувається так зване каскадування показників, що являє собою вироблення підрозділами власних показників на основі загальних показників підприємства.

У результаті формування і реалізації BSC відкривається можливість пов'язати стратегічні цілі підприємства з конкретними завданнями окремих підрозділів.

Можна виокремити низку проблем, з якими стикається підприємство під час реалізації системи збалансованих показників.

1. Проблема вимірності показників. Підприємство часто вибирає для контролю більш прості у вимірі показники замість більш інформативних, але таких, що вимагають додаткових витрат для їх вимірювання. Це може привести до значного зниження ефективності BSC.

2. Відсутність глибокого стратегічного аналізу під час визначення KPI, що включає визначення сильних і слабких сторін підприємства, аналіз споживачів, постачальників, конкурентів тощо. Це може привести до помилкового напрямку роботи всієї системи загалом.

3. Опір змінам з боку персоналу, оскільки впровадження системи змінює сформований стиль роботи на підприємстві і може привести до звільнення неефективних працівників. Тому перед впровадженням BSC необхідно підготувати персонал, на прикладі продемонструвавши переваги цього методу управління.

Висновок. Отже, операційна стратегія – комплекс управлінських рішень, що визначає вимоги до операцій та забезпечує розроблення планів, що гарантують відповідність операційних можливостей вимогам. Операційна стратегія є частиною загальної стратегії організації і спрямована на визначення політики фірми і системи викорис-

тання її ресурсів для того, щоб досягти довгострокової конкурентної переваги на ринку. Вона передбачає вирішення вузькоспеціальних питань і проблем, пов'язаних із досягненням цілей окремого підрозділу, та визначає, разом із корпоративною стратегією, пріоритети та цілі організації, на які буде орієнтуватися фірма у своїй діяльності.

Список використаних джерел:

1. Анализ стратегических решений (эвристика) / Л.Н. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 177 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Капінос Г.І. Операційний менеджмент [текст]: навч. посіб./ Г.І. Капінос, І.В. Бабій – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.
4. Михайловська О.В. Операційний менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2008. – 550 с.
5. Павлова К.А. Система сбалансированных показателей информационного обеспечения управления промышленным предприятием // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4 (40). – С. 109–113.
6. Рубин А.Г. Современные подходы к управлению операционной стратегией предприятия // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-2. – С. 438–441.
7. Рульев В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
8. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент / Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквилайн, Р.Ф. Якобс. – 8-е издание: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 704 с.

Аннотация. В статье раскрывается характеристика содержания операционной стратегии организации, вопросы сущности операционной стратегии. Также выявлены внешние и внутренние факторы, влияющие на операционную стратегию развития предприятия. Рассматриваются процедуры разработки операционной стратегии предприятия и актуальные направления повышения эффективности деятельности, принципы процессного подхода к управлению.

Ключевые слова: операционная стратегия; производственные мощности; стратегическое планирование; операционная функция.

Summary. The article describes the characteristics of the content of the organization's operational strategy, the question of the essence of the operating strategy, as well as external and internal factors that affect the operational strategy of the enterprise. The procedures of enterprise operational strategy development and actual directions of efficiency activity increasing, principles of the process approach to the management are considered.

Key words: operational strategy; production capacity; strategic planning; operating function.

Широков М. А.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Shirokov M.A.

Black Sea Research Institute of Economics and Innovation

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ВОДНИХ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

THE DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF WATER RESOURCES MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY PROVIDING

Анотація. Основою ефективної організації використання водних ресурсів та забезпечення продовольчої безпеки в Україні є формування сучасної системи водного менеджменту, що поєднує стратегічні цілі, завдання та збалансовані функції управління водним потенціалом у відповідності до наявних потреб населення, промисловості та сільськогосподарського виробництва. Розглянуто особливості менеджменту водних ресурсів України крізь призму моделі відкритої системи. Уточнено функції менеджменту водних ресурсів (моніторинг, планування, організація, координація та контроль), визначено специфічні особливості та ефективність їх реалізації. Запропоновано напрямки удосконалення системи управління водними ресурсами на сучасному етапі трансформації господарських систем.

Ключові слова: водний менеджмент, функції водного менеджменту, принципи управління водними ресурсами, система моніторингу, водоспоживання, продовольча безпека.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах, що характеризуються підвищенням антропогенного навантаження на природне середовище, погіршенням екологічного стану та якості водних ресурсів, нарощенням проблем у інфраструктурному забезпеченні ефективного ведення водного господарства та систем зрошення й меліорації сільськогосподарських земель, виникає гостра необхідність в реформуванні менеджменту водних ресурсів на всіх рівнях управління, впровадження інноваційних технологій та удосконалення організаційно-економічних механізмів управління водним господарством у відповідності до міжнародних принципів сталого природокористування.

Важливою умовою забезпечення продовольчої та економічної безпеки в національній господарській системі є реформування управлінських систем водокористування та охорони водних ресурсів на основі удосконалення організаційних структур та оптимізації управлінських функцій водному господарстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми удосконалення водогосподарського менеджменту та забезпечення ефективного водоспоживання є предметом наукового пошуку багатьох вітчизняних науковців, серед яких Зацерковний В.І., Плічко Л.В., Судук О.Ю., Скрипчук П.М., Хвесик М.А., Сидорук Б. та інші. Більшість досліджень присвячено розробці дієвих організаційно-правлінських механізмів управління водними ресурсами на державному рівні. Разом з цим, окремі питання щодо збалансування та оптимізації управлінських функцій у водогосподарській системі у контексті забезпечення продовольчої безпеки потребують більш детального дослідження.

Метою написання статті є дослідження наукових підходів та систематизація функцій, принципів і напрямків удосконалення водного менеджменту в Україні у контексті забезпечення продовольчої безпеки.

Результати дослідження. Недостатньо ефективне водокористування, незадовільний стан об'єктів водного

господарства та природних водойм, низька якість забезпечення населення водою створюють перешкоди для забезпечення продовольчої, економічної та соціальної безпеки й свідчать про те, що водні ресурси України потерпають від неефективного менеджменту.

На думку Зацерковного В.І. та Плічка Л.В., сучасній структурі управління водним господарством в Україні притаманні такі недоліки:

«– вагомий консерватизм. Основні принципи роботи ВГК були закладені ще в радянський період і з того часу мало змінилися;

– низька мобільність;
– слабка координація між суб'єктами комплексу. В масштабі країни структура комплексу видається занадто громіздкою та такою, що послаблює можливість реалізації управлінських функцій. Неприятливою рисою є слабка координація між суб'єктами комплексу;

– нераціональний розподіл фінансових ресурсів;
– відсутність чіткості у розподілі відповідальності між різними рівнями управління, що спричиняє дублювання діяльності окремих структур і розмиття відповідальності;

– відсутність внутрішніх стимулів до трансформацій;
– переважна орієнтація на внутрішні стандарти діяльності у збиток інноваційним зовнішнім;

– незважаючи на створення басейнових управлінь водними ресурсами вони не отримують достатніх фінансових та адміністративних повноважень, а їх функції продовжують виконувати облводгоспи [1, с. 359].

Окремі питання щодо оптимізації методів та механізмів управління водними ресурсами є предметом дослідження багатьох вітчизняних на зарубіжних науковців. Більшість досліджень присвячено розробці дієвих організаційно-правлінських механізмів управління водними ресурсами на державному рівні. Зокрема, на думку Судук О.Ю., визначальними принципами формування водогосподарського менеджменту на національному рівні є:

- соціоеколого-економічний розвиток економічного потенціалу країни;
- оптимальне поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів з урахуванням оцінки сучасного стану водних ресурсів, прогнозування їх змін у різні періоди року та самовідновного потенціалу водних ресурсів;
- програмно-цільовий метод планування, прогнозування й організації водогосподарської діяльності, що забезпечує ефективне управління територіально-господарськими системами;
- ведення державного моніторингу вод і державного водного кадастру з використанням геоінформаційних технологій тощо [2, с. 168].

Перелік вказаних принципів слугуватиме базовими критеріями, що враховуються при удосконаленні організаційних механізмів управління водними ресурсами. Проте, на нашу думку, в умовах сучасного ринкового середовища перелік даних принципів необхідно доповнити принципами економічної ефективності (що є необхідною умовою для розвитку економіки та залучення інвестицій у водогосподарський комплекс) та адаптивності (система механізмів управління водними ресурсами повинна враховувати не тільки територіальну специфіку водних ресурсів і водного потенціалу, а також глобальні тенденції розвитку економіки, соціуму та зміни клімату).

Науковець Скрипчук П.М. вважає, що удосконалення системи управління водогосподарським комплексом повинно базуватися на наступних постулатах:

- «– державний підхід до розробки стратегій розвитку водогосподарського комплексу як монопольної галузі функціонування економіки держави;
- системний аналіз стану і тенденцій водозабезпеченості та водокористування в державі;
- достатність, дієвість й гармонізація законодавчо-нормативного забезпечення;
- еколого-економічні особливості функціонування галузі та перспективи розвитку (національна безпека, еколого-економічний інструментарій, рентабельні відносини, специфіка відносин із суб'єктами природокористування в регіонах та галузях економіки держави тощо);
- науково-технічне забезпечення функціонування та раціонального використання всіх видів природних, в тому числі водних ресурсів, у контексті світових природних та соціо-еколого-економічних процесів» [3, с. 29].

На нашу думку, водогосподарський менеджмент повинен ґрунтуватися на теоретичних засадах управління з урахуванням специфічних рис об'єкту управління та балансу інтересів всіх зацікавлених осіб. У цьому аспекті модель управління національними водними господарством можна розглядати як відкриту систему, на вході якої система отримує інформацію про потреби, фінансування, людські та енергетичні ресурси тощо, а на виході – водогосподарські послуги, стан природних і штучних водойм, енергія, інформація, товари та послуги. Модель управління водогосподарською системою у контексті її інтегрованості у середовище, яке вона створює наведено на рис. 1.

Ефективність системи управління водними ресурсами та якість виходів із системи, що повинна задовольняти прямих споживачів та стейт холдерів (державні структури, бізнес, громада тощо) залежить насамперед від якості реалізації функцій управління водними ресурсами та сталих і безперервних надходжень у систему із входів.

Проведений аналіз системи управління водними ресурсами в Україні показав, що однією з проблем є відсутність чіткої системи комунікацій між окремими суб'єктами управління з приводу реалізації основних функцій, а саме:

- система моніторингу стану водних ресурсів, об'єктів водної інфраструктури та використання води в соціально-економічних системах різних рівнів носить несистемний характер, відсутні чіткі норми якості води, що використовується для різних потреб а також диференційовані норми їх використання. Це знижує можливості для формування прогнозних обсягів потреб, трендів щодо обсягів доступних ресурсів тощо;
- система планування робіт у сфері використання і захисту водних ресурсів базується на застарілих командно-адміністративних підходах і охоплює в основному такі напрямки, як: протипаводковий захист, ремонт і модернізацію окремих об'єктів інфраструктури, планування заходів щодо меліорації сільськогосподарських земель. Плани (за окремим виключенням) не містять чіткого переліку цілей, робіт та визначених джерел фінансування. Недоліком також є слабка орієнтація на активізацію інноваційної діяльності на водогосподарських об'єктах та впровадження нових технологій;
- функція організації реалізується насамперед через чіткий розподіл повноважень і відповідальності за стан



Рис. 1. Управління національними водними ресурсами як відкрита система

Джерело: запропоновано автором

окремих водних об'єктів (у рамках басейнових управлінь, територій, громад та муніципалітетів). Як свідчать дані проведених досліджень, на даний час відбувається певна трансформація систем управління водними ресурсами в Україні із урахуванням міжнародного досвіду та під впливом процесів децентралізації. Проте, ряд проблемних питань, що стосуються обсягів повноважень щодо встановлення тарифів, норм, можливостей залучення додаткового фінансування для проведення робіт тощо залишаються неврегульованими;

– функцію мотивації в системі водогосподарського менеджменту доцільно розглядати у двох аспектах:

1) мотивація персоналу водних управлінь повинна спрямовуватися на стимулювання відповідального відношення до службових обов'язків, ініціативність персоналу щодо удосконалення окремих елементів, процесів чи систем водопостачання, моніторингу та обліку водних ресурсів. Діюча система оплати праці (переважно проста почасова) та її розмір не сприяє розвитку персоналу водного господарства, зниженню корупційних проявів в даній сфері та підвищенню продуктивності праці;

2) мотивація споживачів водних ресурсів, основним завданням якої є стимулювання ресурсоощадливого та екологічно безпечного споживання, внаслідок відсутності дієвих ринкових, адміністративних та соціально-психологічних методів управління не реалізується на достатньому рівні.

– координація суб'єктів управління на різних рівнях та у галузях водного господарства здійснюється не достатньо ефективно через неадекватне нормативно-правове та організаційне забезпечення процесів прийняття рішень, відсутність єдиного водного кадастру й обліку водних ресурсів та розмитість «правил гри» на водному ринку.

Таким чином, вирішення проблем розвитку водних ресурсів та їх ефективного використання в народному господарстві потребує комплексного інтегрального управлінського підходу, основною метою якого має стати збалансоване використання водного потенціалу, його охорона та розвиток для майбутніх поколінь. Важливими умовами удосконалення організаційно-управлінських механізмів регулювання водокористування є:

– перегляд організаційної структури управління з уточненням прав, обов'язків та повноважень державних, регіональних і територіальних органів з уточненням їх функціональних обов'язків;

– розроблення ефективних мотиваційних систем, спрямованих на розвиток персоналу водного господарства а також для користувачів водних ресурсів, що стимулюватимуть ощадливе, соціально та екологічно відповідальне ставлення до водних ресурсів;

– формування ефективної системи моніторингу, координації та контролю за станом та використанням водних ресурсів, що базуватиметься на оновленій нормативно-правовій базі та сучасних інформаційних системах (зокрема, Big Data);

– оптимізація систем планування та прогнозування розвитку водних ресурсів й потреб на основі комплексного стратегічного підходу, що враховує не тільки загальні тенденції та поточні потреби, а також тенденції розвитку вітчизняної і світової економіки, зміни демографії, клімату тощо.

Важливою ланкою в системі управління водними ресурсами в умовах децентралізації стають територіальні басейнові управління. На даний час ці структури певним чином обмежені у своїй функції або дублюють певні функції обласних та міжрайонних водних управлінь. На думку колективу науковців [4, с. 52], в сучасних умовах територіальні басейнові управління повинні виконувати такі функції:

– аналіз та оцінка водних ресурсів, ведення державного кадастру й обліку використання вод, проведення радіологічного і гідробіологічного контролю води на водогосподарських системах;

– розгляд і погодження лімітів водоспоживання та дозволів на спецводокористування;

– забезпечення належної експлуатації водосховищ, захисних гідротехнічних споруд, що перебувають на балансі об'єднань;

– проектування, будівництво і реконструкція споруд на об'єктах комплексного призначення;

– координація та виконання робіт з регулювання і розчищення річок та інших водойм, створення водоохоронних смуг;

– проведення паспортизації водних об'єктів у межах басейнів тощо.

У свою чергу, за обласним та міжрайонними управліннями повинні залишатися функції моніторингу, контролю та координації басейнових управлінь щодо питань розподілу бюджетних ресурсів, виконання державних програм тощо.

Слід підкреслити, що водний потенціал має виключне значення для забезпечення насамперед продовольчої безпеки країни. Саме тому, удосконалення водного менеджменту повинно у першу чергу бути спрямоване на формування умов для доступу населення до якісної питної води, розвитку аграрного сектору та харчової промисловості.

Розглядаючи управління водогосподарським комплексом у контексті забезпечення продовольчої безпеки, ключовими проблемними питаннями на сьогодні залишаються:

1) пошук оптимальних форм та методів спільного використання, охорони та очищення водних ресурсів на регіональному рівні;

2) створення умов для залучення інвестиційних ресурсів в оновлення та модернізацію систем водопостачання та очищення стічних вод;

3) формування об'єктивних норм, тарифів та методів контролю за станом і використанням водних ресурсів на регіональному рівні із урахуванням специфіки природно-кліматичного й екологічного стану територій та соціально-економічних потреб регіону.

Особливістю використання води у сільському господарстві є те, що понад 80% безповоротно використаня води. В інших галузях економіки цей показник є значно нижчим. При цьому, для зрошення і сільськогосподарських потреб витрачається близько 26% забраної прісної води. При цьому у динаміці спостерігається зростання обсягів прісної води, що використовується на зрошення і сільськогосподарські потреби на тлі скорочення обсягів води на інші потреби (рис. 2).

Динаміка використання прісної води на різноманітні потреби відображає основні тенденції соціально-економічного розвитку України протягом 2010-2017 років. Так, скорочення обсягів використання води на питні та санітарно-гігієнічні потреби умовлено насамперед суттєвим скороченням реально проживаючого на території України населення а також втратою частини територій внаслідок окупації. Зменшення використання води у промисловості пояснюється поступовим скороченням обсягів промислового виробництва, особливо в водомістких галузях (хімічна промисловість, енергетика тощо). Зменшення обсягів сільськогосподарського водопостачання зумовлене певним скороченням частки тваринництва в сільськогосподарському виробництві. При цьому, збільшення обсягів використання води для зрошення свідчить про розширення обсягів виробництва рослинництва, зокрема на зрошуваних землях.

Тому, враховуючи тенденцію до збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в Україні

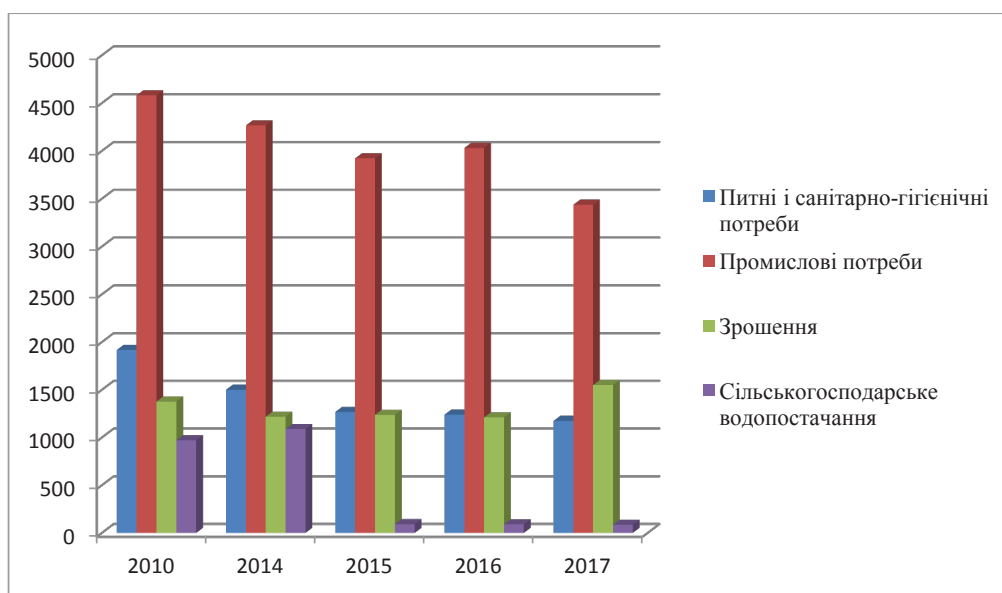


Рис. 2. Динаміка використання прісної води в Україні

Джерело: сформовано автором за даними державної служби статистики України [5]

та планові показники на майбутнє, важливим завданням державної політики у сфері водокористування є активне стимулювання аграріїв щодо впровадження нових технологій, що сприятимуть раціональному та ощадливому використанню води.

Як зазначає Сидорук Б., «для підвищення ефективності капітальних вкладень у меліорацію важливе значення має зміцнення матеріально-технічної бази меліорованих систем, і насамперед меліоративної інфраструктури – мережі водопровідних та скидних каналів, приладів та устаткування, що забезпечують автоматизацію водорозподілу, гідротехнічне регулювання та вимірювання водоподачі тощо» [6].

До провідних тенденцій розвитку землеробства, що застосовуються як в органічному так і неорганічному секторах, можна віднести створення умов для управління найбільшим станом ґрунтів, зокрема підтримання оптимальної вологості. Такий стан досягається на основі використання технологій зрошення та осушення земель, що дозволяють мінімізувати залежність сільськогосподарського виробництва від кліматичних умов та умов природного волого забезпечення. До найбільш популярних систем мікрозрошення можна віднести краплинний полив, щ набув значної популярності в Україні в останнє десятиліття. Зокрема, за період 2005-2017 років, площі сільськогосподарських земель, зайнятих цією системою поливу зросли більш ніж у два рази: з 25 тис. га до 63 тис. га.

Проте, через наявні проблеми слабкої державної підтримки меліораційних програм, застарілість іригаційних систем та значні фінансові витрати на встановлення новітньої зрошувальної техніки, масового впровадження систем мікрозрошення не планується [7, с. 208].

Досліджуючи новітні технології в розвитку сільськогосподарства, можна робити висновок, що саме їх поєднання для різних сільськогосподарських культур призводить до значної економії ресурсів (у тому числі води). До таких технологій слід віднести:

- 1) технології обробітку ґрунтів: “Mini-till”, “No-till”, “Strip-till”;
- 2) інноваційні технології у рослинництві: селекція, генна інженерія, органічне землеробство;

3) технології мікрозрошення: краплинне, кругове, лінійне, барабанне тощо;

4) впровадження ІТ та космічних технологій дозволяє здійснювати комплексне вимірювання та контроль вологості ґрунтів, визначати оптимальне співвідношення температури і вологості для продуктивного вирощування різних сортів рослин, прогнозувати природні явища та їх вплив на стан сільськогосподарських земель.

Комплексне використання вказаних технологій дозволило б не тільки забезпечити високий рівень продовольчої безпеки при оптимальному використанні наявних водних ресурсів у сільському господарстві, а й підвищити експортний потенціал України.

Рівень застосування вкапни технологій на Україні на даний час залишається критично низьким. Впровадженню та адаптації прогресивних технологій рослинництва заважають ряд організаційно-економічних проблем, до яких можна віднести: мізерна державна підтримка впровадження нових технологій у аграрне виробництво, при якій майже всі витрати несуть самі аграрії, обмежений доступ до фінансування, зокрема відсутність дешевого кредитування аграрного бізнесу, необхідність заміни діючого машино-тракторного парку, недостатній рівень кваліфікації працівників сільськогосподарських підприємств.

Погоджуємося з думкою Білінської В., що «заляда подолання низького рівня інноваційно-технологічної оснащеності аграрної галузі та підвищення продовольчої безпеки, необхідно здійснити низку змін, які, у першу чергу, мають стосуватися:

- інституційно-правового забезпечення щодо методів ведення сільського господарства;
- активізації розвитку аграрної науки та інтелектуального потенціалу АПК;
- покращення рівня підготовки і підвищення кваліфікації працівників аграрної галузі;
- стимулювання державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, зайнятих інноваційною діяльністю;
- залучення інвестицій щодо впровадження науково-технічних досягнень у виробництво;

- реалізації відповідних програм і стратегій розвитку інноваційної діяльності у сільському господарстві;
- розробки та впровадження дієвих механізмів стимулювання нововведень в аграрній сфері;
- державної підтримки ДіР в галузі селекції, генної інженерії та нанотехнологій;
- формування організаційно-економічного механізму технологічної безпеки аграрної галузі;
- підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції в контексті еко- та біорозвитку тощо» [8, с. 80].

На переконання автора, удосконалення організаційних та інституційних механізмів водокористування повинно здійснюватися у тісному взаємозв'язку з економічними механізмами, що виконуватимуть роль «підсилювачів» реалізації управлінських функцій, «ринкових регуляторів» відносин між учасниками відносин у сфері використання водних ресурсів та «обмежувачів» нелегальної діяльності. З цією метою необхідно модернізувати існуючі економічні регулятори на основі впровадження у практику водогосподарських зв'язків ряду ринкових інструментів, серед яких: податки, платежі, фінансова допомога, кредити, платні дозволи на скиди, квоти, допуски чи граничні показники рівня забруднюючих викидів, ліцензії на використання природних водойм.

Дієвими стимулами для впровадження інновацій в галузі охорони, використання та очищення водних ресур-

сів є забезпечення умов для розвитку інноваційного підприємництва в екології, виробництво екотехніки та впровадження екотехнологій, впровадження екологічного аудиту, тощо.

Висновки. Одним з основоположних завдань щодо організації ефективного управління водними ресурсами у контексті їх сталого використання та забезпечення продовольчої безпеки є формування ефективної системи менеджменту водних ресурсів. Сучасна система управління водними ресурсами в Україні перебуває у стані певного розбалансування та трансформації і не здатна забезпечити ефективне використання водного потенціалу та його охорону.

Проведений аналіз системи управління водними ресурсами в Україні показав, що однією з проблем є відсутність чіткої системи комунікацій між окремими суб'єктами управління з приводу реалізації основних функцій управління а саме планової, організаційної, мотиваційної та контролюючої. Запропонований у статті підхід щодо оптимізації відповідних функцій та забезпечення їх ефективної реалізації у відповідності до загальних та специфічних принципів водокористування може бути використано для удосконалення процесів реформування національної системи водного господарства та забезпечення продовольчої безпеки.

Список використаних джерел:

1. Зацерковний В.І. Аналіз системи управління водогосподарським комплексом України та пошук шляхів щодо її вдосконалення / В.І. Зацерковний, Л.В. Плічко // Наукоємні технології. – 2017. – № 4(36). – С. 358–367.
2. Судук О.Ю. Напрями вдосконалення механізмів державного регулювання водокористування України / О.Ю. Судук // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 2(35). – С. 164–169.
3. Скрипчук П.М. Сучасні підходи до формування водогосподарського менеджменту / П.М. Скрипчук // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 26–30.
4. Хвесик М.А. Економічні аспекти управління водокористуванням в умовах децентралізації влади в Україні / М.А. Хвесик, Л.В. Левковська, В.М. Мандзик // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – Випуск 2(4). – Частина 2. – С. 49–55.
5. Довкілля України: статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2017.
6. Сидорук Б. Особливості водокористування в аграрній галузі : проблеми і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agrorprod.biz/2016/04/29/osoblyvosti-vodokorystuvannya-v-ahrarnij-haluzi-problemy-i-perspektyvu/>
7. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : [монографія] / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдован, Б.Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 496 с.
8. Білінська В. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження / В. Білінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 7. – С. 74–81.
9. Stehnei M.I. Ecological component of sustainable development of rural territories in Ukraine / M.I. Stehnei // Актуальні проблеми економіки. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2013. – № 10. – С. 171–177.
10. Stehnei M.I. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / M. Stehnei, I. Irtysheva, Y. Boiko // Problems and Perspectives in Management (open-access): journal. – Sumy: LLC "CPC "Business Perspectives", 2017. – Volume 15, Issue 3. – P. 212–223. doi: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(3-1\).2017.05](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(3-1).2017.05)

Анотація. Основой эффективной организации использования водных ресурсов и обеспечения продовольственной безопасности в Украине является формирование современной системы водного менеджмента, которая сочетает стратегические цели, задачи и балансирует функции управления водным потенциалом в соответствии с имеющимися потребностями населения, промышленности и сельскохозяйственного производства. Рассмотрены особенности менеджмента водных ресурсов Украины сквозь призму модели открытой системы. Уточнены функции менеджмента водных ресурсов (мониторинг, планирование, организация, координация и контроль), определены специфические особенности и эффективность их реализации. Предложены направления совершенствования системы управления водными ресурсами на современном этапе трансформации хозяйственных систем.

Ключевые слова: водный менеджмент, функции водного менеджмента, принципы управления водными ресурсами, система мониторинга, водопотребления, продовольственная безопасность.

Summary. The basis for effective organization of water use and food security in Ukraine is the formation of a modern water management system that combines strategic goals, objectives and balances the functions of water potential management in accordance with the existing needs of the population, industry and agricultural production. The purpose of this article is to investigate scientific approaches and systematize the functions, principles and trends of improving water management in Ukraine in the context of food security. The features of water resources management of Ukraine through the prism of the open system model are investigated in the article. The functions of water resources management (monitoring, planning, organization, coordination and control) have been clarified, specific features and effectiveness of their implementation have been determined. It is proved that important conditions for improvement of organizational and managerial mechanisms of regulation of water use are: review of the organizational structure of management with clarification of rights, responsibilities and powers of state, regional and territorial bodies with clarification of their functional responsibilities; development of effective motivation systems aimed at the development of water management personnel as well as for users of water resources that will stimulate economical, socially and environmentally responsible attitude to water resources; creation of an effective system for monitoring, coordination and control over the state and use of water resources, based on the updated legal framework and modern information systems (in particular Big Data); optimization of planning and forecasting systems for the development of water resources and needs based on a comprehensive strategic approach that takes into account not only the general trends and current needs, but also the trends of the domestic and world economy, changing demographics, climate and more. The approach proposed in the article to optimize the respective functions and ensure their effective implementation in accordance with the general and specific principles of water use can be used to improve the processes of reforming the national water management system and ensure food security.

Key words: water management, functions of water management, principles of water management, monitoring system, water consumption, food security.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 16

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,62.
Підписано до друку 30.11.2017 р. Замов. № 3011/17. Наклад 100 прим.

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