

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 35
Частина 1



Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Коркоц О.М. – кандидат економічних наук

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 12 від 24.12.2018 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Гончарова В.О.**ОРІЄНТАЦІЯ НА ЦІЛІШНУ ОСОБИСТІТЬ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ
ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ПОСТНЕКЛАСИЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАННЯ.....5**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Дорохов О.В., Бестужева С.В., Бестужев В.О.**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ
У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....10**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Андрющенко О.Б.**ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ЯК ОСНОВНОЇ КАТЕГОРІЇ
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....15**Апопій В.В.**СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ УКРАЇНИ:
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ.....20**Бреус С.В.**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....24**Дука А.П., Голик М.М.**РОЗВИТОК ФОРМ ІНТЕГРАЦІЇ МІЖ ОСНОВНИМИ УЧАСНИКАМИ
В СИСТЕМІ «НАУКА – ВИРОБНИЦТВО» В УКРАЇНІ.....31**РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Андрієнко М.М., Щиголь І.В.**УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....37**Базалійська Н.П.**ЕВОЛЮЦІЯ ТА ГЕНЕЗИС ПОВЕДІНКОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....43**Безчасний О.У.**ОПТИМІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ КАНАЛІВ
ПІД ЧАС УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....50**Гугул О.Я.**СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ
НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....57**Журан О.А.**ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....62**Задорожнюк Н.О., Алексеєнко С.О., Жанько К.О.**

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В ІТ-СФЕРІ.....66

Качуровський С.В.СУЧАСНІ ЕЛЕМЕНТИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО
УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ.....70**Князєва О.А., Каленчук А.С.**МЕХАНІЗМ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНО ЗНАЧУЩИХ ПОСЛУГ
СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ.....75**Кондратенко Д.В., Яско Р.С.**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ
РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСББ.....79

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Архипенко С.В., Мартиненко В.Ф.

ВИБОРЧІ PR-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗВ'ЯЗКІВ З ГРОМАДСЬКІСТЮ В ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ: ХАРАКТЕРИСТИКА НАЯВНИХ ПІДХОДІВ..... 84

Білик В.В.

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ..... 88

Зварич О.І.

ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ..... 92

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Поповиченко Г.С., Сергієнко С.С.

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ..... 97

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Оверчук В.А.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОСНОВА МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ПРОФЕСІЙНОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ..... 101

Абдуллаєва А.Є., Яковенко К.А.

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ..... 105

Волошанюк Н.В., Чепа А.О.

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ..... 109

Лебеда М.О.

ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОГО ТА РЕГУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФОП..... 114

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Височан О.О.

ЕТАПИ ТА МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ: УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД..... 121

Костюнік О.В., Гудима В.Ю.

ОЦІНКА ЗАПАСІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ..... 126

Дорошенко О.О., Павелко О.В.

ІНТЕГРАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ..... 129

Єршова Н.Ю., Гаркуша В.О.

ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ І СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ..... 136

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Дзюбановська Н.В., Ляшенко О.М.

ЗАСТОСУВАННЯ АRІМА-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... 142

Старченко Г.В.

СУЧАСНА АРХІТЕКТОНІКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ..... 148

РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Шапошников К.С.

Рецензія на монографію Н.Д. Маслій «Інтеграційні форми розвитку підприємств: теоретичні аспекти та практичні підходи»..... 155

Новий вид наукових послуг..... 156

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ОРІЄНТАЦІЯ НА ЦІЛІСНУ ОСОБИСТІТЬ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ПОСТНЕКЛАСИЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАННЯ ORIENTATION ON A PARTICIPATING PERSON AS NECESSITY FOR THE FORMATION OF POST-ECONOMIC ECONOMIC KNOWLEDGE

У статті визначено сутність інтегральної цілісності, яка виражається в природній (органічній) цілісності. Обґрунтовано відмінність природи людини від людини-особистості. Так, остання має триіпостасну цілісну підсвідомо-свідомо-духовну природу. Розкриваючись через триіпостасну цілісну підсвідомо-свідомо-духовну природу, людина виконує творчий акт, будучи особистістю та розвиваючись як вона.

Ключові слова: цілісність, інтегральна цілісність, цілісна людина, цілісна особистість, триіпостасна цілісна підсвідомо-свідомо-духовна природа особистості, творчість.

В статті определена сущность интегральной целостности, которая выражается в естественной (органической) целостности. Обосновано отличие природы человека от человека-личности. Так, последняя имеет трехипостасную целостную подсознательно-сознательно-духовную природу. Раскрываясь через трехипостасную

целостную подсознательно-сознательно-духовную природу, человек выполняет творческий акт, являясь личностью и развиваясь как она.

Ключевые слова: целостность, интегральная целостность, целостный человек, целостная личность, трехипостасная целостная подсознательно-сознательно-духовная природа личности, творчество.

The article defines the essence of integral integrity, which is expressed in natural (organic) integrity. The difference between human nature and human personality is substantiated. Thus, the latter has a three-part holistic, subconsciously-consciously-spiritual nature. Opening up through a three-pronged holistic subconsciously-consciously-spiritual nature, a person performs the creative act, being a personality and developing like it.

Key words: integrity, integral integrity, integral person, integral personality, three-dimensional integral subconsciously-conscious-spiritual nature of personality, creativity.

УДК 330.1

Гончарова В.О.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри соціальних
та економічних дисциплін
Харківський національний університет
внутрішніх справ

*Людина є загадка не як тварина і не як істота соціальна,
не як частина природи й суспільства, а як особистість, саме як особистість.*

М.О. Бердяєв. Про людину, її свободу та духовність

Людина є особистість не по природі, а по духу

М.О. Бердяєв. Про людину, її свободу та духовність

Постановка проблеми. Людина як суб'єкт економіки давно привертає увагу вчених, перш за все економістів. Це можна пояснити багатьма факторами. Однак саме зараз необхідно зазначити, що саме людина як суб'єкт економіки не розглядалась економічною теорією, хоча у свій час політекономія за основний предмет мала відносини між людьми. З переходом до економіки науки (Г.В. Задорожний), в якій відносини не вивчаються зовсім, взагалі не має місця для таких категорій, як людина й особистість. Сама людина в ній розглядається «як засіб отримання прибутку, що власне властиво й новомодним нині теоріям людського, інтелектуального, соціального, символічного й інших подібних, пов'язаних з людиною, капіталів» [1, с. 3].

Сьогодні насаджуване споживацтво через пропаганду гламурного життя з прихованими смислами перетворило людину на споживача. Глибока деградація людини не є остаточною проблемою

людства, адже вже йдеться про проблеми його виживання. Остання проблема є цілком реальною. Так, академік Г.В. Задорожний усвідомлює, що «в істинно людському плані рух здійснюється не в тому напрямку, а більш глибоко – що й людина вже не зовсім людина, що в чомусь вона повертається до предлюдини, а в чомусь вже стає й постлюдиною» [2, с. 144]. Водночас академік В.О. Лекторський в одній зі своїх наукових праць стверджує, «що саме за допомогою наук про людину можна знайти умови, що забезпечують збереження самої людини (інакше вона загине). Однак справжня картина виявляється складніше. Все більше стає зрозумілою нова обставина: сучасні науки про людину можуть створити принципово інший рівень людського розвитку, але вони ж за певних умов можуть використовуватися для деградації людини, її «розлюдинення» – в цьому випадку виявиться, що саме розвиток наук про людину призведе до того, що людина в звичному нам розумінні зникне,

загине» [3, с. 4]. Саме тут йдеться про «виробництво» робота-постлюдини, чіповія-кіборга.

Між тим не втратило, а набуло ще більшої значущості твердження, що саме суб'єкти, люди створюють реальність. При цьому наприкінці минулого століття «сучасна наука – на передньому краї свого наукового пошуку – поставила в центр досліджень унікальні системи, що історично розвиваються, в які як особливий компонент включається сама людина» [4, с. 636]. І це не є випадковим, оскільки саме зараз, як неодноразово зазначалось багатьма дослідниками різних галузей наук, основним імперативом для всіх нас є виживання людства. Вірогідно з розуміння цього імперативу розпочалося формування постнекласичної науки, об'єктом якої стали людинорозмірні комплекси, а «головна особливість якої зводиться до того, що сама людина-дослідник включена в об'єкт наукового пошуку, вона – не той зовнішній спостерігач, а безпосередній активний учасник розвитку (саморозвитку) реальності» [5, с. 12]. «Це вимагає, щоб у економічних дослідженнях першочергова увага приділялася саме людині, особистості як головному базовому суб'єкту господарських перетворень і соціокультурної динаміки» [6, с. 19].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зі втіленням принципів постнекласичної науки нині став переважати цілісний спосіб розгляду всіх явищ, зокрема людини, особистості. Так, в економічних дослідженнях людина почала розглядатись як космо-біо-соціальна істота [7, с. 113], «не просто як біосоціальна істота, а як така, що має єдину внутрішню трипостасну природу» [5, с. 9], як така, що має триалектичну, трипостасну біо-соціо-духовну природу [8, с. 123] та єдину внутрішню духовно-свідомо-підсвідому природу [9, с. 50]. Як ми бачимо, сьогодні серед дослідників немає єдиного розуміння природи ні цілісної людини, ні цілісної особистості. Взагалі без розуміння природи цілісної людини ми не зможемо визначитися з природою цілісної особистості.

Постановка завдання. Таким чином, метою дослідження є визначення сутності категорії «цілісність», аналіз природи цілісної людини та цілісної особистості, аргументація орієнтації на цілісну особистість як необхідність під час формування постнекласичного економічного знання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні справді в наукових економічних дослідженнях на перший план виноситься проблема цілісності людини, особистості, хоча декілька століть поспіль наука ігнорує цілісну людину, розглядає її лише як біосоціальну істоту, заперечуючи духовну природу людини. Відбувається це «з тих пір як в середині XVII століття Декарт оголосив міркування про духовну сутність людини недоречними, західний світ цікавився тільки тим, що існує поза людиною, – природою та суспіль-

ством» [10, с. 215]. Ще 300 років тому відбулося спрощення не тільки людини, але й її цілей та цінностей, а також світу та суспільства (В.К. Батурін), тому що за допомогою думок сучасних тоді філософів відбулося несподіване народження предмету економіки, яке увінчалось «повним відходом від моральної філософії, від етики, від моралі» [11, с. 168]. В результаті цього, як зазначає професор В.К. Батурін, «загальне благополуччя людини зведено лише до її матеріального добробуту. А сама людина з її безоднею смислів – до економічного додатку <...> Таємничий світ трансформується у примітивну суспільну схему, де людині відводиться роль продавця, покупця або посередника під час купівлі-продажу деяких товарів і послуг» [11, с. 169].

Сьогодні, як вже було зазначено, економіксічна наука (Г.В. Задорожний) ставиться до людини як до «засобу, фактору чогось, що має лише певне логічне, кількісне-наукове (!) вимірювання і все заради того цілераціонального, яке спочатку виступає як мета, а потім і як бажаний єдиний результат – прибуток» [12, с. 4].

Зараз вже цілком очевидно, що розв'язання проблеми перебуває у сфері духовних цінностей, тільки вони роблять людину людиною.

Вже сьогодні людина має усвідомити, що вона є цілісною, як і цілісною є особистість. Проте розуміння цілісності природи людини та особистості без міжпредметних запозичень, перш за все напрацьованих знань про людину сучасною філософією, неможливе. Тому напрацьовані знання науками про людину повинні широко використовуватися під час оновлення методологічного інструментарію в теоретичних економічних дослідженнях. Саме на цьому наголошують В.Д. Базилевич та В.В. Ільїн: «у зв'язку з розширенням предметного поля економічного знання воно охоплює зараз не лише виробничо-господарські, але й філософські, духовні проблеми економічної науки. Це вже не суто економічна теорія, що фокусує увагу на змістовній стороні здійснюваного пізнання. Вона включила в коло своїх інтересів не лише гносеологічну проблематику (аналіз основних сенсів економічного знання), але й онтологічну, пов'язану з метанауковими (філософськими, моральними, правовими тощо) уявленнями про саму економічну реальність» [13, с. 97].

Так, людина є складною цілісною системою. «Однак сутність людини як цілісної системи не зводиться до простої суми складових її підсистем: матеріальної й ідеальної. Зрозуміло, її утворюють фізичні, хімічні, біологічні психічні та інші компоненти <...> Тому під час механічного сумування відсутній головний інтеграційний зв'язок, центр, який об'єднує всі ці якості в єдине ціле – в особистість» [14, с. 231].

На практиці є велика плутанина між сумативною та інтегральною цілісністю. Яскравий приклад різниці між ними наводить в одній зі своїх праць Є.С. Півнев: «Візьмемо для прикладу два об'єкти: купу яблук і яблуко. Купа – це проста сума, сумативна множина і як така системою не є. Яблуко ж є органічною цілісною єдністю, інтегральним утворенням складових його елементів або компонентів. Таким чином, як видно з цього найпростішого прикладу, відмінність сумативних і цілісних інтеграційних множин полягає у феномені інтеграції» [15].

Тепер ми можемо визначити також сутність самої інтегральної цілісності, яка виражається в природній (органічній) цілісності.

Саме на переході до інтегральної цілісності наполягав австрійський філософ К. Гюнцель [14, с. 230], коли висловлювався щодо складних систем, включаючи соціальну. Водночас «за К. Гюнцелем, людина являє собою складну цілісну систему, яка є компонентом більш складних систем біологічної та соціальної» [14, с. 230]. Саме на цьому наголошував М.О. Бердяєв. Він вважав, що «емпірична людина входить, як частина, в будь-яке соціальне або природне ціле» [16, с. 178–179], однак «вона це робить не як особистість, і особистість її залишається поза цим підпорядкуванням частини цілому» [16, с. 178–179]. Тобто природа самої людини є органічною цілісною єдністю. Водночас особистість «є первісною цілісністю та єдністю» [16, с. 187]. «Особистість не є частиною й не може бути частиною по відношенню до якого-небудь цілого, хоча б величезному цілому, усьому світу. Це є істотним принципом особистості, її таємницею» [16, с. 178]. «У Лейбніца, як і у Ренув'є, монада є простою субстанцією, що входить в складне утворення. Монада замкнута, закрита, не має вікон і дверей. Для особистості же розкривається нескінченність, вона входить у нескінченність і впускає в себе нескінченність, у своєму саморозкритті вона спрямована до нескінченного змісту. І водночас особистість передбачає форму та межу, вона не змішується з навколишнім світом і не розчиняється у ньому» [16, с. 178–179]. Тобто цілісна людина та цілісна особистість є природньою (органічною) єдністю.

Однак, як уже зазначалось, сучасна наука ігнорує цілісну людину, розглядає її лише як біосоціальну істоту. При цьому в роботах філософів ХІХ – ХХ століть, а саме К. Гюнцеля, В.С. Соловйова і М.О. Бердяєва, «йдеється про трьохланцюгову природу людини: природньо-біологічну, соціально-психологічну та духовно-космічну (або духовно-божественну)» [14, с. 230].

З початком формування методології постнекласичної економічної науки ще у 2005 році вченими-економістами Г.В. Задорожним та І.В. Колупаєвою

була запропонована та обґрунтована гіпотеза щодо трипостасної духовно-біо-соціальної природи людини [17, с. 46–62].

Сьогодні А.М. Колот акцентує увагу на тому, що «наукові дослідження соціального-трудоного характеру слід спрямувати в русло сприйняття людини як особистості <...> При цьому як аксіому слід прийняти цілісно три іпостасі природи людини, а саме духовну, біологічну, соціальну. Слід по-новому, з висоти ХХІ століття оцінити, усвідомити як першорядну духовну, моральну іпостась, її особливу роль, специфіку, як фундаментальну якість, якої позбавлені інші живі істоти» [18, с. 814].

Г.В. Задорожний має рацію, коли пояснює, що «якщо біологічна іпостась приймається всіма без особливих заперечень, то відносно соціальної та духовної іпостасей такої єдності в розумінні немає. Тут, з одного боку, спрацьовує стереотип марксистського трактування соціального як найбільш істотного загалом-то урізано-спрощеної цим вченням біосоціальної природи людини; з іншого боку, позначається штучність ігнорування об'єктивною наукою духовної сфери життєдіяльності людини на підставі розриву початково-триваючої (нікуди не зникаючої) синкретичності реальності, що виразилося в розрізненні/відділенні/відокремленості матеріального та духовного, фізичного і свідомого» [19, с. 17].

Однак все ж таки людина має трипостасну духовно-біо-соціальну природу. Справді, біологічна іпостась природи людини не потребує додаткових обґрунтувань її необхідності, важливості, приймається без заперечень, тому що «стримуючим фактором завжди стає тілесна іпостась, пов'язана з біофізичними можливостями досягності того, що відкривається та чого може прагнути духовно-соціальна іпостась людини. Тут йдеться про різні періоди життя в біофізичному аспекті (дитинство, юність, зрілість, старість і смерть), які накладають межі можливого, тобто реалізації здібностей і досягнення висот, які визначаються духовною іпостассю» [20, с. 40–41]. Остання «їх пронизує й управляє ними ще на тій граничній стадії формування людини, коли в момент запліднення яйцеклітини їй задається хвильово-голографічний геном (уном) як своєрідна матриця-програма формування та розвитку, життєдіяльності людини» [19, с. 17–18]. Взагалі «людину відрізняє від усього іншого живого саме присутність у неї духа, духовності як тієї «солі моря», яка задає/визначає/реалізує якість людських відносин-взаємодій – людськості в самій людині» [19, с. 17–18], а також якість біологічної іпостасі. Без духовності людина стає звіролюдиною. Духовна іпостась є «основоположною, фундаментально задаючою-визначальною, життєтворчою і для біологічної, і для соціальної іпостасей» [19, с. 17–18] людини тільки тоді, коли вона є цілісною особистістю. Інакше людина зали-

шитися на тому рівні духовності, з яким вона народилася. Загалом до найвищої духовності людина йде усе життя.

«Особистість є не натуралістичною, а духовною категорією» [15, с. 186]. Тому навіть «саме розкладання образу особистості не означає її остаточного зникнення. Особистість незнищенна. Особистість себе творить і здійснює свою долю, знаходячи джерело сил у бутті, що її перевищує» [16, с. 180], чого неможливо сказати про людину.

Необхідно зазначити, що людина є соціальною істотою. Для людини вкрай впливовим є соціальне оточення, але «особистість у людині є перемогою над детермінацією соціальної групи» [16, с. 180–181], «особистість у людині не детермінована спадковістю, біологічною та соціальною, вона є свободою в людині, можливістю перемоги над детермінацією світу» [16, с. 187]. Незважаючи на те, позитивною чи негативною є людина-особистість, тільки вона у змозі подолати детермінацію соціальної групи та навіть усього світу. Отже, соціальна іпостась визначає якість як біологічної, так і духовної іпостасей людини, але не людини-особистості. Для останньої «соціальність лише фіксує наявність у житті відносин взаємодії між особами (людьми) в різних формах. Але про сам тип даних відносин їх цілеспрямованість, якісність (на зло або на благо людині) абсолютно нічого не говорить» [19, с. 17–18]. Вона є пустою для особистості.

Сьогодні новим предметом праці є свідомість живої людини. На наш погляд, під час розгляду природи людини як цілісної особистості обов'язково необхідно враховувати цей факт. В одному зі своїх наукових досліджень ми розглядали особистість саме як людину, що має єдину внутрішню духовно-свідомо-підсвідому природу [9, с. 50], а також пояснювали важливість застосування для визначення сутнісних сил особистості саме такої інтегральної цілісності, в яку включено новий предмет праці, а саме свідомість.

Загалом «саме свідомість особистості в людині говорить про її вищу природу та вище поклонання» [16, с. 178]. При цьому «особистість є істотою розумною, але вона не визначається розумом, її не можна визначити як носія розуму. Розум сам по собі не особистий, а універсальний, загальний, безособовий» [16, с. 181]. Тут йдеться про колективну свідомість. Останню без підсвідомості не має сенсу розглядати, бо вона є єдиним цілим. Людина усвідомлює реальність за допомогою підсвідомості. Проте остання виконує все, про що просить свідомість. Саме свідомість, використовуючи здобуті знання та «підказки» підсвідомості, починає діяти, збагачуючи свою духовність, а духовність, як зазначає С. Гроф, – це «особиста справа кожного, що стосується його взаємовідносин з космосом» [21].

Отже, розвиток людини як особистості розкривається через трипостасну цілісну підсвідомо-свідомо-духовну природу. Саме в такому напрямку відбувається розвиток особистості, тобто від підсвідомої іпостасі до свідомої, зрештою, до духовної іпостасі. Це й є творчим актом. Як стверджує М.О. Бердяєв, «особистість є не субстанцією, а актом, творчим актом» [16, с. 181]. Людина, коли розвивається як особистість, розкриваючись через трипостасну цілісну підсвідомо-свідомо-духовну природу, виконує творчий акт.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, у результаті наукового дослідження визначено сутність інтегральної цілісності, яка виражається в природній (органічній) цілісності. Також обґрунтовано відмінність природи людини від людини-особистості. Так, остання має трипостасну цілісну підсвідомо-свідомо-духовну природу. Розкриваючись через трипостасну цілісну підсвідомо-свідомо-духовну природу, людина виконує творчий акт, будучи особистістю та розвиваючись як вона.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задорожний Г.В. Человекомерный вектор кардинального обновления методологии экономической науки: от политической экономии через философию хозяйства к глобалистике (к 400-летию политической экономии). Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2015. 39 с.
2. Задорожний Г.В., Колупаева И.В. Человеческая деятельность как источник хозяйственного развития. Социальная экономика. 2005. № 1–2. С. 144–151.
3. Лекторский В.А. Возможны ли науки о человеке? Вопросы философии. 2015. № 5. С. 3–15.
4. Степин В.С. Теоретическое знание. Москва: Прогресс-Традиция, 2000. 744 с.
5. Задорожний Г.В. Духовно-ноосферно-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества. Харьков: ВННОО имени В.И. Вернадского, 2015. 107 с.
6. Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки: монографія / за ред. Г.В. Задорожного, О.І. Давидова. Харків: Точка, 2013. 266 с.
7. Тарасевич В.Н. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке. Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 107–117.
8. Задорожний Г.В. Личность как начало координат реактуализации политэкономических исследований. Вопросы политической экономии. 2013. № 1 (6). С. 103–128. URL: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fvopoliteco.ucoz.com%2Fmgz%2Fwpe2013-01.pdf&name=wpe2013-01.pdf&lang=ru&c=568493ede612&page=3>.
9. Гончарова В.А. Сущностные силы личности как определяющие детерминанты новой экономической парадигмы. Молодой ученый. 2016. № 1. С. 48–51. URL: http://nbnub.gov.ua/UJRN/molv_2016_1%281%29_13.

10. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. Москва: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 336 с.

11. Батурич В.К. Экономика как разрушенная философия. Развитие и экономика. 2013. № 6. С. 166–171.

12. Задорожний Г.В. Иначе возможное как сотворчество человечности (размышления о главном в связи с кризисом экономической науки). Полтава: Скайтек, 2011. 259 с.

13. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики: возможности необходимого. Философия хозяйства. 2009. № 6 (66). С. 97–104.

14. Сомкин А.А. Ориентация на целостную личность как исходная установка «нового ценностного мышления» К. Гюнцеля. Вестник ТГУ. 2008. № 1 (57). С. 229–235. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/orientatsiya-na-tselostnuyu-lichnost-kak-ishodnaya-ustanovka-novogo-tsennostnogo-myshleniya-k-gyuntslya>.

15. Пивнев Е.С. Теория управления. Томск: ТМЦДО, 2005. 246 с. URL: <http://lib.sale/upravleniya-teoriya/teoriya-upravleniya-pivnev.html>.

16. Бердяев Н.А. О человеке, его свободе и духовности: избранные труды. Москва: Психолого-соц. институт, Флинта, 1999. 312 с.

17. Задорожний Г.В., Колупаева И.В. Людська діяльність: зміст і трансформація структури у сучасному господарському розвитку. Харків: Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, 2009. 158 с.

18. Колот А.М. Наука о труде: становление и теоретико-методологическое обновление. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее / под ред. В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича. Киев, 2014. С. 799–822.

19. Задорожний Г.В., Задорожная О.Г. Триалектика как методология истинного хозяйственного постижения реальности и человека (препринт научного доклада на Харьковском Каразинском междисциплинарном методологическом семинаре). Харьков: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2017. 32 с.

20. Задорожний Г.В., Колупаева И.В. О необходимости преодоления чисто экономического подхода в исследованиях человеческой деятельности как требование постнеклассической науки и актуализации духовно-нравственных ценностей. Социальная экономика. 2007. № 3–4. С. 40–53.

21. Гроф С., Ласло Э., Рассел П. Революция сознания: трансатлантический диалог / пер. с англ. М.В. Драчинского. Москва: АСТ и др., 2004. 248 с. URL: <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/4558/4560>.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

THEORETICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF BUSINESS COMMUNICATION IN INTERNATIONAL BUSINESS

УДК 174+339.9

Дорохов О.В.

к. е. н., доцент кафедри інформаційних систем

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Бестужева С.В.

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Бестужев В.О.

студент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто наявні визначення понять «ділове спілкування», «комунікація» та «ділова комунікація», встановлено їх відмінності та взаємозв'язок. Виходячи з макроекономічного характеру теми роботи, автори обґрунтували роль ділового спілкування у сфері міжнародного бізнесу. На основі проведеного дослідження автори проаналізували наявні теоретичні підходи до визначення сутності ділового спілкування та класифікації його видів.

Ключові слова: комунікація, ділове спілкування, міжнародний бізнес, інформація, процес, підхід.

В статье рассмотрены существующие определения понятий «деловое общение», «коммуникация» и «деловая коммуникация», установлены их отличия и взаимосвязь. Исходя из макроэкономического характера темы работы, авторы обосновали роль делового общения в сфере международного бизнеса. На основе проведенного исследова-

ния авторы проанализировали существующие теоретические подходы к определению сущности делового общения и классификации его видов.

Ключевые слова: коммуникация, деловое общение, международный бизнес, информация, процесс, подход.

The article considers the existing definitions of the essence of the concepts "business communication", "communication" and "business communication", established their difference and relationship. Given the macroeconomic nature of the topic work the authors explain the role of business communication in international business. On the basis of the study, the authors analyzed the existing theoretical approaches to definition of essence of business communication and classification of its species.

Key words: communication, business communication, international business, information, process, approach.

Постановка проблеми. Сучасний стан функціонування українських підприємств на світовому ринку обумовлює необхідність розроблення дієвих механізмів їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища з урахуванням внутрішніх чинників економічного розвитку. У зв'язку з цим ключовим фактором успіху підприємств у зовнішньоекономічній сфері є ефективне ділове спілкування з іноземними партнерами задля встановлення довгострокових ефективних економічних зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами ефективного ділового спілкування займаються такі вітчизняні та закордонні вчені, як Т.Б. Гриценко, М.Й. Дмитренко, Б.З. Зельдович, А.Я. Кібанов, Д.Д. Захаров, У.Р. Коновалова, Ю.В. Дубинін, Дж.М. Лейхіфф, Дж.М. Пенроуз, Р. Фішер, Д. Ертель, Л.Є. Стровський.

Незважаючи на значну кількість теоретико-методичних доробок, поза увагою вчених залишається проблема теоретичного дослідження та узагальнення підходів до визначення сутності ділового спілкування з урахуванням сучасного стану розвитку міжнародного співробітництва вітчизняних суб'єктів господарювання в різних сферах економіки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану теоретичного та мето-

дичного розроблення питання сутності та видів ділового спілкування підприємств із закордонними партнерами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток світової економіки характеризується посиленням глобалізаційних процесів, що сприяє підвищенню ефективності міжнародної економічної взаємодії її суб'єктів через уніфікацію методів, способів та прийомів такої взаємодії. У зовнішньоекономічній діяльності однією з важливих складових є встановлення ділових контактів між партнерами різних країн, що опосередковується діловим спілкуванням.

Вітчизняний науковець Ю.І. Палеха визначає спілкування як самостійну та специфічну форму активності особистості задля встановлення відносин з іншими людьми, отримання інформації та досягнення певного взаєморозуміння, вирішення ділових проблем [11, с. 102].

Визначення поняття «ділове спілкування» є можливим через дослідження його зв'язку з такими поняттями, як «комунікація» та «ділова комунікація».

Поняття «комунікація» та «ділова комунікація» як в економіці, так і в психології, політиці, соціології виступають як загальне й особливе, оскільки останнє є вихідним стосовно першого (комунікація – обмін інформацією в процесі діяльності,

спілкування). Ефективність комунікацій в організації часто визначає якість рішень та їхню реалізацію. Іншим, релевантним для розкриття сутності поняття «ділова комунікація» вважається поняття «діяльність», оскільки саме ділова комунікація має на меті відносини у зв'язку з менеджерською діяльністю або бізнес-діяльністю. Призначенням управлінської діяльності є забезпечення цілеспрямованої та скоординованої діяльності трудового колективу задля вирішення завдань, що постають перед ним.

Ділова комунікація, на думку А.П. Панфілової, передбачає дотримання таких умов:

1) обов'язковість контактів усіх учасників спілкування незалежно від симпатій та антипатій;

2) предметно-цільовий зміст комунікації;

3) дотримання формально-рольових принципів взаємодії з урахуванням посадових ролей, прав та функціональних обов'язків;

4) взаємозалежність всіх учасників ділової комунікації задля досягнення кінцевого результату та під час реалізації особистих намірів;

5) комунікативний контроль учасників взаємодії;

6) формальні обмеження:

– конвенційні обмеження, тобто дотримання правових, соціальних норм, дотримання регламентації (дотримання правил внутрішнього розпорядку, інструкцій тощо);

– ситуативні, тобто врахування ситуації ділового спілкування (нарада, презентація, переговори тощо); цілеспрямована взаємодія, що відбувається в певному регламенті, з використанням адекватних комунікативних коштів та для досягнення очікуваного результату;

– емоційні, тобто прояв стресостійкості, вміння керувати своїми почуттями та емоціями в напруженій діловій ситуації;

– насильницькі, тобто припустиме переривання контакту будь-якої зі сторін в тих ситуаціях, коли зміст інформації перестає мати предметний характер, коли реакції партнера по спілкуванню неадекватні очікуванням та встановленим нормам поведінки [12, с. 15–16].

Під час дослідження ділової комунікації як обміну інформацією в процесі діяльності важливим для розкриття сутності цього поняття є поняття «спілкування». Спілкуванням є зв'язком між людьми, під час якого виникає контакт, що виявляється в обміні інформацією, взаємовпливі, взаємному співчутті, взаєморозумінні, тобто спілкування – це взаємодія двох або більше людей, що складається з обміну між ними інформацією пізнавального або афективно-оцінюючого характеру.

Звичайне спілкування, включене в практичну взаємодію людей (спільна праця, навчання, колективна гра тощо), забезпечує планування, здійс-

нення та контролювання їхньої діяльності. Водночас спілкування задовольняє особистісну людську потребу, а саме контакт з іншими людьми.

Отже, за змістовністю поняття «комунікація» та «спілкування» здаються тотожними, але спілкування слід розглядати більше з психологічної точки зору, а комунікацію – як з психологічної, так і з інформаційної, техніко-технологічної або організаційно-економічної.

В основі спілкування лежить здатність акумулювати корисну інформацію, обмін якою зумовлюється внутрішнім інтересом, готовністю до ділової активності.

Під діловим спілкуванням зазвичай розуміється процес мовної взаємодії двох або декількох осіб, під час якого відбувається обмін діяльністю, інформацією та досвідом, що передбачає досягнення певного результату, вирішення конкретної проблеми або реалізацію певної мети.

На думку Т.К. Чмут та Г.Л. Чайки, ділове спілкування є універсальною реальністю людського буття, яка породжується та підтримується різноманітними формами людських стосунків [15, с. 56].

Т.Б. Гриценко визначає спілкування як процес установлення та розвитку контактів між людьми, що виникає як потреба в спільній діяльності та включає сприйняття, пізнання та розуміння партнерів по спілкуванню (перцептивна сторона спілкування); обмін інформацією (комунікативна сторона спілкування); вироблення єдиної стратегії взаємодії (інтерактивна сторона спілкування) [6, с. 47].

Відповідно до цього автори розглядають класифікації ділового спілкування за різними критеріями.

За використанням знакових систем виділяють такі види спілкування:

1) вербальне (словесне) спілкування, яке поділяється на усне та писемне мовлення;

2) невербальне (безсловесне) спілкування, до якого належать візуальні засоби спілкування (рухи м'язів обличчя, вираз обличчя, очей; рухи рук, ніг, тобто жести; рухи тіла; просторова дистанція; реакція шкіри, а саме почервоніння, пітливість; поза, постава; зовнішній вигляд, а саме одяг, зачіска, косметика, аксесуари); аудіальні засоби (паралінгвістичні, а саме якість голосу, його діапазон, тональність, темп, ритм, висота звуку; екстралінгвістичні, а саме мовні паузи, сміх, плач, зітхання, кашель, плескання); тактильні засоби спілкування, які включають усе, що пов'язане з дотиками співрозмовників (потискання рук, обійми, поцілунки, поплескування по плечах тощо); ольфакторні засоби спілкування, які включають приємні та неприємні запахи навколишнього світу, природні та штучні запахи людини [6, с. 53].

За характером зв'язку спілкування поділяється на:

- 1) безпосереднє (контакт один на один);
- 2) опосередковане, яке здійснюється віддаленими в часі чи просторі учасниками спілкування за допомогою письмових чи технічних засобів.

За кількістю учасників спілкування виділяють такі різновиди:

1) міжособистісне спілкування, тобто безпосередні контакти людей у групах чи парах, постійних за складом учасників;

2) масове спілкування, тобто багато безпосередніх контактів між незнайомими людьми, а також комунікація, опосередкована різними видами засобів масової інформації.

За включенням у процес спілкування соціальних складових спілкування поділяють на:

1) міжособистісне спілкування (спілкування між конкретними особистостями, які володіють індивідуальними якостями, що розкриваються в процесі спілкування та організації взаємних дій); соціальні ролі мають при цьому допоміжне значення;

2) рольове спілкування (спілкування між комісіями визначених соціальних ролей, коли дії, поведінка учасника такого спілкування визначаються виконуваною соціальною роллю); в процесі такого спілкування людина відображається не тільки як індивідуальність, але й як соціальна одиниця, що виконує визначені функції; індивідуальність підпорядковується соціальній ролі; іноді таке спілкування називають ще офіційним (формальним) [6, с. 62].

Д.А. Леонт'єв [10, с. 93] та А.Б. Добрович [7, с. 88] пропонують свої класифікації ділового спілкування:

1) за статусом учасників вони виділяють горизонтальне (коли ділові партнери володіють рівним статусом) та вертикальне (коли між діловими партнерами існують відносини ієрархії);

2) за наслідками вони розрізняють конструктивне (зміцнює та розвиває ділові відносини) та деструктивне (руйнує відносини партнерства);

3) за характером та змістом вони називають безпосереднє («обличчям до обличчя») та опосередковане (за допомогою ділових листів, письмових наказів, розпоряджень, звітів тощо).

Безпосереднє ділове спілкування характеризується більшою результативністю, силою емоційного впливу та навіювання, бо в ньому безпосередньо діють всі соціально-психологічні механізми, необхідні для переконання партнера. При цьому наявним є постійний зворотний зв'язок, адже кожен зі співрозмовників отримує інформацію про те, як його дії, слова, вчинки впливають на іншого, яке враження на нього виробляють. У зв'язку з цим виникає можливість своєчасної корекції власної поведінки.

Однак й опосередковане спілкування нині є невід'ємною частиною ділового життя, хоча за

своїми характеристиками воно більш формальне, часто позбавлене емоційної складової, але від цього не перестає бути ефективним та дієвим під час вирішення досить широкого кола проблем (за умови його правильної організації).

Одним з найважливіших різновидів рольового спілкування, на думку багатьох вчених [2; 5; 6; 7], є ділове спілкування, тобто спілкування між співрозмовниками (партнерами, опонентами), які мають відповідні соціальні позиції, визначені їх соціальними ролями та відповідними функціями, що спрямоване на повне або часткове вирішення конкретних проблем, організацію спільної діяльності, дій.

Й.М. Гах визначив ділове спілкування як спілкування, метою якого є організація та оптимізація виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників [5, с. 58].

Слід зазначити, що виокремлення ділового спілкування в самостійний об'єкт дослідження відбулося під впливом інтенсифікації економічних зв'язків між суб'єктами господарювання. Дослідження ділового спілкування в контексті трансграничного економічного співробітництва є актуальним в умовах посилення впливу глобалізації не тільки на міжнародну економічну діяльність країн, але й на їх суб'єктів господарювання.

Сьогодні в науковій літературі виокремлюють такі наукові підходи до визначення спілкування, як діалогічний, діяльнісний, ігровий, антропологічний, системний, сутнісна характеристика та порівняльний аналіз яких наведені в табл. 1.

Так, діалогічний підхід до спілкування детально розглянутий такими вченими, як Г.В. Дьяконов [8, с. 34], Н.В. Чепелєва [14, с. 103] та Т.Д. Щербан [16, с. 202]. Основну змістовну лінію цього підходу складають рівноцінна участь та повноцінні комунікативні внески учасників комунікації, в результаті яких досягається глибоке взаєморозуміння особистості співрозмовників, їхнього внутрішнього світу.

Діалогічність ділового спілкування якнайповніше реалізується в таких його формах, як ділова бесіда, ділові переговори, ділові наради, ґрунтуються на спільності професійної діяльності, знаннях про неї, спільних афективно-мотиваційних переживаннях у вирішенні професійних завдань.

Діяльнісний підхід, згідно з Г.М. Андреєвою, є основою для розгляду ділового спілкування як основної передумови ефективної діяльності суб'єктів господарювання, при цьому враховується двосторонній зв'язок між спілкуванням та діяльністю. Діяльний характер спілкування виражається в його предметно-практичній спрямованості, змістовності, творчості, коли змінюється не тільки оточуюча суб'єкта дійсність, але й він сам. Спілкуванню виконує роль механізму, що забезпечує взаємовплив та взаєморозуміння [3, с. 14].

Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності ділового спілкування

Наукові підходи	Науковці	Зміст підходів	Переваги	Недоліки
Діалогічний підхід	Г.В. Дьяконов [8], Н.В. Чепелєва [14], Т.Д. Щербан [16].	Ділове спілкування – це діалог, в процесі якого досягаються взаєморозуміння.	Спрямованість на взаємодію та співробітництво.	Відсутність економічної складової спілкування.
Діяльнісний підхід	Г.М. Андреева [3]	Спілкування – основа діяльності суб'єктів господарювання.	Економічна спрямованість спілкування.	Відсутність кінцевого результату спілкування.
Ігровий підхід	Е. Берн [4].	Спілкування – це певна ігрова ситуація.	Можливість імітування різних ситуацій.	Відсутність єдиних критеріїв доцільності та ефективності імітування.
Антропологічний підхід	К.О. Альбуханова-Славська [1].	Розгляд комунікативних особливостей професіонала в єдиному континуумі.	Дає можливість оцінити професійні здібності працівника.	Не враховано особливості міжособистісних стосунків в колективі.
Системний підхід	Н.Д. Творогова [13].	Ділове спілкування – складна система, розвиток якої залежить від зміни її складових елементів.	Розгляд спілкування як макросистеми, тобто сукупності його форм та принципів.	Відсутність функціонального характеру спілкування.
	Л.В. Засєкіна, С.В. Засєкін [9].		Розгляд спілкування як мікросистеми, тобто функції управління.	Відсутність врахування форм та принципів спілкування.

За ігрового підходу Е. Берна спілкування розглядається як ігрове та неігрове. Неігрове відрізняється однозначністю, відкритістю, щирістю, а ігрове – імітацією, неправдоподібністю, де особливої ролі набувають посередники спілкування, «сурогати» ввічливості, відвертості, правдивості. Слід зазначити, що в ігровому спілкуванні широко використовуються трансакції, тобто такі комунікативні одиниці, що консолідують учасників спілкування [4, с. 202].

Ігровий підхід дає змогу розглянути всі форми ділового спілкування у вигляді ділових ігор, в яких імітуються різні управлінські ситуації з метою пошуку найбільш оптимальних з них. Однак в такому підході відсутні єдині критерії доцільності та ефективності імітації.

Антропологічний підхід, згідно з К.О. Альбухановою-Славською, є основою для розуміння спілкування як представленості внутрішнього світу особистості [1, с. 116]. Оскільки йдеться про ділове спілкування, цей підхід дає змогу розглянути комунікативні особливості професіонала в єдиному континуумі, де крайніми полюсами є комунікативна замкнутість і комунікативна відкритість. Саме наближення до другого полюсу дає змогу фахівцю якнайповніше представити свою професійну роль та брати повноцінну участь у діловому спілкуванні.

Системний підхід, в основі якого лежить принцип системності як загальнонауковий принцип, дає змогу розглянути спілкування як систему, що розвивається внаслідок зміни взаємодії між її структурними компонентами.

Н.Д. Творогова у своїй монографії зазначає, що спілкування є настільки складною системою, що

розгляд окремої її частини є немислимою задачею, як і вивчення спілкування у відриві від людської поведінки загалом. Свій системний підхід до вивчення спілкування вона реалізує через використання основних положень теорії управління, останнє з яких виконує функцію в організованих системах [13, с. 115]. Науковцем спілкування розглядається більше як макросистема з притаманними їй формами ділової бесіди, наради, переговорів, публічного виступу, телефонних розмов, а також принципами комунікативного впливу, стереотипізації та кооперації.

Також прихильниками цього підходу є Л.В. Засєкіна та С.В. Засєкін, які розглядають ділове спілкування більше як мікросистему, що належить до функцій управління [9, с. 87].

За системного підходу ділове спілкування є багатограним та складним явищем, має структуру, складові та характерні для нього зв'язки між ними.

До структурних компонентів спілкування А.Н. Леонтьєв пропонує відносити:

- предмет спілкування, яким є партнер по спілкуванню;
- потребу в спілкуванні, що полягає в прагненні суб'єкта до пізнання та оцінювання інших людей, а через них – до самопізнання та самооцінки;
- комунікативні мотиви спілкування, а саме акт комунікативної діяльності, адресований іншій людині, що поділяються на ініціативні та відповідні;
- завдання спілкування, тобто мету, на досягнення якої в конкретній комунікативній ситуації

спрямовані різноманітні дії, що здійснюються в процесі спілкування;

– засоби спілкування, якими є операції, за допомогою яких здійснюються дії спілкування;

– продукт спілкування, тобто матеріальні та духовні блага, що створюються в результаті спілкування [8, с. 117].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, узагальнення аналізу наукової літератури з проблеми ділового спілкування дало змогу визначити такі його особливості, як наявність певного офіційного статусу об'єктів; спрямованість на встановлення взаємовигідних контактів та підтримку зв'язків між представниками взаємозацікавлених суб'єктів господарювання; відповідність певним загальноновизнаним та загальноприйнятим правилам; передбачуваність ділових контактів, які попередньо плануються, впливають на визначення мети, зміст та можливі наслідки спілкування; конструктивність характеру взаємовідносин, їх спрямування на розв'язання конкретних завдань, досягнення певної мети, як правило, без виходу за рамки певного кола; взаємоузгодженість рішень, домовленість та подальша організація взаємодії партнерів; значущість кожного партнера як особистості; безпосередня діяльність, якою зайняті люди, а не проблеми, що бентежать їх внутрішній світ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альбуханова-Славская К.А. Социальное мышление личности. Москва: Наука, 2006. 346 с.
2. Аминов И.И. Психология делового общения. Москва: Омега-Л, 2006. 304 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений. 5-е изд., испр. и доп. Москва: Аспект Пресс, 2004. 365 с.

4. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / пер. с англ. Москва: Прогресс, 1998. 400 с.

5. Гах Й.М. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Київ: Центр навч. літератури, 2005. 160 с.

6. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.

7. Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. Москва: Знание, 2007. 212 с.

8. Дьяконов Г.В. Интерсубъектно-диалогическая концепция чувств и эмоций. Новая методика исследований «Поле чувств». Практическая психология и социальная работа. 2009. № 4. С. 34–49.

9. Засєкіна Л.В., Засєкін С.В. Психолінгвістична діагностика: навч. посіб. Луцьк: РРВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. 188 с.

10. Леонтьев Д.А. Прикладная психолінгвістика речевого общения и массовой коммуникации / ред.: А.С. Маркосян, Д.А. Леонтьев, Ю.А. Сорокин. Москва: Смысл, 2008. 271 с.

11. Палеха Ю.І. Етика ділових відносин: навч. посібник. Київ: Кондор, 2008. 356 с.

12. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: учебное пособие. 2-е изд. Санкт-Петербург: Знание, ИВЭСЭП, 2004. 495 с.

13. Творогова Н.Д. Общение: диагностика и управление. Москва: Смысл, 2002. 246 с.

14. Чепелева Н.В. Самопроектирование как фактор развития личности. Актуальные проблемы психологии. 2014. Вып. 8. С. 4–15.

15. Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: навч. посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Вікар, 2003. 223 с.

16. Щербан Т.Д. Принципи дослідження спілкування в навчанні. Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. 2015. № 1. С. 201–212.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ЯК ОСНОВНОЇ КАТЕГОРІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

CONCEPT OF QUALITY OF LIFE AS THE MAIN CATEGORY OF PUBLIC ADMINISTRATION

У статті розглянуто сутність та основні характеристики поняття «якість життя». Досліджено особливості поняття «якість життя» в сучасних умовах, проаналізовано наявні підходи до його визначення. Визначено, що якість життя – це комплексне поняття, що має складну інтегральну структуру. Основні складові елементи поняття якості життя – це об'єктивний та суб'єктивний компоненти.

Ключові слова: якість життя, компоненти, задоволеність життям, структура поняття «якість життя», якість діяльності, якість населення, рівень щастя.

В статье рассмотрены сущность и основные характеристики понятия «качество жизни». Исследованы особенности понятия «качество жизни» в современных условиях, проанализированы существующие подходы к его определению. Определено, что качество жизни – это комплексное понятие, которое имеет сложную интегральную

структуру. Основные составляющие элементы понятия качества жизни – это объективный и субъективный компоненты.

Ключевые слова: качество жизни, компоненты, удовлетворенность жизнью, структура понятия «качество жизни», качество деятельности, качество населения, уровень счастья.

The article discusses the nature and main characteristics of the concept of “quality of life”. The features of the concept of “quality of life” in modern conditions are investigated; existing approaches to the definition of this concept are analyzed. It is established that the quality of life is a complex concept that has a complex integral structure. The main elements that make up the concept of “quality of life” are objective and subjective components.

Key words: quality of life, components, satisfaction with life, structure of the concept “quality of life”, quality of activity, quality of the population, level of happiness.

УДК 351.84 : 304

Андрющенко О.Б.

к.держ.упр.,

доцент кафедри маркетингу та

торговельного підприємництва

Харківський торговельно-економічний

інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку цивілізації характеризується низкою домінуючих тенденцій, серед яких слід назвати становлення четвертої промислової революції, діджиталізацію економічних систем, посилення урбанізації, старіння населення економічно розвинутих країн, зростання кількості населення у країнах, що розвиваються, кліматичні зміни. Зазначені тенденції актуалізують проблеми виживання для окремих країн та забезпечення якісного розвитку на індивідуальному рівні. Під час переходу до нової ери розвитку інформаційного суспільства істотно підвищується значення людського капіталу, який складає основу конкурентоспроможності країни, що актуалізує задачі системи державного управління із забезпечення якості життя населення. Творча праця як необхідна умова розвитку економіки знань, високий рівень довіри, що визначає рівень соціального капіталу, неможливі без забезпечення мінімально необхідного рівня життєвих стандартів у рамках державного механізму управління якістю життя населення.

Якість життя є однією з найважливіших соціально-економічних категорій. Вихідні представлення про рівень добробуту як визначений стандарт життя формувалися вже в роботах Аристотеля. На початкових етапах дослідження якіс-

ної цілісності життя суспільства поняття «якість життя» підмінялось іншими категоріями, такими як «спосіб життя», «рівень життя», «стиль життя». Сьогодні тільки таких характеристик життя суспільства вже недостатньо. Виникає потреба усвідомлення якісної цілісності життя суспільства, оцінювання того, наскільки її стан відповідає якісним критеріям. Для сучасної людини велике значення має не тільки певний рівень добробуту, але й якісний стан природного середовища проживання, стан здоров'я, наявність вільного часу, духовно орієнтоване життя [1]. Якість життя людства, як і окремої людини, має місце тоді, коли складові життя та їх взаємозв'язки досягають певного рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорії «спосіб життя», «стиль життя», «рівень життя» узагальнюють ті чи інші якісні та кількісні сторони життя людей. Інтегральне, цілісне вираження якісних сторін життя концентрується в категорії «якість життя». У зв'язку з цим очевидно, що якість життя має складну структуру, розглядати її слід з точки зору системного підходу, у взаємозв'язку всіх її складових.

Якість життя є складною структурою взаємозв'язків її складових, таких як якість природного середовища, якість здоров'я популяції, якість освіти, що передбачає необхідність

виявлення нових підходів до створення системи управління якістю життя, використання методів оцінювання їх ефективності, що відображено в роботах [1–7].

Аналіз та систематизація зазначених підходів до визначення якості життя дають змогу розглянути це поняття з трьох сторін:

- умови життєдіяльності;
- значимість життя;
- самооцінка життєдіяльності.

Постановка завдання. Аналогічного висновку про необхідність оцінювання якості життя з трьох різних точок зору можна дійти, якщо застосувати до життя визначення якості, встановлене стандартом [1]. У цьому разі якість життя – це ступінь, з яким сукупність власних характеристик відповідає вимогам. При цьому слід мати на увазі як потреби людини, так і потреби суспільства, що складається з людей – попередників, сучасників та нащадків конкретної людини. Зазвичай у всіх вимоги до життя різні. Крім того, якість життя визначається потребами природи, частиною якої є життя, закони якої обов'язково на це життя поширюються. Отже, метою дослідження є комплексне визначення терміна «якість життя».

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «якість життя» з'явився в середині 1950-х рр., коли стало зрозуміло, що категорія «рівень життя» не відображає всебічно добробут населення [2]. Річ в тім, що викликане стійким економічним розвитком зростання матеріального добробуту населення вплинуло на появу одночасно низки нових небажаних явищ, таких як погіршення екологічної обстановки та посилення соціальної напруженості. Склалася досить стійка думка про те, що економічне зростання не може служити єдиним мірилом прогресу й добробуту, необхідно також забезпечити створення гарного соціального та екологічного середовища [3].

Спочатку поняття якості життя мало досить абстрактну форму, засновану головним чином на необхідності доповнення матеріального добробуту оцінками стану економічної безпеки та негативного впливу навколишнього середовища. Під час подальших досліджень з'явилося кілька систем оцінювання якості: від дуже широких, що включають практично всі складові уявлень сучасної людини про систему життєвих цінностей (гуманізація суспільства, екологія, демографічна ситуація, можливість самореалізації, мирне співіснування, моральне здоров'я суспільства, можливість отримання освіти тощо), до суттєво вузьких, що ґрунтуються перш за все на рівні матеріального добробуту населення. Останні дослідження дають підставу вважати, що економічна категорія «якість життя населення» може бути визначена як оцінка сукупності характеристик умов життя населення, що сформувалася в масовій свідомості [4].

Поняття «якість життя» трактується як інтегральне комплексне явище, що включає систему компонентів, що характеризують населення й умови його життєдіяльності, які враховують територіальні відмінності якості життя населення на макро-, мезо- та мікрорівнях, а також суб'єктивне ставлення людей до різних аспектів свого життя. Якість життя, будучи оціночною категорією, характеризує рівень розвитку різних умов та процесів життєдіяльності індивіда або будь-якої, зокрема територіальної, спільності людей. До основних складових якості життя зазвичай відносять соціальний та духовний розвиток, фізичне й психічне здоров'я людей, рівень їх життя.

При цьому поняття «якість життя» по-різному визначається вченими та експертами. Так, Д.С. Львів визначає якість життя як «ступінь відповідності рівня життя (умови існування людини) людським потребам» [5, с. 3].

Якість життя – ступінь відповідності умов та рівня життя науково обґрунтованим нормативам або певним стандартам [6]. Під якістю життя розуміють також задоволеність населення життям з точки зору широкого набору потреб та інтересів [7].

Б.В. Бойцов, Ю.В. Крянєв і М.А. Кузнєцов вважають, що якість життя – це інтегральна якісна характеристика життя людей, яка розкриває по відношенню до суспільства загалом критерії його життєдіяльності, умови життєзабезпечення, а також умови життєздатності суспільства як цілісного соціального організму [3].

В.В. Бабінцев, А.М. Гармашев та Г.І. Ушамірська виділяють кілька підходів до визначення якості життя:

1) суб'єктивістський підхід – ступінь комфортності людини, як внутрішньо особистісний, так і в рамках макро- і мікросоціуму;

2) об'єктивістсько-споживацький підхід – наявність можливостей реалізації потреб суб'єктів в рамках того чи іншого соціального простору;

3) кількісно-споживацький підхід – комплексна характеристика задоволення матеріальних та культурних потреб людей, що склалася в умовах життєдіяльності та вільного розвитку окремої людини й суспільства загалом;

4) аксіологічний підхід – сукупність життєвих цінностей, що характеризують структуру потреб та умов існування людини, задоволеність людей життям, соціальними відносинами та навколишнім середовищем;

5) кількісно-об'єктивістський/комплексний підхід – комплекс характеристик життєдіяльності індивіда, що обумовлюють її оптимальне протікання в конкретний час, в певних умовах, а також забезпечують адекватність параметрів життя видам діяльності потреб людини;

6) синтетичний/кількісно-суб'єктивістський підхід – ступінь комфортності громадського та

природного середовища, життєдіяльності людини й рівня добробуту, соціально-духовного та фізичного здоров'я;

7) суб'єктивно-соціально-динамічний підхід – задоволеність населення сприятливою динамікою соціально-економічних змін;

8) реляціоністський підхід – індивідуальне співвідношення свого положення в житті суспільства в контексті культури та системи цінностей цього суспільства та цілей цього індивідуума, його планів, можливостей та ступеня загального безладу [5].

Якість життя тісно пов'язана із задоволеністю життєдіяльністю загалом або її елементами зокрема, такими як умови життя, середовище життя, рівень реалізації інтересів та потреб, здійснення життєвих планів, тому має бути адекватною мінімальним соціальним стандартам, ресурсним можливостям суспільства, відповідним нормам, звичаям, традиціям, конкретному часу і місцю, соціальній системі. Якість життя має двоїтий суб'єктивно-об'єктивний характер, відбиваючи як об'єктивний стан умов та процесів життєдіяльності, так і оцінювання самого населення.

Якість життя має складну структуру, що включає такі три великі блоки, які комплексні за своїм змістом: якість населення, якість середовища життя, якість діяльності, а також має характеризувати саме населення, середовище, в якому проживають, працюють, відпочивають люди, та діяльність, якою вони займаються (рис. 1) [7].

Поняття «якість життя» перетинається з поняттям «життєві стандарти», прийнятому в зарубіжній системі аналізу й оцінки. Також воно має відношення до поняття людського капіталу.

Життєвий стандарт – це поняття в західній традиції, що характеризує такий обсяг та структуру споживання товарів і послуг, які «середні» представники цієї соціальної групи приймають як орієнтир (норматив) споживання (включаючи витрати на житло, транспорт, медицину, освіту). В українській традиції під стандартами розуміється той мінімальний обсяг споживчих благ (послуг), яке

суспільство (держава) гарантує кожному його члену, що виражається в показниках споживчого кошика та мінімальних трудових і соціальних виплатах.

Життєвий стандарт (англ. "life standard") – нормативний або бажаний рівень споживання товарів та послуг у цьому суспільстві, що відрізняється від фактичного рівня споживання. Щодо людського капіталу, то його накопичення характеризує стан здоров'я населення, його освітній, професійний та культурний рівні з економічної точки зору, тобто з позиції здібностей населення до відтворення суспільного капіталу (включаючи відтворення самого працівника як економічного суб'єкта).

Взаємозв'язок якості життя та людського капіталу відображено на рис. 2.

Суб'єктивна складова якості життя визначається задоволеністю, яка повинна сприйматись як рівень щастя.

Економічна теорія щастя (англ. "economics of happiness") – один з нових напрямів сучасних досліджень, який базується на концепції обмеженої раціональності, запропонованої нобелівським лауреатом Г. Саймоном. У центрі уваги перебувають суб'єктивні уявлення особистості про задоволеність своїм життям як економічний феномен. Крім того, ця теорія розглядає те, які економічні чинники та якою мірою визначають людське щастя, як щастя людини залежить від рівня економічного розвитку країни, які економічні параметри відображають рівень щастя суспільства загалом, як відчуття людиною власного щастя впливає на результативність її економічної діяльності, якими є міри відповідальності за щастя самої особистості та держави [9].

Економічна теорія щастя використовує ординалістський (порядковий) підхід, який базується на моделі упорядкування суб'єктивних оцінок, розробленої у 1975 р. Р. Маккелві та У. Завоїна. Відповідно до моделі індивіди повинні вказати на шкалі порядковий номер свого рівня щастя. Об'єктивність досліджень на базі такої моделі



Рис. 1. Структура якості життя [7]

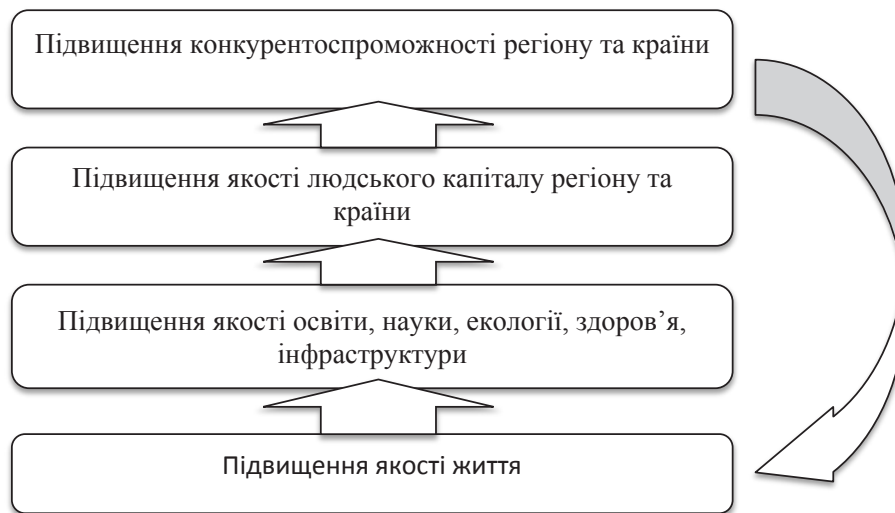


Рис. 2. Схема впливу підвищення якості життя на якість людського капіталу, конкурентоспроможність регіону та країни [8]

залежить від виконання передумови про те, що всі індивіди мають схожі уявлення, по-перше, про саме щастя, по-друге, про спосіб приписувати суб'єктивними оцінками власного емоціонального стану відповідний порядковий номер. Незважаючи на всі обмеження цього методу, на базі моделі упорядкування суб'єктивних оцінок були отримані цікаві результати, які дають уявлення про статистичний розподіл щасливих людей в тій чи іншій країні, а також про те, від яких чинників, зокрема економічних, залежить емоційне благополуччя.

У 2005 р. американські психологи С. Любомирські, Е. Дінер і Л. Кінг опублікували результати свого дослідження: щасливі люди досягають більшого успіху в житті, ніж нещасливі. Цей висновок має безпосереднє відношення до економічної та професійної діяльності особистості. Щаслива людина отримує більш істотну вигоду від своєї роботи з низки причин. Вона схильна до творчих ідей, менше втомлюється, а її ентузіазм приносить більший дохід, від величини якого залежить також її щастя. Таким чином, П. Пудхаві підкреслює: «Щастя – це не просто результат успіху, очевидний також чіткий зворотний взаємозв'язок, який полягає в тому, що більший успіх у житті – результат щастя» [10]. Отже, чим більше в кожній країні щасливих людей, тим вище їх сукупна економічна результативність, тим багатше суспільство. Крім того, щастю притаманний позитивний зовнішній ефект: щаслива людина підвищує емоційну задоволеність інших людей, не знижуючи власного рівня щастя.

Забезпечення задоволеності життям в деяких країнах є завданням державного управління. Таким чином, держава регулює не тільки об'єктивну складову якості життя, нормуючи та забезпечуючи життєві стандарти заданого рівня, але й формує набір стимулів для забезпечення суб'єктивної задоволеності.

Так, спробу реалізувати цю роль частково являє собою концепція національного щастя буддистського королівства Бутан. Вона націлена на підтримку сталого соціально-економічного розвитку, збереження культурних цінностей, турботу про навколишнє середовище. Практична реалізація цієї концепції передбачає, зокрема, заборону низки телевізійних каналів (трансляють бойові поєдинки або музичні кліпи), реклами (формує завищені споживчі очікування) та пластикових одноразових стаканчиків (збільшують сміття).

Альтернативним підходом до впливу на суб'єктивну задоволеність, позбавленим прямого диктату та заборонних заходів, є концепція поведінкової економічної теорії Лібертаріанського патерналізму, яка стала особливо популярною на Заході на початку XXI ст. За цього підходу держава повинна впливати на переваги людей та їх поведінкові стереотипи, не знижуючи рівень економічної свободи. Оскільки люди не завжди приймають коректні рішення, сама можливість вибору, тобто економічна свобода, приводить до зростання емоційної задоволеності жителів західних країн. У лютому 2010 р. у своїй передвборчій промові прем'єр-міністр Великобританії Д. Камерон заявив, що в разі обрання його на пост він зробить Лібертаріанський патерналізм одним з пріоритетів своєї політики, націленої на щастя людей [10].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, якість життя може бути представлена як комплексне поняття, що об'єднує життєві стандарти, метою яких є задоволення потреб особистості та забезпечення її продуктивної життєдіяльності в заданих умовах, та суб'єктивне благополуччя (задоволеність), що відбиває ставлення особистості до життя та майбутнього (рис. 3). Якість життя є складовою формування людського



Рис. 3. Якість життя: базові компоненти

Джерело: запропоновано автором

капіталу як одного з домінуючих чинників забезпечення конкурентоспроможності, тому його вдосконалення є однією зі стратегічних цілей системи державного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономический анализ системы управления качеством жизни: монография / О.И. Бетин, Б.И. Герасимов, В.В. Дробышева, Л.И. Федорова, В.В. Худеева. Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 148 с.
2. Юрин В.В. Стратегическая цель – улучшение качества жизни. *Стандарты и качество*. 2003. № 12.
3. Бойцов Б.В., Крянев Ю.В., Кузнецов М.А. Системная целостность качества жизни. *Стандарты и качество*. 1999. № 5.
4. Рыночная экономика: 200 терминов / под общ. ред. Г.Я. Кипермана. Москва: Политиздат, 1991. 224 с.
5. Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): учебник для вузов / под ред. Д.В. Валового. Москва: ЗАО «Бизнес-школа»; «Интел-синтез», 1999. 400 с.
6. Удотова Л.Ф. Социальная статистика. Киев: КНЕУ, 2002. 240 с.
7. Ефимова М.Р., Бычкова С.Г. Социальная статистика. Москва: Финансы и статистика, 2003. 462 с.
8. Бабинцев В.В., Гармашев А.М., Ушамирская Г.И. Стратегия устойчивого развития региона и улучшение качества жизни населения. *Стандарты и качество*. 2003. № 2.
9. Гаврилова Т.В. Территориальная дифференциация качества жизни населения Ставропольского края: автореф. дисс. ... канд. геогр. наук: спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география». Ставрополь, 2005 18 с.
10. Спиридонов С.П. Понятие уровня жизни населения. *Институциональные индикаторы качества жизни*. URL: <http://www.simpleeconomic.ru/silems-337-3.html>.

СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ

CONSUMER COOPERATION OF UKRAINE: PECULIARITIES OF DEVELOPMENT AND MODERN VISION

У статті узагальнено історичний досвід минулих років, закордонний досвід і перспективи майбутньої еволюції споживчої кооперації України. Окреслено теоретичні основи природи кооперації в Україні з урахуванням історичного досвіду високорозвинених країн. Розглянуто загальні принципи діяльності кооперації незалежно від специфіки окремих країн та регіональних умов. Визначено специфіку функціонування споживчої кооперації України в сучасних реаліях. Досліджено динаміку розвитку та місце споживчої кооперації України в трансформаційному процесі національної економіки. Сформульовано основні напрями державних програм підтримки розвитку споживчої кооперації України.

Ключові слова: кооперативний рух, споживча кооперація, кооперативи, споживчі товариства, безприбуткові організації.

В статье обобщены исторический опыт прошлых лет, зарубежный опыт и перспективы будущей эволюции потребительской кооперации Украины. Определены теоретические основы природы кооперации в Украине с учетом исторического опыта высокоразвитых стран. Рассмотрены общие принципы деятельности кооперации независимо от специфики отдельных стран и региональных условий. Определена специфика функционирования потребительской кооперации Украины в современных

ных реалиях. Исследованы динамика развития и место потребительской кооперации Украины в трансформационном процессе национальной экономики. Сформулированы основные направления государственных программ поддержки развития потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: кооперативное движение, потребительская кооперация, кооперативы, потребительские общества, бесприбыльные организации.

The article summarizes the historical experience of past years, foreign experience and prospects of the future evolution of Consumer Cooperation in Ukraine. The theoretical foundations of the nature of Cooperation in Ukraine are outlined in light of the historical experience of highly developed countries. The general principles of cooperation are considered, regardless of the specifics of individual countries and regional conditions. The specifics of the functioning of Consumer Cooperation of Ukraine in modern realities are determined. The dynamics of development and place of Consumer Cooperation of Ukraine in the transformational process of the national economy are researched. The main directions of state programs of support for the development of Consumer Cooperation of Ukraine are formulated.

Key words: cooperative movement, consumer cooperatives, cooperatives, consumer societies, non-profit organizations.

УДК 334.735(477)(045)

Апопій В.В.

д. е. н., професор кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Львівський торговельно-економічний університет Укоопспілки

Постановка проблеми. Особливістю сучасного етапу в розвитку економіки України є пошуки конструктивних напрямів та механізмів її прискореного розвитку й забезпечення тривалого динамічного росту. У зв'язку з цим зростає актуальність використання національного господарського надбання, до якого, безумовно, належить споживча кооперація, яка має бути задіяна в процесі розвитку ефективної української економічної системи. Внаслідок цього зростає актуальність розвитку національного кооперативного руху, який слід розглядати в контексті його теоретичних передумов, вивчення досвіду минулих років, закордонного досвіду та перспектив майбутньої еволюції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові основи кооперативного руху створювалися та розвивалися декількома поколіннями вчених і кооператорів-практиків різних країн. Імена багатьох з них, особливо основоположників і популяризаторів кооперативної теорії (зокрема, Ф. Оуен, Ш. Фур'є, Ф. Райффайзен, М. Чернишевський, М. Туган-Барановський, В. Тотоміанц), добре відомі [4]. Одні з них були представниками утопічної кооперативної теорії та вважали, що через створення широкої мережі обов'язково безприбуткових кооперативів (кооперація розглядалась

як антипод ринку) можна перетворити суспільство на ідеальних початках соціальної справедливості. Інші (зокрема, Ф. Райффайзен, А. Чайнов) були представниками практичного напрямку теорії кооперації, який виходить з потреб самого життя, інтересів дрібних виробників [6]. Великий внесок у розроблення теорії та організаційних принципів кооперації зробили вчені та кооперативні діячі початку ХХ ст., зокрема О. Анціферов, О. Васильчиков, М. Гібнер, М. Крилов, О. Меркулов, С. Маслов, К. Пажитнов, М. Попов, Л. Хінчук, А. Чупров [6]. Науковим основам споживчої кооперації України присвячені праці М. Алімана [6], В. Апопії [1], С. Бабенка [2–5], В. Галюка [4], С. Гелея [4], які одержали широке міжнародне визнання.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення історичного досвіду минулих років, закордонного досвіду та перспектив майбутньої еволюції споживчої кооперації України. Історичний досвід необхідно враховувати під час вивчення теоретичних основ природи кооперації в Україні. Українська демократична кооперація та її ідеологи перенесли свою діяльність у закордонну діаспору. Однак власне українські природні, культурні, економічні та інші передумови мають свої особливості, які детермінують розвиток споживчої

кооперації. Тільки на підставі такого підходу можна досягнути глибинні джерела споживчої кооперації України, динаміку її розвитку та її місце в трансформаційному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Слід зазначити, що кооперативна практика, стійко розвиваючись ушир та вглиб, захоплюючи нові сфери роботи, почала зіштовхуватися з такими організаційними проблемами, які потрібно було вирішувати негайно та які ніякими наявними теоріями передбачені не були. Практична необхідність вирішення проблеми була настільки великою, а сама проблема постала в настільки яскраво вираженій формі конкретної частини випадку, що за її дозвіл бралися рядові кооперативні практики, які не здобули особливих здатностей відверненого мислення, проте мали практичні звички та практичну організаторську інтуїцію. Загалом ця позиція щодо стану розроблення кооперативної теорії належить до сучасної дійсності. Без взаємного збагачення теорії та практики не може бути нормального розвитку кооперативного руху взагалі та споживчої кооперації України зокрема. Теорія без практичного аналізу або без фактів може бути порожньою, але й факти без теорії є безглуздими.

Зазначимо, що принципами діяльності кооперативів є сукупність організаційних, економічних, суспільних та інших основ здійснення кооперативної діяльності. В них відображаються зміни організаційної структури кооперативів та їхніх об'єднань, досвід їхньої господарської діяльності, зміни суспільно-політичного життя [2, с. 39].

Першою спробою виробити загальні принципи діяльності кооперації були принципи, розроблені Р. Оуеном для виробничої колонії у США. Наступним ідеологом кооперативного руху, який удосконалив принципи кооперації, був Ч. Говартс, один з керівників рочдельського споживчого товариства «Товариство справедливих піонерів» (1844 р., Англія). Наступні покоління кооператорів розробили принципи кооперації незалежно від специфіки окремих країн та регіональних умов. Нині кооперативні принципи визначені в Статуті Кооперативного Альянсу (МКА) [6, с. 36–38].

Нині споживча кооперація України є ієрархічною системою кооперативних організацій, що складається з трьох рівнів. До першого рівня належать кооперативні первинні об'єднання фізичних осіб, які називаються артілями, товариствами тощо. Кооперативи другого рівня є об'єднаннями кооперативів першого рівня, які називаються спілками (об'єднаннями, корпораціями). До кооперативів третього рівня належать об'єднання місцевих спілок на регіональному або національному рівні.

Для успішної реалізації своїх функцій споживчі кооперативи мають координувати свою господарську роботу та господарську діяльність і виступати на основі взаємної домовленості під єдиною

фірмою на ринку коштів, товарів та послуг. Вони можуть мати єдиний фірмовий знак (КООП), який засвідчує спільну відповідальність за якість пропонувананих товарів та послуг.

Власність споживчої кооперації України завжди формувалася за рахунок грошових та трудових внесків, була обумовлена особистим інтересом пайовиків та працівників системи, безперечно, вона є приватною (колективною), а це означає неправомірність постановки будь-якого питання щодо її приватизації.

В засобах масової інформації інколи ставляться питання про те, що власність споживчої кооперації слід приватизувати на тих умовах, що й державну, а обґрунтовують це тим, що власність споживчої кооперації сформована за рахунок держави, яка надавала кооперації кредити, підвищені торгові знижки. Це не має під собою ґрунту. На відміну від колгоспів та інших підприємств, з яких списувалася заборгованість, споживча кооперація завжди розраховувалася за кредити, не мала заборгованості, своєчасно сплачувала податки та інші платежі в бюджет.

Безумовно, власність споживчої кооперації України формується завдяки господарській діяльності споживчих товариств, їх спілок та підприємств на основі поєднання власних та позичкових коштів. Водночас зростання пайового фонду сприяє цьому процесу [3, с. 5].

Таким чином, як пайовики, так і працівники кооперативних організацій та підприємств мають однакове право привласнювати результати господарської діяльності: пайовики одержують дивіденди на свої паї; працівники – частину отриманого доходу. Але працівники не можуть виступати власниками майна споживчої кооперації. У цьому полягає особливість характеру та форм організації економіки споживчої кооперації України.

Зазначимо, що залежно від умов, в яких доводиться функціонувати кооперативам, та рівня кооперативної свідомості їх членів кооперативи можуть існувати в різних формах. В часи зародження окремі з них існували як акціонерні товариства чи благодійні організації.

Україні необхідно використовувати зарубіжний досвід у створенні кооперативів, безумовно, з урахуванням специфічних умов, в яких функціонує вітчизняна кооперація. Споживча кооперація є зрозумілою формою організації виробництва, яка забезпечує усім її учасникам економічну зацікавленість у співпраці. Роздержавлення та приватизація земель і майна колективних підприємств вимагають організації раціонального використання одержаних у приватну власність земельних та майнових паїв. При цьому необхідно враховувати особливості розвитку кооперативного виробництва, пов'язаного з вирішенням соціальних проблем. Це стосується підвищення рівня

зайнятості населення, поліпшення їх культурно-побутових умов, освітянського та оздоровчого забезпечення членів кооперативних формувань тощо. Тут створюються сприятливі умови для збереження цілісності господарського використання земель та майна трансформованих колективних підприємств.

Очевидно, без належного розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні, зокрема на кооперативних засадах регулювання перерозподілу доданої вартості між технологічно поєднаними галузями продовольчого комплексу, подолати кризові явища, стабілізувати виробництво та забезпечити умови для розширеного відтворення кооперативного виробництва неможливо [2, с. 44].

Отже, споживчі кооперативи – це засіб подолання проблем, які виробники не можуть вирішити поодиночі. Згідно із Законом України «Про споживчу кооперацію» товаровиробники можуть створювати за видами економічної діяльності такі обслуговуючі кооперативи [7, с. 90–91]:

- збутові, які здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо;

- постачальницькі, що створюються з метою постачання товаровиробникам засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва власної продукції, виготовлення сировини та матеріалів;

- сервісно-технологічні, які надають послуги, пов'язані з виробництвом та збутом власної продукції; до них належать технологічні, транспортні, ремонтні, будівельні, екологічно відновлювальні роботи, побутові, науково-консультаційні послуги, послуги з ведення бухгалтерського обліку тощо;

- переробні, які займаються переробленням та збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісництва, рибництва;

- багатофункціональні, які поєднують декілька видів діяльності, наприклад постачання матеріально-технічних ресурсів і збут власної продукції.

В рамках державної підтримки виробників з боку українського уряду та відповідних керівних органів вже було прийнято низку рішень для сприяння розвитку кооперації в Україні та приділення особливої уваги цьому процесу.

Процес організації кооперативів на всіх етапах повинен проводитися під наглядом спеціалістів, які володіють кооперативними принципами, знайомі з підходами до створення кооперативів та методикою надання консультаційних послуг в різних сферах діяльності. Така підтримка надається консультаційними центрами, які існують в Україні.

Держава визнає, що споживчі товариства України ставлять перед собою іншу мету, ніж підприємницькі структури, але ознаками неприбутковості їх не наділяє. Відповідно до чинного законо-

давства споживчі товариства й спілки не можуть бути віднесені до кооперативних організацій, які володіють ознаками неприбуткових організацій, тому що вони займаються господарською діяльністю та надають послуги всьому населенню, а не тільки своїм членам. Доходи, отримані ними в результаті здійснення господарської діяльності їхніх підприємств, визначаються нормами Закону України «Про споживчу кооперацію» як прибуток.

Вищевикладене протиріччя має принципове значення та сприяє розвитку неврегульованості законодавчого поля діяльності споживчих товариств, що ускладнює їхню роботу. Заходом усунення наявного протиріччя, яке виявилось в результаті трансформаційних перетворень споживчої кооперації України, може бути цікавий закордонний досвід функціонування кооперативного руху в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

Фактично споживчі кооперативні організації працюють не на власний прибуток, а на забезпечення прибуткової діяльності членів своєї організації, тому в багатьох країнах світу застосовується єдине оподаткування споживчих кооперативів, згідно з яким доход кооперативу, що підлягає розподілу, не є об'єктом оподаткування. Можливість єдиного оподаткування надається не всім кооператорам, а тільки тим, що забезпечують виконання таких вимог, як обмеження ділових операцій з клієнтами, що не є членами кооперативів; дотримання норм виплати дивідендів; обмеження фінансових засобів, що залишаються в розпорядженні кооперативу в межах господарської необхідності; обов'язкова приналежність пайового капіталу кооперативу його членам-клієнтам.

Виходячи з цього, можемо зробити висновок про неприбутковий характер діяльності споживчих товариств та спілок. Справді, незважаючи на зовнішню подібність, діяльність споживчих товариств та діяльність підприємницьких структур нетотожна одна одній. Споживчі товариства України, як і закордонні кооперативні організації, будують або принаймні оголошують, що будують, свою діяльність на засадах взаємодопомоги, а не підприємництва. Кінцева мета їхньої діяльності полягає в покращенні економічного та соціального стану своїх членів, для досягнення якої споживчі товариства та спілки повинні отримувати прибуток як результат здійснення господарської діяльності. Споживчі товариства та спілки України здійснюють свою діяльність через підприємства, тобто функціонують як споживчі товариства та підприємства або виступають засновниками підприємств.

В Україні питання про характер неприбутковості споживчих товариств та спілок залишається відкритим, що є предметом обговорення [7, с. 1090]. Прийнятий у квітні 1992 р. Закон України «Про споживчу кооперацію» повернув поняттю

кооперації той зміст, що в ньому вбачає міжнародне співтовариство. Особливе значення має те, що надане Законом визначення споживчої кооперації відповідає поняттям Міжнародного кооперативного альянсу та Міжнародної організації праці про кооперативні організації. Відповідно до їхніх базових визначень кооперативна організація – це об'єднання або асоціація осіб, що добровільно об'єдналися з метою задоволення своїх соціальних та економічних потреб шляхом створення демократично контрольованого підприємства, що є загальною власністю.

Відповідно до прийнятого Закону основним завданням споживчої кооперації є не підприємництво на основі виробничого ризику та одержання прибутку, а спільне заняття громадянами, що об'єдналися, господарською діяльністю з метою поліпшення свого економічного та соціального стану.

Національне законодавство відносить підприємства споживчої кооперації до суб'єктів підприємницької діяльності. Воно виходить з об'єктивних закономірностей економічного розвитку суспільства, що без прибутку немає відтворення, відсутність відтворення обов'язково веде до економічного краху. Прибуток необхідний підприємствам, зокрема підприємствам споживчої кооперації, насамперед для забезпечення виробничого розвитку, а саме поповнення власних оборотних коштів, створення фондів (резервний, страховий), фінансування будівництва та придбання основних коштів.

Без фінансування виробничої, торговельної діяльності підприємства змушені будуть зупинитися, припинити своє існування, тому насамперед вони піклуються про одержання прибутку. Тільки після забезпечення своєї економічної життєдіяльності підприємства споживчої кооперації відраховують частину прибутку споживчим товариствам та спілкам, які спрямовують її на досягнення своїх статутних цілей та завдань.

Відповідно до чинного законодавства споживчі товариства та спілки не можуть бути віднесені до кооперативних організацій, що володіють ознаками неприбуткових організацій, тому що вони займаються господарською діяльністю та надають послуги всьому населенню, а не тільки своїм членам. Доходи, отримані ними в результаті господарської діяльності їхніх підприємств, визначаються нормами Закону України «Про споживчу кооперацію» як прибуток. На цій підставі споживчі товариства та спілки належать до Єдиного реєстру підприємств України як суб'єкти підприємницької діяльності.

Податкове законодавство України не передбачає пільги для споживчих товариств та спілок. Вони обкладаються податками на загальних підставах. Оподатковуванню підлягає і прибуток під-

приємств, заснованих споживчими товариствами та спілками, і прибуток, що надходить їм від цих підприємств, і суми дивідендів, виплачені членам споживчих товариств.

Висновки з проведеного дослідження.

Хоча створення сприятливих умов для розвитку кооперативного сектору передбачається Указом Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху й посиленні його ролі в реформуванні України на ринкових засадах», Україна, на превеликий жаль, залишається однією з деяких держав, які не визнають неприбутковий характер діяльності кооперативних організацій, що здійснюють господарську діяльність. Крім визнання того, що одержання прибутку не є основною метою діяльності споживчих товариств та спілок, законодавство не просунулося вперед у визначенні їхнього статусу.

Державна політика щодо визнання неприбуткового характеру діяльності споживчої кооперації повинна бути спрямована насамперед на зміну податкового законодавства. Повинні бути сформовані податкові пільги кооперативним організаціям, оскільки вони є об'єктами здійснення соціально-економічної діяльності, що спрямована не на одержання прибутку. З обліком того, що споживчі товариства як суспільно-господарські організації беруть безпосередню участь у здійсненні соціальної політики держави, вони можуть розраховувати на його протекціонізм, до того ж ідеться не про звільнення споживчих товариств від сплати податків, а про усунення подвійного оподаткування. Реальним втіленням у життя пропозиції глави держави про відбиття в чинному законодавстві неприбуткового характеру діяльності споживчих товариств було би внесення в перелік неприбуткових організацій, викладений в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» з подальшими змінами та доповненнями, споживчих товариств та спілок України, внесення в Закон положень про звільнення від оподаткування їхніх доходів у вигляді коштів або майна, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи добровільних пожертвувань; пасивних доходів, а також про виключення сум виплачених дивідендів з валових доходів споживчих товариств та спілок.

Також повинна тривати робота з удосконалення відповідної законодавчої бази, а також впровадження проектів ТАСІС (де партнерами є Канадська кооперативна асоціація, Українська кооперативна рада Канади, Канадська програма розвитку кредитних спілок) тощо. Тільки послідовне входження України в міжнародний кооперативний рух буде вирішенням актуальних питань пропаганди кооперативних форм діяльності, створенням спеціалізованих навчально-дослідницьких

центрів, розробленням та реалізацією державних програм підтримки розвитку споживчої кооперації України, широкого кола організаційних моделей, що відповідатимуть вимогам вітчизняної економіки та сучасних реалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алопій В. та ін. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку: монографія. Кн. 1: Ринкова орієнтація споживчої кооперації України. Львів: Коопосвіта, 1999. 366 с.
 2. Бабенко С. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України. *Економіка і прогнозування*. 2003. № 4. С. 38–49.
 3. Гончаренко В. Теоретико-методологічні підходи до відродження національного коопера-

тивного руху. *Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту*. 2001. № 5–6 (18–19). С. 10–15.

4. Бабенко С., Галюк В., Гелей С. та ін. Історія кооперативного руху. Львів: Інститут українознавства НАН України, 1995. 410с.

5. Історія споживчої кооперації України / ред. С. Бабенко, Я. Гончарук. Львів: Інститут українознавства НАН України, 1996. 383с.

6. Аліман В. та ін. Споживча кооперація України. Від зародження до сьогодення: монографія / заг. ред. С. Гелей. Львів: вид-во Львів. комерц. академії, 2013. 976 с.

7. Чукурна О. Місце і роль споживчої кооперації в умовах трансформаційної економіки. *Економіка: проблеми теорії та практики*: зб. наук. праць. Вип. 188. Т. 4. Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет, 2004. С. 1088–1100.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

COMPETITIVENESS OF INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION IN MODERN CONDITIONS

У статті здійснено порівняння країн за світовими рейтингами. Досліджено наявність вітчизняних ВНЗ у світових рейтингах університетів та країн-лідерів міжнародних рейтингів університетів за показниками ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності та ВВП на працівника. Зроблено висновок про недостатність наявних обсягів фінансування вітчизняної вищої освіти та інвестування цієї сфери для забезпечення її конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рейтинги, заклади вищої освіти, економічна безпека, економічна безпека закладів вищої освіти.

В статье осуществлено сравнение стран по мировым рейтингам. Исследовано наличие отечественных вузов в мировых рейтингах университетов и стран-лидеров международных рейтингов университетов по показателям ВВП на душу населения по паритету покупательной способности и

ВВП на работника. Сделан вывод о недостаточности имеющихся объемов финансирования отечественного высшего образования и инвестирования этой сферы для обеспечения ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рейтинги, учреждения высшего образования, экономическая безопасность, экономическая безопасность учреждений высшего образования.

In the article provides countries by world rankings. Researched the presence of domestic institutions of higher education in world rankings and the leaders of the international rankings of universities according to GDP per capita per purchasing power parity and GDP per worker has been conducted. It is concluded that the existing volume of financing of domestic higher education and the investment of this sphere is insufficient for ensuring its competitiveness.

Key words: competitiveness, rankings institutions of higher education, economic security, economic security of higher education institutions.

УДК 330.8:338.2:378

Бреус С.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
 Київський національний університет технологій та дизайну

Постановка проблеми. В сучасних умовах освіта є одним з найважливіших чинників, які забезпечують економічний розвиток України. Саме освіта значною мірою обумовлює завтрашній день планети та світового співтовариства загалом, в якому зростає розуміння ролі освіти як інструмента стійкого розвитку та забезпечення добробуту людей [1].

Прискорення глобалізаційних процесів наприкінці ХХ сторіччя стало каталізатором появи нового типу економічного середовища, а саме економіки,

що базується на знаннях. Спроможність країни до створення знань (насамперед, наукових), їх поширення та ефективного використання для розвитку виробництва й суспільства стає в такій економіці основним чинником зростання поряд з традиційними джерелами, а саме рівнем фінансування, інвестиціями та трудовими ресурсами, суттєво підвищуючи ефективність їх використання [2].

XXI сторіччя – це час переходу до високотехнологічного інформаційного суспільства, в якому якість людського потенціалу, рівень освіченості й

культури всього населення набуває вирішального значення для економічного та соціального поступу країни. Інтеграція та глобалізація соціальних, економічних і культурних процесів, які відбуваються у світі, перспективи розвитку української держави на найближчі два десятиліття вимагають глибокого оновлення системи освіти, зумовлюють її випереджувальний характер [3]. Заклади вищої освіти (ЗВО) є основною ланкою якісного відтворення населення та джерелом поповнення інтелектуальних ресурсів держави. Вони перебувають під впливом низки чинників, які як позитивно, так і негативно впливають на забезпечення ефективності їх діяльності, провідне місце серед яких посідають економічні, такі як економічна нестабільність, низька платоспроможність населення (особливо характерно для сучасного розвитку вітчизняної економіки), породжуючи загрози його діяльності, зрештою, їх економічній безпеці [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методичні аспекти забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти щодо проблематики дослідження з урахуванням її впливу на ринок праці задля підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти та держави загалом отримали відображення в публікаціях [1–10; 25; 35]. Проте слід зазначити, що потребують детальнішого розгляду аспекти, пов'язані з дослідженням взаємозв'язку рейтингових позицій ВНЗ та конкурентоспроможності вітчизняної вищої освіти.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні взаємозв'язку рейтингових позицій ВНЗ та конкурентоспроможності вітчизняної вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Переміщення інтелекту та наукових знань в центр основних чинників стійкого економічного зростання стало причиною концентрації уваги сучасних дослідників на проблемі становлення економіки знань, яка сьогодні розглядається як гарант поступального руху суспільства, побудови конкурентної економіки, задоволення постійно зростаючих потреб людей та зміцнення соціальної згоди [5].

Основними чинниками конкурентоспроможності країни в умовах формування економіки знань є швидкий розвиток ринку знань, широке використання інновацій, активний розвиток соціальної сфери [6]. Людський капітал та його накопичення є одними з чинників розвитку постіндустріальної економіки. Д. Белл відзначає, що «головне значення має вже не мускульна сила й не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дають йому змогу відповідати усім вимогам, які висуває постіндустріальне суспільство» [7]. Теорія людського капіталу стала ідеологією значних інвестицій в освіту та професійну підготовку на всіх рівнях, інвестиції розглядаються як ефективне джерело

економічного зростання. Вкладення фінансових коштів та ресурсів та витрати часу й сили з точки зору ринкової економіки розглядаються не як витрати, а як результативні інвестиції, віддача від яких очікується в майбутньому [7].

Концепція Е. Тоффлера, викладена в праці «Третя хвиля», є продовженням ідей Д. Белла, згідно з якою суспільство розглядається як зміна однієї «хвилі» іншою. Перша «хвиля» – сільськогосподарська цивілізація, їй на зміну у XIX столітті у зв'язку з промисловою революцією прийшла «друга хвиля», а саме індустріальна цивілізація, майже одночасно з нею почала наступати третя «хвиля», що несе із собою нові інститути, відносини, цінності, тобто нову цивілізацію. Основою індустріального суспільства, головними чинниками його розвитку є капітал та праця, які в нових умовах поступаються місцем інформації та знанню, при цьому знання стають визначальним чинником у більшості сфер діяльності, а інформація – рисою прийняття рішень. При цьому сила, як зазначає Е. Тоффлер, є підставою розвитку доіндустріальної епохи, гроші – індустріальної, знання – сучасного суспільства. Перерозподіл знання й інтелектуальних ресурсів є найважливішим завданням сучасної цивілізації [8].

Р. Айріс зазначає, «що інформація та теоретичні знання є сутністю стратегічних ресурсів постіндустріального суспільства». Вони є поворотними пунктами сучасної історії, зокрема зміною самого характеру науки, яка стала основою виробничої сили суспільства [8].

Суспільство, побудоване на знаннях, є поєднанням комунікаційного та інформаційного суспільства, яке базується на технологіях, а також людської, творчої компоненти. У 1962 році Ф. Махлуп ввів у науковий обіг термін «працівник інтелектуальної праці» ("knowledge worker"), що об'єднав різні характеристики нового типу працівника, а саме орієнтованість на оперування інформацією та знаннями; фактичну незалежність від зовнішніх чинників власності на засоби й умови виробництва; високу мобільність; бажання займатися діяльністю, що відкриває широке поле для самореалізації та самовираження, хоча б на шкоду швидкого матеріального зиску. З точки зору ключових цінностей майбутнього суспільства інформації та знання в інформаційному суспільстві на перше місце виходить освіта. Як зазначав Дж. Гелбрейт, «освіта стане самоціллю, а не засобом підготовки до більш успішного обслуговування індустріальної системи» [8].

Відповідно до щорічного звіту ООН конкурентоспроможність країн світу у XXI столітті визначатиметься не природними та навіть не фінансовими ресурсами, а кваліфікацією робочої сили. Зокрема, Японія оголосила про готовність переходу до обов'язкової вищої освіти, головною

метою кожного закладу вищої освіти має стати великомасштабна діяльність з підвищення освітнього рівня нації, оскільки незворотність реформ можлива тільки за підготовки не менше 25% працездатного населення до нових соціально-економічних умов [9].

Сьогодні конкурентоспроможність будь-якої країни залежить не стільки від потужності природних ресурсів, скільки від якості людських ресурсів. Рівень розвитку освіти, стан людського капіталу, кваліфікація населення вирішальною мірою формують соціально-економічний потенціал держави. Світова практика свідчить про те, що понад 50% зростання ВВП на душу населення визначається підвищенням продуктивності праці, освіченістю, кваліфікацією та фаховими навичками громадян. Високого ж рівня життя досягають ті країни, де кожен другий працівник має вищу освіту [10]. В сучасних умовах роль вищої освіти як компонента духовного життя людини, тобто основного елементу суспільства, будь-якої форми соціальності, є незаперечною [11].

При цьому конкурентоспроможність країн світу не останньою мірою визначається якістю вищої освіти. Згідно з рейтингом Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) [12] загалом та його субіндексу (Quality of education) [13] зокрема, розробленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), а даними найповажніших міжнародних рейтингів університетів (Academic ranking of world universities [14], Times Higher Education [15] та QS [16], які оцінюють наукову діяльність університетів (Academic ranking of

world universities), включають опитування роботодавців та викладачів щодо успішності закладів вищої освіти (QS), а також оцінювання ВНЗ, що займаються наукою (Times Higher Education)) проведене порівняння за країнами конкурентоспроможності закладів вищої освіти (ЗВО). Результати порівняння наведені в табл. 1, основою чого виступили країни, які увійшли до десяти держав за найвищим рівнем конкурентоспроможності, а також Україна.

З огляду на те, що конкурентоспроможність країни формує її стійке положення у світі загалом та на ринку освітніх послуг зокрема, найвищі рейтингові позиції мають ті ВНЗ, які найбільше представлені у світових рейтингах університетів (з урахуванням поправки на загальну кількість ЗВО у країні) (табл. 1).

Дослідження присутності вітчизняних ВНЗ у світових рейтингах свідчить про те, що протягом 2012–2018 років жоден з українських ЗВО не увійшов до рейтингу TOP-100 світових ВНЗ. Українським ВНЗ не знайшлося місця також у так званому шанхайському рейтингу. Його вже більше десяти років поспіль складає Інститут вищої освіти Шанхайського університету Цзяо Тун. Це так званий Академічний рейтинг університетів світу (Academic Ranking of World Universities, ARWU). Цей рейтинг, більш відомий як «шанхайський», є одним з найавторитетніших у світі. Водночас українські ЗВО були представлені в рейтингу Times Higher Education, World University Rankings, [15] а також складеному компанією “Quacquarelli Symonds” QS World University Rankings [16].

Таблиця 1

Порівняння країн за рейтингами

Глобальний індекс конкурентоспроможності, 2017–2018 роки			Субіндекс Глобальний індексу конкурентоспроможності (Якість вищої освіти, 2017–2018 роки)		Academic ranking of world universities, 2018 рік	The Times Higher Education, World University Rankings, 2018 рік	QS World University Rankings, 2018 рік
Країни	Місце в рейтингу	Кількість балів із 7	Місце в рейтингу	Кількість балів із 7	Кількість ВНЗ у рейтингу	Кількість ВНЗ у рейтингу	Кількість ВНЗ у рейтингу
Швейцарія	1	5,9	1	6,1	10	10	9
США	2	5,9	5	5,7	217	157	157
Сінгапур	3	5,7	2	6,1	3	2	3
Нідерланди	4	5,7	4	5,8	13	13	13
Німеччина	5	5,7	16	5,3	50	44	45
Гонконг	6	5,5	13	5,4	6	6	7
Швеція	7	5,5	21	5,2	13	11	8
Великобританія	8	5,5	20	5,2	60	93	76
Японія	9	5,5	31	4,8	45	89	43
Фінляндія	10	5,5	3	5,9	9	9	10
Україна	81	4,1	49	4,4	–	5	6

Джерело: сформовано автором, уточнено за результатами аналізу даних, представлених у джерелах [12–16]

Рейтинг World University Rankings є одним з трьох найвпливовіших університетських рейтингів у світі. Його укладачі стверджують, що вони шукають баланс в оцінюванні наукових та навчальних результатів університетів (проте фокус на наукових результатах є відчутним не в останню чергу через складність порівняння навчального процесу). Він оцінює університети за п'ятьма групами критеріїв, такими як навчання (навчальне середовище), дослідження (обсяг, доходи та репутація), цитування (впливовість досліджень), міжнародна спрямованість (викладачі, студенти та дослідження), надходження від індустрії (трансфер знань) [17].

Позиції українських ЗВО в рейтингах Times Higher Education, World University Rankings наведено в табл. 2.

Рейтинг QS більшою мірою оцінює репутацію університетів, а «шанхайський» рейтинг є більш зосередженим на порівнянні наукової діяльності університетів [17]. Проте вітчизняні представники закладів вищої освіти в ньому відсутні.

За результатами рейтингу QS World University Rankings [16] Київський національний університет імені Тараса Шевченка протягом 2013–2017 років та Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна протягом 2014–2018 років перебували в TOP-500 кращих закладів вищої освіти (табл. 3).

У 2013–2014 роках перше місце в рейтингу посів Массачусетський технологічний інститут (США), друге – Гарвардський університет (США), а третє – Кембриджський університет (Великобританія) [21].

У 2014–2015 роках до першої трійки ВНЗ потрапили Массачусетський технологічний інститут (США), Кембриджський університет (Великобританія) та Імперський коледж Лондона (Великобританія). У 2015–2016 роках перше місце посів Массачусетський технологічний інститут (США), друге – Гарвардський університет (США), а третю сходинку поділили Кембриджський університет (Великобританія) та Стенфордський університет (США) [20].

У 2016–2017 роках перше місце посів Массачусетський технологічний інститут, в топ-5 також входять Стенфордський університет (США), Гарвардський університет (США), Кембриджський університет (Великобританія) та Каліфорнійський технологічний інститут (США) [22].

Згідно з даними рейтингу за 2017–2018 роки перше місце посів Массачусетський технологічний інститут (США). Загалом у першій трійці наявні університети зі США, а саме Стенфордський університет, Гарвардський університет та Каліфорнійський технологічний інститут [23].

Згідно з даними рейтингу за 2018–2019 роки перше місце посідає Массачусетський технологічний інститут (США), друге – Стенфордський університет (США), а третє – Гарвардський університет (США) [16].

Загалом лідерами у світових рейтингах університетів традиційно є американські та британські ВНЗ.

Так, згідно із заявою QS, випусників Оксфорду й Кембриджу оцінили 27 000 роботодавців з усього світу як найбільш конкурентоспроможних претендентів на посади, випусники Лондонської школи економіки та політики (LSE) також були в першій п'ятірці [24].

Проте британські ВНЗ загалом погіршили свої позиції в рейтингу. «3 45 британських університетів, що посідають місця серед чотирьохсот найкращих навчальних закладів світу, 29 опустилися в рейтингу нижче, ніж були під час фінансової кризи 2007–2008 років. Двадцять один британський університет опустився більш ніж на 10 позицій з часів кризи, тоді як всього п'ять піднялися більш ніж на 10 позицій вище, ніж були у 2007 році». Однією з проблем зниження британських університетів у світових рейтингах є недостатні обсяги фінансування дослідницької роботи, причому за цим показником університети США значно випереджають найстаріші навчальні заклади Європи. Кембридж був єдиним британським університетом серед 30 кращих університетів світу за цитуванням наукових публікацій, але університети США за цим показником посіли 31 місце з 50 [24].

В праці [25] проведено дослідження залежності присутності університетів у світових рейтингах від рівня державного фінансування вищої освіти. Зокрема, зазначено, що зі збільшенням витрат на освіту зростає кількість університетів на душу населення у світових TOP-500 рейтингах. Для аналізу береться не абсолютна кількість університетів певної країни, які потрапили у ТОП-500, а відносний показник, а саме кількість університетів на душу

Таблиця 2

Українські ЗВО в рейтингах Times Higher Education, World University Rankings

ЗВО	2015/16 роки	2016/17 роки	2017/18 роки	2018/19 роки
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	601–800	800+	801–1000	1 001+
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського	–	800+	1 001+	–
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	601–800	800+	–	1 001+
Національний університет «Львівська політехніка»	–	800+	1 001+	1 001+
Національний університет імені Івана Франка	–	–	1 001+	1 001+

Джерело: сформовано автором, уточнено за результатами аналізу даних, представлених у джерелі [15]

Українські ЗВО в рейтингу QS World University Rankings

ЗВО	2012/13 роки	2013/14 роки	2014/15 роки	2015/16 роки	2016/17 роки	2017/18 роки	2018/19 роки
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	501+	441–450	421–430	411–430	431–440	411–420	531–540
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського	601+	601–650	551–600	601–650	551–600	501–550	601–650
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	–	–	481–490	491–500	382	401–420	481
Сумський державний університет	–	–	651–700	701+	701+	801–1 000	751–800
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	–	701+	701+	701+	701+	701–750	701–750
Донецький національний університет імені Василя Стуса	601+	701+	701+	701+	701+	801–1 000	–
Національний університет «Львівська політехніка»	–	–	–	–	–	–	751–800

Джерело: сформовано автором, уточнено за результатами аналізу даних, представлених у джерелах [16; 18–20]

населення. Хоча США є лідером у ТОП-500 ARWU рейтингу в абсолютних величинах, проте у відносних величинах університети на душу населення перебувають десь посередині. В ЄС скандинавські країни, а саме Норвегія, Швеція, Фінляндія, Данія, є лідерами за рівнем державних витрат на вищу освіту у відсотках ВВП (вони витрачають щорічно від 2% до 2,4% ВВП на вищу освіту) [25].

В Україні протягом 2010–2013 років державне фінансування вищої освіти становило приблизно 2% ВВП, проте в міжнародних рейтингах українські ЗВО мало представлені, з 2014 року до 2017 року обсяги фінансування зменшувалися з 1,79% ВВП у 2014 році до 1,3% ВВП у 2017 році [26–30], але їх присутність в міжнародних рейтингах дещо збільшилась (табл. 3).

Станом на 2018 рік, згідно з даними МВФ, ВВП України на душу населення за паритетом купівельної спроможності становить 9,21 тис. доларів, країн, що розвиваються, – 12,51 тис. доларів, середній по світу показник відсутній, розвинених країн – 51,42 тис. доларів. Згідно з прогнозом МВФ у 2023 році ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності становитиме 12,26 тис. доларів для України (зростання становить 33%), 16,5 тис. доларів для країн, що розвиваються (32%), середній по світу показник відсутній, 60,29 тис. доларів для розвинених країн (17%) [31].

Країни-лідери міжнародних рейтингів університетів за показниками ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності та ВВП на працівника мають такі результати (табл. 4, 5). Країни розташовані за їхніми рейтинговими позиціями

відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності за 2017–2018 роки (табл. 1).

Аналіз даних табл. 4 свідчить про те, що позиції країн у рейтингу за Глобальним індексом конкурентоспроможності за 2017–2018 роки (табл. 1) не відповідають даним за показником ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності. Так, найвищий рівень ВВП мають Сінгапур, Швейцарія та Гонконг, лідери світових університетських рейтингів (США та Великобританія) мають середні за значенням показники. Результат подальшого порівняння країн за показником ВВП на працівника наведено в табл. 5, що свідчить про те, що лідером залишається Сінгапур, США займає другу позицію, а Великобританія випереджає лише Японію та Україну.

За кількісними ознаками (за ступенем охоплення населення вищою освітою Україна посідає 10–12 місце у світі, серед молоді віком 20–26 років 79% населення здобувають вищу освіту, з них 60% роблять це за рахунок коштів бюджету, 20% – за власні кошти) держава ще може скласти конкуренцію провідним країнам світу. За цими даними основне інвестування у сферу вищої освіти відбувається за державні кошти, при цьому за якісними складовими вітчизняна вища освіта перебуває на низькому рівні (зокрема, за «інженерною освітою» – «в п'ятому десятку, а за бізнес-освітою – в кінці першої сотні» [33].

Згідно з даними Всесвітнього економічного форуму за глобальним індексом конкурентоспроможності Україна посіла у 2017–2018 роках 81 місце серед 137 країн світу (до десятки країн,

Таблиця 4

**ВВП на душу населення, паритет купівельної спроможності
(міжнародні долари за константою курсу 2005 року), тис. дол.**

Країни	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Швейцарія	55,86	56,18	56,15	56,54	57,22	57,26	57,42	57,41
США	49,37	49,79	50,52	51,00	51,92	53,01	53,40	54,23
Сінгапур	72,12	75,11	76,29	78,90	80,90	81,74	82,62	85,54
Нідерланди	45,52	46,07	45,41	45,19	45,67	46,49	47,27	48,47
Німеччина	40,43	42,69	42,82	42,91	43,56	43,94	44,43	45,23
Гонконг	48,11	50,09	50,38	51,73	52,79	53,59	54,41	56,05
Швеція	42,94	43,76	43,31	43,48	44,17	45,68	46,57	46,95
Великобританія	36,37	36,61	36,89	37,40	38,25	38,84	39,31	39,75
Японія	35,75	35,77	36,37	37,15	37,34	37,88	38,28	39,00
Фінляндія	39,85	40,68	39,91	39,43	39,02	38,94	39,66	40,59
Україна	7,82	8,28	8,32	8,34	8,24	7,46	7,67	7,89

Джерело: сформовано автором, уточнено за результатами аналізу даних, представлених у джерелі [32]

Таблиця 5

**ВВП на працівника (міжнародні долари за константою паритету
купівельної спроможності на 1990 рік), тис. дол.**

Країни	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Швейцарія	102,51	101,74	101,37	102,05	102,31	101,66	101,62	97,44
США	107,88	108,67	109,15	109,76	1104,33	111,58	11,59	111,06
Сінгапур	134,68	139,02	139,95	143,82	144,49	141,33	142,11	141,42
Нідерланди	88,93	91,21	89,95	90,88	92,62	93,33	94,53	94,98
Німеччина	85,50	86,55	86,37	85,87	86,61	87,63	88,23	89,24
Гонконг	96,56	98,60	98,23	99,47	101,53	103,23	104,96	106,21
Швеція	89,04	89,53	88,78	88,87	90,53	93,23	95,09	95,94
Великобританія	76,31	77,23	77,28	77,76	78,38	78,95	79,38	79,33
Японія	72,08	72,25	73,46	74,25	73,93	74,46	74,55	74,43
Фінляндія	87,04	88,28	86,74	87,02	86,80	87,45	88,29	88,00
Україна	18,06	19,05	19,27	19,10	18,82	17,01	17,60	17,78

Джерело: сформовано автором, уточнено за результатами аналізу даних, представлених у джерелі [32]

як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія; Україна перебуває на рівні Шрі-Ланки (85 місце), Молдови (89 місце), Камбоджі (94 місце), Єгипту (100 місце)). 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 34 місце серед 140 країн, у 2016–2017 роках – 33 місце серед 138 країн, у 2017–2018 роках – 35 місце серед 137 країн, а за критерієм «відповідність бізнесу сучасним вимогам» протягом зазначеного періоду вона посідала такі місця: 91 у 2015–2016 роках, 98 у 2016–2017 роках, 90 у 2017–2018 роках [34].

З огляду на ці дані держава ще може скласти конкуренцію провідним країнам світу, проте наро-

щування загроз економічній безпеці ЗВО перешкоджає їх ефективному функціонуванню [35]. Проте з урахуванням результатів рейтингових позицій вітчизняних ВНЗ у світових рейтингах університетів (їх можна вважати індикаторами якості освітніх послуг) слід зазначити, що незначна їх представленість та погіршення позицій через їх високий інтелектуальний потенціал (згідно з даними Державної служби статистики України [36], станом на початок навчального 2017–2018 року наявні 289 ВНЗ із загальною кількістю студентів у 1 330,0 тис. осіб) свідчать про неефективне відтворення та сприяють формуванню загроз економічній безпеці ВНЗ, отже, державі та національній безпеці загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи вищезазначене, можемо констатувати, що позиції закладів вищої освіти у світових рейтингах університетів є в сучасних умовах важливим аспектом

забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти загалом, отже, економічної безпеки загалом та закладів вищої освіти зокрема. З огляду на це обсяги фінансування вітчизняної вищої освіти разом з інвестуванням цієї сфери не лише сприяють погіршенню позицій українських ЗВО у світових рейтингах університетів, але й є загрозами економічній безпеці як індикатору конкурентоспроможності системи вищої освіти загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Архипова С.П. Якість освіти у контексті вимог сучасності. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N135/N135p011-014.pdf.
- Грищенко І.М., Денисенко М.П., Бреус .В. Роль вищої освіти в сучасних умовах розвитку економіки України. Проведення прогнозно-аналітичних досліджень відповідності системи професійної освіти перспективам соціально-економічного розвитку України: монографія / І.М. Грищенко, С.В. Бреус, О.В. Хоменко, В.В. Ліщук та інші; за ред. І.М. Грищенко, І.А. Ігнат'єва, М.П. Денисенко, В.В. Лойко та ін. Київ: КНУТД, 2014. С. 6–8.
- Денисенко М.П., Бреус С.В. Вища освіта в Україні: проблеми та перспективи. Вчені записки Університету «КРОК». 2013. Вип. 1 (1197). С. 17–24.
- Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека ВНЗ у регіональному розрізі: дослідження сутності ризику, безпеки та економічної небезпеки. Бізнес-навігатор. 2017. Вип. 4-1 (43). С. 79–85. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2017/43_1_2017/17.pdf<http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/8849>.
- Стояненко І.В. Формування економіки знань як реальність та необхідність сьогодення. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1230>.
- Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): монографія / за ред. Б.М. Данилишина. Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. 818 с.
- Огаренко Т.Ю. Зростання попиту на послуги вищої освіти у постіндустріальній економіці. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1569>.
- Пиголенко І.В. Вища освіта як пріоритетна цінність в умовах становлення інформаційного суспільства. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VKPI_fpp/2007-1/07_Pigolenko.pdf.
- Буличева Н.А., Пивовар Ю.І. Сучасні правові та організаційні проблеми фінансування вищої освіти в Україні. URL: <http://radnuk.info/statti/255-finpr/3593-2010-01-29-18-50-22.html>.
- Данилишин Б.М., Куценко В.І. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2005-09/art3-vis9-05.pdf>.
- Значення вищої освіти для сучасної людини. Навіщо потрібен диплом ВУЗа? URL: <http://i-medic.com.ua/index.php?newsid=6432>.
- Global Competitiveness Index. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI>.
- Quality of education. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI.B.05.02>.
- Academic ranking of world universities. URL: <http://www.shanghairanking.com/ARWU-Statistics-2017.html>.
- The Times Higher Education, World University Rankings. URL: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/world-ranking#!/page/0/length/-1/locations/DE/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats.
- QS World University Rankings. URL: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings>.
- Чому українських університетів немає у світових рейтингах? URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2017/09/19/226499>.
- Україна знову не потрапила до поважного рейтингу вишів. URL: <http://life.pravda.com.ua/society/2013/03/5/122564>.
- Шість вишів з України увійшли до QS World University. URL: <http://osvita.ua/vnz/rating/42823>.
- Топ-1000 вишів світу: Україна пасе задніх. URL: https://life.pravda.com.ua/society/2015/09/15/200259/view_print.
- Світове визнання: чотири ВНЗ України потрапили до QS World University Rankings. URL: http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246666625&cat_id=248446167.
- Два українські університети увійшли в топ-500 найкращих у світі. URL: https://ua.censor.net.ua/news/404783/dva_ukrayinski_universytety_uviyishly_v_top500_nayikraschyh_u_sviiti.
- Українські виші зберегли позиції у QS World University. URL: <http://osvita.ua/vnz/rating/47847>.
- Огляд рейтингу університетів світу QS 2013/2014. URL: http://osvita.ua/abroad/higher_school/university-ratings/37115.
- Орлова І.О. Чи залежить «успішність» системи вищої освіти від рівня державного фінансування? URL: <http://life.pravda.com.ua/columns/2013/10/3/140128>.
- Вища освіта в Україні у 2017 році: статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Продовження навчання та здобуття професії: статистичний бюлетень. Київ, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Продовження навчання та здобуття професії: статистичний бюлетень. Київ, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Національні рахунки освіти України у 2016 році: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України за 2010–2017 роки: статистичний збірник/ Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_krvvpu2017pdf.pdf.
- Якою буде економіка України через 5 років – прогноз МВФ. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/09/19/640725>.
- Всесвітній банк. URL: https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_u=ny_gdp_pcap_cd&hl=uk&dl=uk#!ctype=l&strail=

false&bcs=d&nselm=h&met_y=ny_gdp_pcsp_pp_kd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=country&idim=country:USA:GBR:UKR:CHE:SGP:NLD:DEU:HKG:SWE:JPN:FIN&ifdim=country&tstart=660517200000&tend=1512597600000&hl=uk&dl=uk&ind=false.

33. 79% українців отримує вищу освіту. URL: http://vgolos.com.ua/news/ukraina_v_liderah_za_stupenem_ohoplennya_naselennya_vyshchoyu_osvityu_275476.html.

34. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2017–2018 роки. URL: <http://edclub.com.ua/>

analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2.

35. Денисенко М.П., Бреус С.В. Системні загрози як чинник погіршення економічної безпеки вищих навчальних закладів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 76–80. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/8845/5/Denysenko_M.P%2cBreus_S.V.16-1_2017.pdf.

36. Вищі навчальні заклади / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

РОЗВИТОК ФОРМ ІНТЕГРАЦІЇ МІЖ ОСНОВНИМИ УЧАСНИКАМИ В СИСТЕМІ «НАУКА – ВИРОБНИЦТВО» В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF FORMS OF INTEGRATION BETWEEN THE MAIN PARTICIPANTS IN THE SCIENCE AND PRODUCTION SYSTEM IN UKRAINE

У статті визначено сучасні закономірності прояву інтеграційних відносин в системі «наука – виробництво». Охарактеризовано форми прояву інтеграції між основними учасниками інноваційного процесу. Розкрито основні особливості форм інтеграції. Узагальнено види інтеграції між учасниками ланцюга «наука – виробництво – споживання». Розкрито можливості практичного використання форм інтеграції для забезпечення інноваційно-індустріальних процесів.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні відносини, форма інтеграції, інноваційний процес, інкубатор, стартап.

В статье определены современные закономерности проявления интеграционных отношений в системе «наука – производство». Охарактеризованы формы проявления интеграции между основными участниками инновационного процесса. Раскрыты основные особенности форм интеграции. Обобщены виды интеграции между участниками цепи «наука – производство – потре-

бление». Раскрыты возможности практического использования форм интеграции для обеспечения инновационно-индустриальных процессов.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные отношения, форма интеграции, инновационный процесс, инкубатор, стартап.

The modern patterns of integration manifestation in the science and production system are defined in the article. The main point and features of the forms of integration were found. The types of integration among the participants in the “science – production – consumption” chain are generalized. The forms of integration manifestation are characterized by the main players in the innovation process. The main modern forms of integration, such as the startup-incubator, are described. The advantages of the practical use of integration forms for providing innovative industrial processes are grounded.

Key words: integration, integration relations, form of integration, innovative process, incubator, startup.

УДК 334.72:338.2

Дука А.П.

д. е. н., доцент,
професор кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівський національний технологічний університет

Голик М.М.

к. е. н., викладач
Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж

Постановка проблеми. Визначальний вплив досягнень наукової думки на розвиток сучасного суспільства сьогодні є беззаперечним фактом. При цьому особливого значення набуває поглиблення взаємозв'язку науки з виробництвом суспільних благ, тобто цілісність загальноновизнаного ланцюга «наука – виробництво – споживання». Водночас результати наукової діяльності не лише мають визнаватися суспільством, але й вимагають сформованого платоспроможного попиту з боку реального виробництва. Це означає, що загальні наукові розробки повинні втілюватися в конкретні процеси виробництва та види кінцевої продукції. Хоча сьогодні залишається загальноновизнаним позитивний вплив досягнень науки на розвиток виробництва, результати науки, втілені

в новаціях, мають також сприйматися реальним виробництвом. У цьому контексті особливого значення набуває поглиблення взаємозв'язку науки з виробництвом для забезпечення цілісності ланцюга «наука – виробництво – споживання».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальна результативність усіх економічних перетворень щодо забезпечення інноваційного розвитку полягає у створенні умов для підвищення сприйняття економікою інновацій. Посилення впливу інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток розвинених економік зумовлює поглиблення досліджень інтеграційних відносин в межах циклу «наука – виробництво», що досить ґрунтовно висвітлено в працях таких авторів, як П. Агійон [2], Б. Баласс [3], В. Григ [5], Р. Нел-

сон [10], В. Соловйов [13], О. Ступницький [15]. Сформоване наукове підґрунтя дає змогу виокремити низку особливостей, притаманних сучасному етапу налагодження інтеграційних відносин учасниками наукової та виробничої діяльності. Водночас значна частина питань налагодження ефективної взаємодії між учасниками інноваційного процесу потребує поглиблення з огляду на ті трансформаційні перетворення, які останніми роками характерні для розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне узагальнення форм розвитку інтеграційних відносин між учасниками інноваційного процесу на основі виявлення сучасних закономірностей їх розгортання задля реалізації основних цілей розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційно-індустріальний розвиток має забезпечуватися поєднанням виробників та споживачів інноваційної продукції в процесі відтворення, на чому вже було акцентовано у роботі [7]. Річ в тім, що сучасний етап інтеграційних відносин закономірно має базуватись на підвищенні значення високотехнологічних продуктів. Особливістю цих продуктів, якщо йдеться про їх застосування як ресурсів виробництва, є тривалий період обслуговування після продажу, що передусім вимагає налагодження тривалих взаємозв'язків розробника зі споживачем. Отже, зв'язок між певним виробником та певним споживачем постійно зміцнюватиметься через підвищення науково-технічного рівня виробництва.

Орієнтація на розвиток виключно однієї зі складових ланцюга «наука – виробництво – споживання» дещо некоректно відображає гносеологічне співвідношення між самими поняттями прогресу та технологій. Це, зокрема, на думку окремих дослідників [1; 9; 14; 15], підтверджується досвідом здійснення технологічних зрушень у виробничому процесі, а також появою відомих інновацій як бажання вдосконалити рутинний виробничий чи побутовий процес. Наприклад, на думку Т. Гарфорда, прості винаходи можуть запускати глобальні процеси та фундаментальні перетворення, зміщувати баланс економічних сил, визначати переможців та переможених, змінювати соціальні відносини та відкривати тисячі нових можливостей [6], тобто мало віднайти будь-що важливе й нове, потрібно перетворити його на конкретний продукт, на який існуватиме реальний платоспроможний попит.

Підтвердженням означеному є те, що в розвинених економіках світу поступово відбувається переміщенням акцентів у пошуку так званих центрів розвитку з традиційних базових промислових виробництв до принципово нових, заснованих на наукоємних

технологіях. Зокрема, у Фінляндії наукоємні технології ще у 2011 році забезпечували 45% ВВП країни, а понад 80% виробленої нової продукції забезпечувалось експортом високотехнологічної продукції та послуг [14, с. 63]. Рівень наукоємності ВВП у більшості країн ЄС складає 2–3% ВВП, а США витрачають на ДіР 2,74% свого ВВП [11]. Згідно з даними Світового банку 13% експорту всієї високотехнологічної продукції у світі припадають на США, а у Китаї цей показник складає 21% [4].

Саме тому об'єднання зусиль та необхідність узгодження інтересів між наукою та бізнесом щодо формування інноваційних засад подальшого розвитку національної економіки вбачається необхідним етапом здійснення реальних структурних трансформацій в українському суспільстві. Це означає, що загальні наукові розробки повинні логічним чином доповнюватися їх втіленням у конкретні процеси виробництва та види кінцевої продукції, що забезпечуватиме інтеграцію між основними учасниками інноваційного процесу.

Семантично в перекладі з латині слово “integratio” означає зрощення, заповнення, “integrare” – перетворення в ціле, “integer” – ціле. Таким чином, інтеграція – процес поєднання, зрощення частин у певну цілісність. Об'єктивний зміст інтеграції зводиться до переплетення, взаємопроникнення та зрощування відтворювальних процесів, які протікають у вигляді «часткових інтеграцій». Інтеграційний процес охоплює такі окремі складові цілісної системи: 1) ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі та зростання потоків факторів виробництва) зі включенням обігу товарів, послуг, грошової маси, цінних паперів тощо (так звана поверхнева (м'яка) інтеграція (“shallow integration”)); 2) виробництво (глибока інтеграція, тобто “deep integration”); 3) сфера прийняття рішень (на рівні фірм, підприємницьких спілок, національних урядів, міжнародних міжурядових і національних організацій) [3, с. 1]. Хоча окреслені результати Б. Баласса стосуються процесів міжнародної інтеграції, загальне розуміння сутності інтеграцій як поєднання рівних між собою частин у спільне ціле дає змогу поширити її на сферу інтеграційних відносин між наукою та виробництвом у контексті розгляду цих відносно самостійних частин забезпечення прогресу людства з точки зору уникнення дискримінації однієї з них під час надання переваг у розвитку іншій.

Фактично загальна результативність всіх економічних перетворень щодо забезпечення інноваційного розвитку полягає у створенні умов для підвищення прийнятності економіки до інновацій. Отже, розглядаючи інтеграційні відносини в межах циклу «наука – виробництво», дослідники в межах напряму «економіка НТП» [1; 9] виділили низку об'єктивних закономірностей, які не втрачають своєї актуальності навіть у межах перебігу

сучасних економічних процесів. Можемо констатувати прояв таких сучасних закономірностей формування інтеграційних відносин між наукою та виробництвом.

1. Наука та виробництво – це дві нерозривні фази інноваційного циклу, що взаємодіють за законом єдності та боротьби протилежностей, тому їх необхідно розглядати та досліджувати в діалектичній системі «наука – виробництво», оскільки будь-яка техніка чи технологія внаслідок своєї практичної характеристики до виробництва та застосування проходить всі основні стадії наукового пізнання та розвитку.

2. Структура інноваційного циклу є теоретичною моделлю практичної організації взаємопов'язаних підрозділів виробництва та науки у відповідних інтеграційних утвореннях. Наприклад, минулий досвід свідчить про те, що структура міжгалузевих науково-виробничих комплексів (МНТК) академіка Патона дала змогу вирішити проблему впровадження у виробництво результатів досліджень та розробок власних науково-дослідних інститутів щодо новітніх технологій. З іншого боку, протягом століття великі корпорації технологічно розвинених країн збирали з ринку кращі науково-технічні кадри, запускаючи повний цикл ДіР, весь шлях від ідеї до продукту здійснювався в межах однієї корпорації. Все, що винаходилося всередині компанії, патентувалося та закривалося від зовнішнього середовища, а також давало змогу отримувати технологічні переваги під час виробництва готового продукту. Однак термін життя продукту на ринку скорочується, а вирішальну роль починає відігравати швидкість виводу на ринок нових продуктів. Великі дослідницькі бюджети технологічних лідерів поступово перестали захищати їх від появи та швидкої комерціалізації нових ідей науково-технічних спеціалістів, які, користуючись перевагами глобалізації капіталу, все частіше реалізують власний потенціал в рамках стартапів, а не корпорацій. Отже, практика сучасного глобалізованого бізнесу свідчить про те, що розробка нових технологій та продуктів підпорядковується не тільки внутрішньо корпоративним ДіР, але й активним залученням інновацій та компетенцій ззовні. Ускладнення технологічних проблем сприяє трансформації світу сучасного бізнесу в горизонтальну площину, а компанії мають ділитися та обговорювати свої досягнення не лише з партнерами, але й з конкурентами. Знання, навички, інновації та професійні кадри розосереджені у світовому масштабі, а щоби стати успішним у створенні та комерціалізації нових ідей, необхідно знати та вміти використовувати такі глобальні ресурси. Отже, традиційні ієрархічні структури інтеграційних утворень щодо передових технологій в сучасних умовах розвитку поступово заміщуються мережевими, а закриті інновації поступаються відкритим, які сфокусо-

вані не на кінцевих розробках, а на процесах їх здійснення.

3. Неперервність та нескінченність удосконалення продукції, технології, організації виробництва, освіти. На початку кожного нового циклу постає ідея, кінцевою стадією є моральне старіння продукції. Моральне старіння будь-якої продукції настає тоді, коли у виробництві з'являється її досконаліший варіант, а час від появи ідеї до морального старіння з кожним новим кроком суттєво скорочується, тому ця закономірність виявляється в тому, що кожен новий інноваційний цикл під впливом накопиченої на попередніх етапах критичної маси знань зрушується вперед у часі на одну стадію розвитку суспільства, оскільки крива технологій зростає швидше, ніж крива економічного розвитку, що випереджає криву розвитку суспільства [2, с. 349].

4. Об'єктивна необхідність інтеграції науки та виробництва, що має витоки із закону всезагальної інтеграції. Проблема практичної імплементації наукових результатів організаційно вирішується шляхом інтеграції наукових та виробничих структур в єдиний комплекс, тобто формування взаємного попиту та пропозиції. Вирішення виробничих проблем спонукає новий потік наукових досліджень, під впливом яких удосконалюється також сам процес виробництва продуктів, формуючи новий попит на науково-технічну продукцію, отже, забезпечується неперервність інноваційних процесів. Зв'язки між наукою та виробництвом є найбільш динамічними, адже виникнення нових напрямів науки викликає до життя нові технології, а традиційні напрями науки можуть по-новому комбінуватись під впливом зміни вимог виробництва до науки та множинності її можливих результатів. Через це інтеграція науки та виробництва повинна відбуватися не стільки в рамках структури виробництва, скільки з огляду на його технологічну структуру та взаємозв'язки останньої з наукою, що у сучасних умовах не лише виявляється в різноманітних організаційних формах такої інтеграції, але й пов'язане з формуванням технологічних платформ та національних інноваційних систем загалом.

Таким чином, намагання забезпечити прогрес окремо в науці чи виробництві без усвідомлення та ігнорування окреслених закономірностей їх інтеграції не даватиме змогу досягти окреслених стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку держави, тобто зв'язок між наукою та виробництвом варто розглядати як двосторонній інтеграційний процес з відповідними притаманними йому формами.

Розкриваючи інтеграційні процеси з точки зору теорії інноватики, відносини між основними учасниками науковці розглядають у двох основних аспектах [14, с. 270]:

– організаційні форми здійснення інноваційної діяльності, що ідентифікують основних суб'єктів ринкових відносин як учасників процесу розроблення, виробництва та реалізації інноваційних продуктів і (або) продукції чи послуг;

– організаційно-економічні форми взаємодії між ринковими суб'єктами, які виявляються в процесі співробітництва між промисловими підприємствами та науково-дослідними установами і взаємодії щодо розвитку технопаркових структур, технополісів, науково-дослідницьких центрів, спільних дослідницьких програм тощо.

У сучасних умовах варто виокремити декілька поширених форм реалізації інтеграційних відносин між основними учасниками системи «наука – виробництво» (рис. 1).

Реалізація інтеграційних відносин орієнтована на організаційно-економічні форми взаємодії між суб'єктами ринкових відносин, що стосуються передусім системи «наука – техніка – виробництво» та виявляються на рівні тимчасового (договірного, контрактного) або постійного співробітництва між основними учасниками інноваційного процесу.

В. Грига виокремлює дві групи взаємовідносин між наукою та промисловістю, а саме інституційні та неінституційні форми. При цьому під інституційністю пропонується розуміти організаційну форму здійснення такої взаємодії. За критерієм впливу взаємовідносин автор додатково виокремлює групи прямого та непрямого впливу, розмежовуючи чотири основні групи взаємодії між наукою та промисловістю [5, с. 23–28]: 1) інституційна група прямого впливу, що включає створення спільних лабораторій, заснування фірм «спін-офф»; 2) неінституційна група прямого впливу, що охоплює ліцензування та інші дії з інтелектуальною власністю, навчання та підвищення кваліфікації працівників для фірм, дослідження на замовлення, спільні дослідження; 3) інституційна група непрямого впливу, що включає створення технопарків, інкубаторів тощо, центри передачі технологій; 4) неінституційна непрямого впливу, що охоплює міграцію кадрів з науки

у промисловість, конференції за участю науковців та промисловців, спільне керівництво дисертаційними дослідженнями, спільні публікації, створення мереж, зокрема мереж між науково-дослідницькими закладами та своїми колишніми аспірантами та студентами, зустрічі, ініційовані промисловістю, неформальні контакти.

В. Соловійов основною формою взаємодії вважає технологічний трансфер, який охоплює широке коло різноманітних міждержавних та між-організаційних зв'язків, пов'язаних з купівлею-продажем патентів, ліцензій, ноу-хау, наданням інжинірингових, консультативних послуг, підготовкою фахівців, тобто передачу технології, яка оформлюється угодою між декількома юридичними чи фізичними особами [13, с. 28]. При цьому автор стверджує, що трансфер технологій завжди передують процесам їх комерціалізації [13, с. 243]. Таким чином, варто говорити про те, що нині трансфер технологій стає однією з основних форм взаємодії між учасниками інноваційного процесу.

Цікавим управлінським феноменом ХХ ст. є особлива форма інтеграційних відносин між промисловими підприємствами, науковими та навчальними установами, малими інноваційними фірмами, реалізована за парковим типом. Ці організаційно-науково-промислові конгломерати реалізуються в межах певних регіонів у вигляді технопаркових утворень. Такі структури створюються, як правило, на регіональному рівні та включають регіони науки, наукові парки, інкубатори, технополіси.

Логічне продовження практичного втілення паркової форми щодо налагодження взаємовигідних відносин між виробництвом та наукою починає поступово відтворюватись на рівні заснування та розвитку кластерів. Їх поява у світовій практиці зумовлена необхідністю налагодження технологічних зв'язків між різними секторами економіки, що значно розширює переваги паркових утворень [14, с. 276]. На відміну від паркових утворень, у кластері головним ініціатором співробітництва є великий промисловий бізнес, який орієнтується на

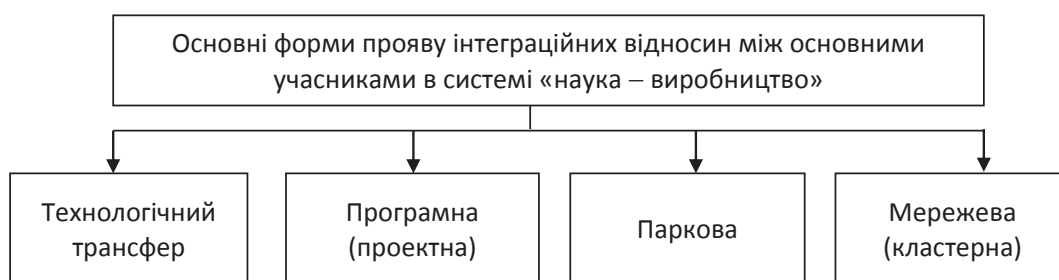


Рис. 1. Форми реалізації інтеграційних відносин у системі «наука – виробництво»

Джерело: складено авторами

інвестиційне забезпечення формування власної довгострокової конкурентоспроможності.

Формування сучасного уявлення про можливості реалізації дослідних програм з використанням Інтернету привертають увагу до своєрідного винаходу нашого століття – стартапів. Серед причин, що зумовили створення, успішний розвиток та подальше існування цього різновиду інтеграційних відносин між наукою та бізнесом, слід назвати негнучкий характер та повільність великих корпорацій, які зайняли відповідну нішу на ринку, використовують наявні продукти та практично не займаються розробленням і створенням новинок. Отже, мобільність у втіленні нових ідей, характерна для стартапів, забезпечує їм сьогодні конкурентні переваги перед великими корпораціями.

Поширення практики стартапів зумовило активізацію розвитку інкубаторів бізнесу, тобто інтернет-інкубаторів (стартап-інкубаторів), метою діяльності яких є прискорена підготовка та швидке виведення на ринок інтернет-компаній та їхніх проєктів. Посилення уваги до інкубаторів зумовлює сьогодні активізацію їх розвитку і в Україні. Найбільш відомі сьогодні бізнес-інкубатори, які діють в Україні, подані в табл. 1.

Яскравим позитивним прикладом цього виду організаційних утворень є інкубатор китайських стартапів у сфері ІТ «Кай-Фу Лі» (“Kai-Fu Lee”), створений у 2009 році. З 2009 року його діяльність фокусувалась на інвестуванні та коучингу молодих підприємців на китайському ринку. За час своєї роботи інкубатор залучив 115 млн. дол. та встиг вкласти їх у 34 стартапи, дев'ять з яких успішно отримали фінансування серії А від сторонніх венчурних капіталістів [8].

Таким чином, серед найбільш значимих особливостей практичної реалізації інтеграційних відносин доцільно виокремити поступове заміщення традиційних ієрархічних структур утвореннями, організованими за мережевим принципом; природну трансформацію паркових структур у кластерні в межах активізації формування національних інноваційних систем; заміну звичайних програм та проєктів інформаційними каналами інформації на рівні стартапів; поступовий перехід від прямого фінансування з боку конкретного замовника до застосування механізму колективної співпраці людей, що добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило, через мережу Інтернет, з метою підтримки зусиль в реалізації нових ідей.

Таблиця 1

Діючі бізнес-інкубатори та напрями їх діяльності в Україні

Назва	Характеристика та напрям діяльності
EatsLabs (https://eastlabs.co)	Шукає проєкти, пов'язані з інтернет-простором або мобільними технологіями.
Founder Institute (https://angel.co/founder-institute)	Допомагає підприємцям запускати технологічні проєкти. Штаб-квартира розташована у Кремнієвій Долині.
GrowthUp (http://growthup.com)	Перший український бізнес-акселератор, який працює з технологічними стартапами.
iHub (http://ihub.world/ua)	Бізнес-інкубатор, що працює з технологічними проєктами та забезпечує стартапи необхідною освітою та навичками, менторською підтримкою, допомогою у залученні інвестицій та якісною інфраструктурою.
1991 Open Data Incubator (http://1991.vc/about)	Інкубатор проєктів на основі великих та відкритих даних, що працює зі стартапами, які надають сервіси громадянам, підприємствам та державним органам.
Startup Depot Lviv (http://startupdepot.lviv.ua)	Львівський інкубатор, який працює зі стартапами.

Джерело: розроблено на основі джерела [16]

Висновки з проведеного дослідження. Налагодження інтеграційних відносин між основними суб'єктами інноваційного розвитку дедалі більше стає визначальною характеристикою його забезпечення завдяки перетворенню вхідних ресурсів на нову продукцію та нові технології, а також їх поширенню в економіці країни. В теоретичній царині розвиток інтеграційних відносин між представниками науки та виробництва обумовлює спроможність забезпечувати єдність стратегічних інтересів держави, бізнесу та науки з огляду на

системність появи та реалізації інновацій. У практичному сенсі така інтеграція спроможна забезпечувати виконання кожним з учасників своїх основних завдань та формування дієвих механізмів інноваційного розвитку, адже наука відтворює інновації, а бізнес їх використовує, формуючи вихідні умови розвитку освіти, професійної стратегії та розвитку науки. Отже, від різних відправних точок відбувається рух до збалансованої моделі їх взаємодії для досягнення загальних цілей розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анчишкин А. Наука, техника, экономика. Москва: Экономика, 1986. 174 с.
2. Aghion P., Howitt P. Model of Growth through Creative Distraction. *Econometrica*. 1992. Vol. 60. No. 2. P. 323–351. URL: <http://www.jstor.org/stable/2951599>.
3. Balassa B. The theory of Economic Integration. Homewood; Illinois: Richard D. Irvin, 1961. 304 p.
4. Безрукова Н., Лекунович А. Особливості побудови інноваційної економіки: аналіз досвіду Китаю та реалії України. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5544>.
5. Грига В. Теоретичні та практичні аспекти використання наукових результатів НАН в економіці України: монографія. 2-ге вид., переробл. Київ: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, 2010. 113 с.
6. Harford T. *Fifty Inventions That Shaped the Modern Economy*. New York.: Riverhead Books, 2017. 336 p. URL: <http://insight.randomhouse.com/widget/v4/?width=600&height=860&isbn=9780735216143&shortCode=&author=Tim%20Harford&title=Fifty%20Inventions%20That%20Shaped%20the%20Modern%20Economy&referrerURL=www.penguinrandomhouse.com>.
7. Дука А. Інноваційна індустріалізація національної економіки: монографія. Київ: ВАДЕКС, 2014. 423 с.
8. Китайський інкубатор інтернет-стартапів залучив \$180 млн. URL: <http://it-tehnolog.com/biznes/inkubator-internet-startapiv>.
9. Кузьмин Б. Планирование НТП в условиях создания объединений. Проблемы совершенствования управления НТП. Москва: МГУ, 1975. С. 313–324.
10. Nelson R.R. Less Developed Countries. *Technology Transfer and Adaptation: The role of the indigenous Science Community*. Economic Development and Cultural Change. 1974. P. 61–77.
11. OECD. *Main Science and Technology Indicators, Volume 2018 Issue 1*. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/main-science-and-technology-indicators-volume-2018-issue-1/gross-domestic-expenditure-on-r-and-d-gerd-as-a-percentage-of-gdp_msti-v2018-1-table2-en#page1.
12. Schmookler J. *Invention and Economic Growth*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1966. 165 p.
13. Соловьев В. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций): монография. Киев: Феникс, 2006. 560 с.
14. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: у 3 т. / за ред. В. Гейця, В. Семиноженка, Б. Кваснюка. Київ: Фенікс, 2007. Т. 1. 544 с.
15. Ступницький О. Інформаційні технології та корпоративне управління у XXI ст. *Економіка України*. 2005. № 2. С. 12–15.
16. Що таке стартап-інкубатор і як туди потрапити? URL: <https://studway.com.ua/startap-inkubator>.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF VEHICLE ACTIVITY

УДК 658

Андрієнко М.М.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки повітряного
транспорту
Національний авіаційний університет
Щиголь І.В.
магістр кафедри економіки повітряного
транспорту
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто механізм управління ефективністю транспортного підприємства. Окреслено основні складові, за якими визначається механізм управління ефективністю транспортного підприємства. Досліджено передумови формування та інструменти механізму управління ефективністю транспортного підприємства.

Ключові слова: механізм, ефективність, управління, діяльність, транспортне підприємство, передумови, інструменти, принципи, фактори, умови, важелі, показники, економічні результати, транспортні послуги, обслуговування.

В статье рассмотрен механизм управления эффективностью транспортного предприятия. Очерчены основные составляющие, по которым определяется механизм управления эффективностью транспортного предприятия. Исследованы предпосылки формирования и инструменты механизма

управления эффективностью транспортного предприятия.

Ключевые слова: механизм, эффективность, управление, деятельность, транспортное предприятие, предпосылки, инструменты, принципы, факторы, условия, рычаги, показатели, экономические результаты, транспортные услуги, обслуживание.

The article considers the mechanism of management of the efficiency of a transport enterprise. The basic components determining the mechanism of management of the efficiency of the transport enterprise are determined. The preconditions of formation and tools of the mechanism of management of efficiency of a transport enterprise are studied.

Key words: mechanism, efficiency, management, activity, transport enterprise, preconditions, tools, principles, factors, conditions, levers, indicators, economic results, transport services, service.

Постановка проблеми. Проблемам управління ефективністю діяльності транспортних підприємств завжди приділялась пильна увага, оскільки саме вони залежать від результатів роботи матеріальної та нематеріальної галузей економіки. Транспортне виробництво належить до галузі матеріального виробництва, тому саме від його результатів залежать життя та діяльність населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування та підвищення ефективності діяльності транспортних підприємств присвячено праці відомих науковців. Проте в них недостатньо висвітлено механізм управління ефективністю діяльності транспортних підприємств, зокрема фактори, принципи, засоби й методи, тобто інструменти, пов'язані між собою певними зв'язками.

Постановка завдання. З огляду на залежність процесів функціонування та розвитку транспортних підприємств від ефективності діяльності зазначених метою статті є розгляд механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові тенденції розвитку транспорту свідчать про значення новітніх мобільних технологій. Підвищення ефективності та якості транспортних послуг залежить від сучасної інфраструктури, рівня конкуренції, розвитку та координації діяльності різних видів транспорту разом із системою державного регулювання та управління. Стратегія на Євро-

інтеграцію потребує підвищення якості транспортних послуг, наближення рівня їх надання до європейських стандартів, зменшення негативного впливу на довкілля тощо. Ефективність діяльності підприємств транспортного комплексу залежить від багатьох чинників, зокрема характеристики транспортних засобів, матеріальних ресурсів, альтернативних видів палива, своєчасності доставки, мобільності трудових ресурсів [8]. Всі економічні процеси на будь-якому виробництві, що пов'язане з наданням послуг, неможливо охарактеризувати єдиним універсальним показником. Тому перевізна діяльність має ретельно вивчатися та аналізуватися за допомогою комплексного підходу, який реалізується бухгалтерськими, аналітичними, статистичними, техніко-економічними, нормативними, індикативними (рекомендованими), директивними (затвердженими вищою інстанцією), проектними, плановими, затвердженими чи договірними, якісними та кількісними показниками [4].

Таким чином, досліджувана тема ефективності діяльності транспортного підприємства є актуальною та заслуговує на подальший розвиток.

Результати роботи транспортного виробництва визначаються як кількісними, так і якісними параметрами. Кількісні параметри транспортного виробництва – це показники, що характеризують результати та витрати виробництва. Якісними параметрами характеризуються показники, що розраховуються як відношення результатів до витрат виробництва.

Використовуючи напрацювання з теорії та практики ефективності діяльності транспортних підприємств, доцільним вважаємо визначення основних складових механізму управління ефективністю діяльності транспортним підприємством, зокрема передумов його функціонування.

Необхідність безперервного процесу виробництва та відтворення, підвищення ефективності діяльності, забезпеченості ресурсами, підвищення якості управління є передумовами формування господарського потенціалу, який визначає конкурентоспроможність підприємства [2].

Основним критерієм ефективності діяльності транспортного підприємства є якість транспортних послуг, яка залежить від тенденцій зміни вимог з боку споживачів. Критерієм оцінювання ефективності діяльності транспортних підприємств є поєднання прибутку з високою якістю обслуговування [1, с. 213]. На ефективність діяльності транспортного підприємства впливають вчасність виконання послуг, знання персоналу щодо технології перевізного процесу, відсутність недовіри у споживачів, забезпечення різних видів безпеки, відсутність ризиків тощо. Наукові підходи до визначення сутності механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства відрізняються один від одного. Так, наприклад, існують різні позиції щодо наповнення складу механізму: він має бути досить розширеним чи обмеженим основними розумінням. А. Гончарук стверджує, що процес управління ефективністю діяльності підприємства має включати повний спектр функцій управління, внутрішні та зовнішні умови роботи, має характеризуватися тривалими часовими рамками [3]. А. Куценко зазначає, що процес управління ефективністю управління діяльністю підприємства – це «цілеспрямоване оперативне регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам» [5].

Кругообіг капіталу транспортного підприємства дещо відрізняється від класичного визначення: [7]

$$Г - T_{ЗВ}^{PC} \dots П \dots T' - Г',$$

де $Г$ – грошовий капітал; T – товарний капітал; PC – робоча сила; $ЗВ$ – засоби виробництва; $П$ – продуктивний капітал; T' – товарний капітал з прирощенням; $Г'$ – грошовий капітал з прирощенням.

Перша й третя стадії кругообігу капіталу – це сфери обігу, де здійснюється обмін грошових засобів на товарний капітал і навпаки, друга стадія – це сфера виробництва, яка на транспорті у часі та просторі є неподільною, тому така складова, як T' , є логічно недоцільною під час надання послуг з переміщення вантажів. Транспортне виробництво й стадії обігу, з якими воно взаємодіє, є взаємозалежними та взаємообумовленими. Таким

чином, необхідно транспортному виробництву пристосовуватися до висунутих вимог та умов з метою повного задоволення потреб споживачів у транспортній продукції. Саме процес реалізації транспортної продукції є найбільш проблемним, тому на сучасному етапі розвитку ринкової економіки є актуальним. Саме під час здійснення переходу транспортних послуг у гроші, які можна далі використовувати у схемі кругообігу, мають реалізуватися обслуговуючі процеси, зокрема управління, планування, фінансування, страхування, інформування, стандартизація. Саме тут слід говорити про існування передумов та суперечностей формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства. На сучасному етапі розвитку транспорту певними темпами зростання визначаються як вантажні, так і пасажирські перевезення різними видами транспорту. До передумов формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства можна віднести зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні).

До зовнішніх (екзогенних) передумов належать економічні та соціальні, до внутрішніх – організаційні, техніко-технологічні та соціально-економічні передумови (рис. 1).

Проте в ринкових сучасних умовах, коли ще не зовсім відпрацьовані всі транспортні механізми, оновлення техніко-технологічних засобів відбувається досить повільно. Використання системного підходу дасть змогу підвищити інвестиційну привабливість транспортних фірм та сприятиме їх розширенню.

У процесі формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства слід зупинитися на деяких протиріччях, до яких належать протиріччя між бажанням власників транспортного капіталу до збільшення своєї частки на ринку та платоспроможністю клієнтури, між отриманням максимально якісних транспортних послуг та характером спеціалізації транспортних підприємств, між економічними інтересами виробників транспортної продукції та інтересами транспортної галузі, між постійно зростаючими вимогами вантажовласників і пасажирів та можливостями матеріально-технічної бази галузі, між ефективністю функціонування транспортних підприємств та капіталовкладеннями в них.

Таким чином, слід узгодити ці всі суперечності під час реалізації механізму управління ефективністю діяльності транспортних підприємств (рис. 2).

Механізм управління ефективністю діяльності транспортного підприємства є системою організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій та процесів, які формують порядок здійснення транспортного обслуговування й протікання процесів сервісного обслуговування

та впливають на нього, що приводить до досягнення очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів з використанням економічних законів відповідно до ситуації на ринку (рис. 3).

Структурно-логічна модель системи факторів, що впливають на ефективність діяльності транспортного підприємства, розроблена І. Никифорак [9, с. 59] за п'ятьма рівнями, такими як валовий

прибуток, чистий дохід від надання транспортних послуг, транспортний тариф, якість послуг, кількісні та якісні показники.

Принципами реалізації управління ефективністю діяльності підприємства [6, с. 108] є вимір результатів роботи підприємства та його окремих підрозділів, оцінювання ефективності роботи підприємства, впровадження управлінських дій, моніторинг ефективності.

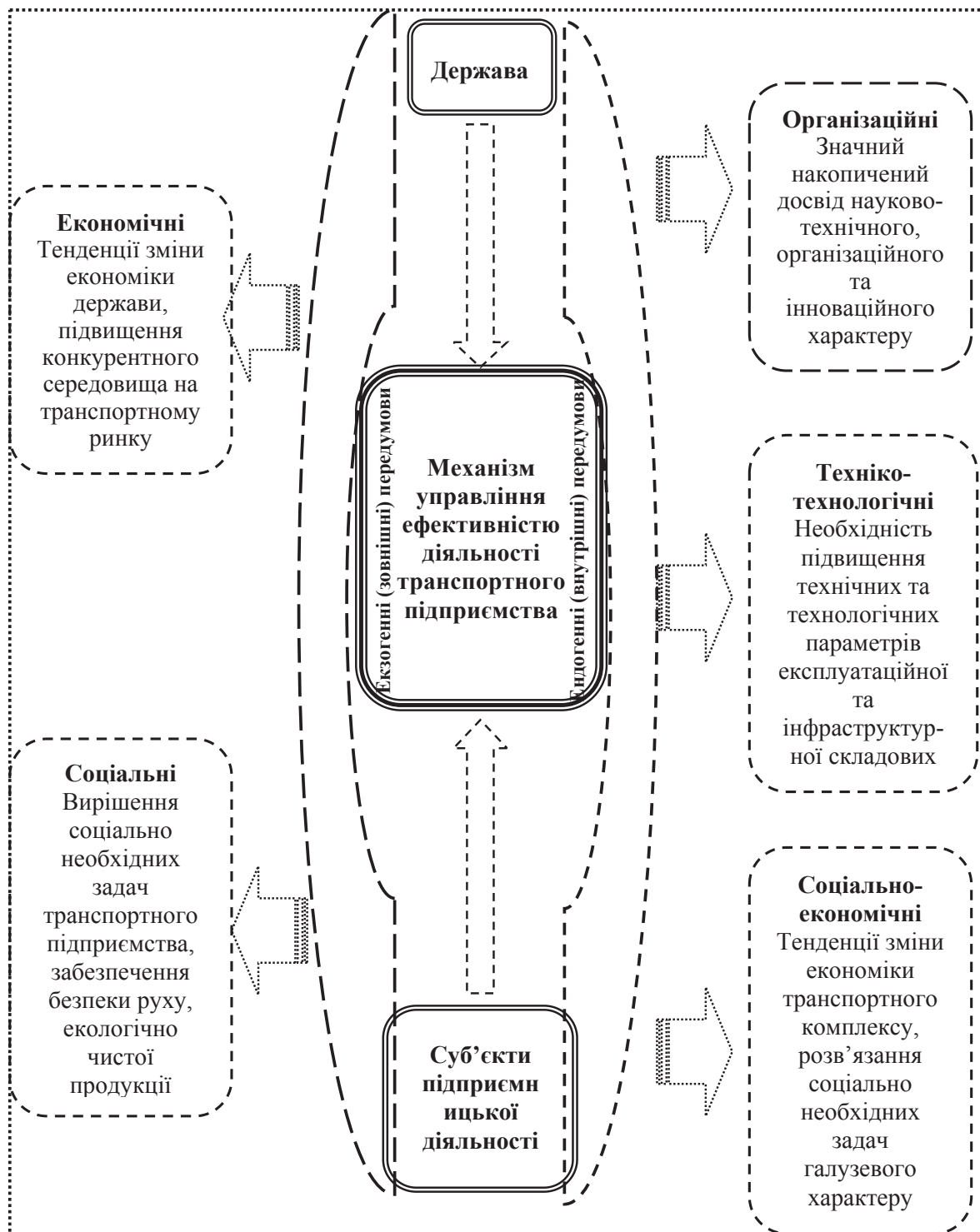


Рис. 1. Передумови формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства

Таким чином, на нашу думку, принципами, за якими реалізується механізм управління ефективністю діяльності транспортного підприємства, є принципи системності, оптимальності, узгодженості, раціональності, ієрархічності. Крім того, до них також слід віднести принципи інтеграційності, точності, максимуму пропозицій, еластичності, обґрунтованості тарифів, юридичності, науко-

вості, інноваційності, конкурентоспроможності, комплексності, соціальної орієнтації, відкритості, єдності теорії та практики, самоокупності та ефективності.

На нашу думку, механізм управління ефективністю діяльності транспортного підприємства доцільно пов'язувати з об'єктивними умовами функціонування зовнішнього та внутрішнього

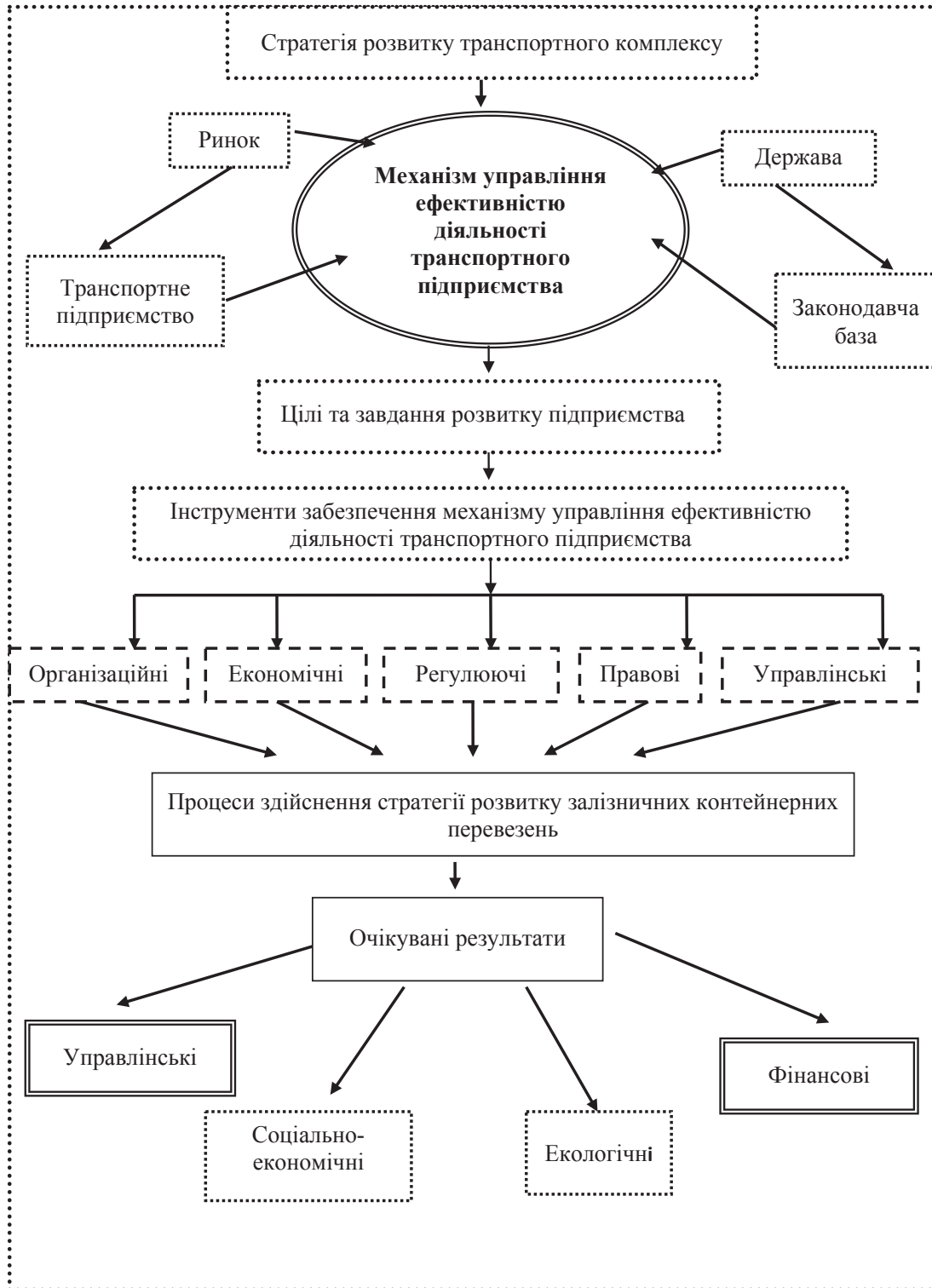


Рис. 2. Фактори формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства

середовища, а також їх характеристиками, за допомогою яких здійснюється об'єктивний вплив на результати роботи.

Ефективність транспортного підприємства доцільно визначати інтегральними індексами ефективності підсистем [10, с. 187], а саме

структурної, функціональної, організаційної, управлінської, які порівнюються з еталонними значеннями.

Слід зазначити, що зміни розвитку складових механізму управління ефективністю транспортного підприємства залежать від їх збалансованості,



Рис. 3. Схема управління механізмом управління ефективністю діяльності транспортного підприємства

що залежать від перелічених зовнішніх та внутрішніх факторів.

Умови формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства та реалізація схеми управління забезпечать конкурентоспроможність транспортних та супутніх послуг, їх якість, відповідно, збільшуватимуть показники прибутковості. Тому доцільно визначити основні етапи розвитку діяльності транспортного підприємства, які відображають діяльність усіх підсистем механізму, а саме необхідність існування транспортних підприємств з метою надання транспортних послуг; підбір правників, які забезпечать якість транспортних послуг; забезпечення необхідною інформацією з різних джерел; визначення основних показників роботи підприємства та показників якості обслуговування споживачів; формулювання звітності за встановленими формами; можливість корегування поточної діяльності стратегічних напрямів розвитку.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті досліджено, що всі економічні процеси на будь-якому виробництві, яке пов'язане з наданням послуг, неможливо охарактеризувати єдиним універсальним показником. Результати роботи транспортного виробництва визначаються як кількісними, так і якісними параметрами. Кількісні параметри транспортного виробництва – це показники, що характеризують результати та витрати виробництва. Якісними параметрами характеризуються показники, що розраховуються як відношення результатів до витрат виробництва.

Визначено, що на ефективність діяльності транспортного підприємства впливають вчасність надання послуг, знання персоналу щодо технології перевізного процесу, відсутність недовіри у споживачів, забезпечення різних видів безпеки, відсутність ризиків тощо. Отже, наукові підходи до визначення сутності механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства дещо відрізняються один від одного.

Досліджено, що саме під час здійснення перевезення транспортних послуг у гроші, які можна далі використовувати у схемі кругообігу, повинні реалізуватися обслуговуючі процеси, зокрема управління, планування, фінансування, страхування, інформування, стандартизація. Саме тут слід говорити про існування передумов та суперечностей формування механізму управління ефективністю діяльності транспортного підприємства. На сучасному етапі розвитку транспорту певними темпами зростання визначаються як вантажні, так і пасажирські

перевезення різними видами транспорту. До передумов формування механізму управління ефективністю транспортного підприємства можна віднести зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні).

Таким чином, у складі механізму доцільно визначити основні етапи розвитку діяльності транспортного підприємства, які відображають роботу всіх його підсистем, такі як необхідність існування транспортних підприємств з метою надання транспортних послуг; підбір правників, які забезпечать якість транспортних послуг; забезпечення необхідною інформацією з різних джерел; визначення основних показників роботи підприємства та показників якості обслуговування споживачів; формулювання звітності за встановленими формами; можливість корегування поточної діяльності стратегічних напрямів розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрієнко М. Якість транспортних послуг – критерій ефективного обслуговування споживачів. *Вісник економіки і промисловості*. Харків: УкрДАЗТ, 2004. С. 210–213.
2. Ареф'єва О., Запорожець Т. Підхід до формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2012. № 35. URL: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/3063>.
3. Гончарук А. Управление эффективностью деятельности предприятия. Одесса: Астропринт, 2012. 260 с.
4. Грабоедов В., Карчик В. Сбалансированная система показателей эффективности управления работой предприятий железнодорожного транспорта. *Экономика железных дорог*. 2006. № 1. С. 43–53.
5. Куценко А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
6. Лазарева Н. Про розуміння управління ефективністю діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 2 (40). С. 105–109.
7. Маркс К., Енгельс Ф. Капітал. Кн. 2. *Твори*. 2-ге вид. Т. 2. С. 509–530.
8. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Никифорак І. Аналіз ефективності надання транспортних послуг у системі управління підприємств міського електротранспорту. *Економічна думка*. 2017. № 12. С. 55–61.
10. Огневий В. Моделювання стратегій розвитку виробництва через трансформацію. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. 2012. Вип. 10. С. 186–192.

ЕВОЛЮЦІЯ ТА ГЕНЕЗИС ПОВЕДІНКОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

EVOLUTION AND GENESIS OF THE BEHAVIORAL CONCEPT BY PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто особливості історичного розвитку концепцій управління персоналом підприємства. Представлено основні закони поведінкової концепції управління персоналом. Розкрито аспекти розгляду людини на підприємстві. Відображено характеристики людини як об'єкта управління персоналом на підприємстві. Проаналізовано еволюцію та генезис поведінкової концепції управління персоналом підприємства.

Ключові слова: персонал, людина, особистість, управління персоналом, поведінка, поведінкова концепція, підприємство.

В статье рассмотрены особенности исторического развития концепций управления персоналом предприятия. Представлены основные законы поведенческой концепции управления персоналом. Раскрыты аспекты рассмотрения человека на предприятии. Отображены характеристики человека как

объекта управления персоналом на предприятии. Проанализированы эволюцию и генезис поведенческой концепции управления персоналом предприятия.

Ключевые слова: персонал, человек, личность, управление персоналом, поведение, поведенческая концепция, предприятие.

Features of the historical development of the concepts of personnel management of the enterprise are considered in the article. The basic laws of the behavioral concept of personnel management are presented. The aspects of human consideration at the enterprise are revealed. The characteristics of a person as an object of personnel management at the enterprise are shown. The evolution and genesis of the behavioral concept of personnel management of the enterprise are analyzed.

Key words: personnel, person, person, personnel management, behavior, behavioral concept, enterprise.

УДК 331.101.3:331.108

Базалійська Н.П.

к. е. н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. Стратегічні зміни, які відбуваються сьогодні в економіці багатьох розвинутих країн світу, приводять до підвищення ролі персоналу як головної продуктивної сили сучасного виробництва. Управління персоналом набуває все більшого значення як незамінний фактор забезпечення конкурентоспроможності, інноваційної спрямованості довгострокового розвитку суб'єктів господарювання.

Виробничі підприємства, які здійснюють свою діяльність на території різних країн світу, все частіше сприймаються як відкриті не тільки економічні, але й соціальні системи. Ключовими індикаторами їх ефективності, крім матеріальних, технічних, інноваційних, фінансових, починають виступати саме людські, трудові ресурси. Ці тенденції останнім часом проникають також в теорію та практику менеджменту вітчизняних українських підприємств, що поступово збагачується новими управлінськими підходами до вивчення поведінкової складової управління персоналом організації. Актуалізація ролі людських ресурсів потребує комплексного висвітлення особливостей розвитку поведінкової концепції управління персоналом на підприємстві та визначення її місця в загальній системі управління підприємством.

За цих умов визначальним чинником ефективного функціонування виробничого підприємства виступає безпосередній учасник виробничого процесу – людина з притаманними їй фізичними, інтелектуальними, моральними та іншими якостями, які формують поведінку працівника. Л. Якокка зазначає, що сутність загальної теорії управління полягає в умінні правильно обходитися з людьми

[1, с. 136], тому поведінковий аспект управління персоналом є одним з найважливіших напрямів формування досконалої системи управління персоналом підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюційному розвитку управління персоналом приділяють увагу сучасні як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти, зокрема І. Ансофф, В. Антропов, Д. Богиня, В. Веснін, Б. Генкін, А. Колот, Е. Лібанова, В. Лук'янихін, В. Павлова, А. Поршнев, З. Рум'янцева, М. Саломатін, М. Сорокіна, С. Шекшня.

Проте складний шлях розвитку цього наукового напрямку за останні сто років не дали відповіді на основне питання про сутність поведінкової теорії управління персоналом. На жаль, вітчизняна наукова школа в останні 20 років займається переважно спробами адаптувати західні концепції до вітчизняних умов, відчуваючи дефіцит як нових ідей, так і об'єктивної інформації про процеси, що реально відбуваються, у сфері управління персоналом на промислових підприємствах.

Таким чином, питання поведінкового дослідження концепції управління персоналом підприємств в умовах трансформаційного періоду щодо розроблення цілісної теорії у вітчизняній науковій літературі висвітлено недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження еволюції та генезису поведінкової концепції управління персоналом і формування методологічних підходів до управління персоналу підприємства на засадах поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом як інтегрована функція діяльності організації сформувалась під впливом

безлічі факторів еволюційним шляхом, тому слід дослідити основні зміни у підходах до управління підприємством, управління людськими ресурсами, управління персоналом на основі детального аналізу особливостей розвитку наукових шкіл управління.

Як відомо, перші розробки теорії управління персоналом були здійснені Фредеріком-Вінслоу Тейлором наприкінці XIX – на початку XX століття. Автор книги «Принципи наукового управління» та його послідовники Генрі Гант, Френк та Ліліан Гілбрет започаткували класичну школу управління, головними постулатами якої стали контроль, порядок і дотримання формальних умов праці, а об'єктом управління – аналіз змісту праці та її компонентів [2, с. 273–276]. У 30–50-ті роки XX століття набула поширення концепція школи людських відносин, яку репрезентували: Елтон Мейо, Мері-Паркер Фолетт, Гуго Мюнстерберг. Ця концепція сприяла активізації дослідження людського фактору в організації, виявленню впливу суб'єктивного відношення працівників до своєї роботи та виробництва на зростання продуктивності праці, створенню основ поєднання формальної та неформальної влади в організації [3, с. 40]. У 1950-х роках школа людських стосунків трансформувалася в школу поведінкових наук, або біхевіористську, увага вчених якої повністю сконцентрувалася на поведінці працівників на підприємстві, підвищенні ефективності трудової діяльності окремого працівника у виробничому колективі, гуманістичному аспекті розгляду соціального внеску працівників та поєднанні способів їх мотивації. Найвідомішими представниками цього напрямку є Абрахам Маслоу, Девід Мак-Клелланд, Дуглас Мак-Грегор, Фредерік Герцберг, Роберт Лайкерт [2; 3].

Представники поведінкової школи значно розширили галузь дослідження поведінки працівника на підприємстві; визначили основні підвалини ефективного управління трудовою поведінкою індивіда, зокрема індивідуальну відповідальність як обов'язкову умову підвищення продуктивності праці, надання з боку керівництва допомоги працівнику у усвідомленні своїх власних можливостей для особистого самовиявлення в процесі праці, створення соціально-психологічного клімату, що сприяє розкриттю здібностей працівників, розкриття індивідуального професійного, ділового, особистісного потенціалу працівників, застосування диференційованих прийомів управління персоналом для підвищення ступеня задоволення потреб індивідів, використання коефіцієнтів трудової участі кожного співробітника в загальних результатах трудової діяльності персоналу, формування оптимального шляху розв'язання проблем успішного управління «від ефективності працівника – до ефективності організації».

Необхідно також відзначити, що саме зусиллями вчених-біхевіористів визначено та систе-

матизовано основні закони трудової поведінки працівника, якими слід керуватися в процесі управління трудовою діяльністю персоналу на підприємстві (рис. 1) [4, с. 132–133].

Отже, під час розроблення засад управління трудовою поведінкою працівника необхідно перш за все враховувати дію об'єктивних, не залежних від волі індивіда законів, що сприятиме раціоналізації трудової діяльності та формуванню диференційованої мотивації персоналу на підприємстві.

Еволюція вищенаведених підходів та шкіл управління свідчить про переосмислення місця людини на виробництві, зростання ролі особистості працівника з його потребами, здібностями, вміннями, навичками, які визначають його трудову поведінку в організації. Ускладнення процесів управління людьми на підприємстві пояснюється множинністю наявних підходів до управління персоналом, появою нових еволюційних процесів в розвитку теорії та практики управління персоналом, використанням численних досягнень суміжних наук щодо управління людьми на підприємстві, зокрема соціології, психології, ергономіки, психофізіології.

Відповідно, можна стверджувати, що час застосування управлінських монотеорій пройшов, натомість з'явилася необхідність використання синтезу, асиміляції наявних концепцій та підходів з переважною орієнтацією на індивідуалізоване управління персоналом на підприємстві, застосуванням поведінкових методів управління персоналом, спрямованих на вирішення поточних виробничих завдань.

Розглядаючи загальну систему управління підприємством, зауважимо, що головною її складовою, на яку здійснюють вплив усі інші елементи системи, є управління персоналом підприємства.

Підтвердженням правильності централізації системи управління персоналом в загальній системі управління підприємством є також наукові вчення Р. Салмона, викладені в роботі «Майбутнє менеджменту» [5]. Так, завданням найвищого пріоритету для підприємства є створення основ для самореалізації своїх співробітників, забезпечення такого рівня благополуччя співробітників як у приватному житті, так і в професійній діяльності, який би сприяв виникненню у працівників відчуття самодостатності та обов'язково впливав би на покращення результатів діяльності підприємства, досягнення її загальної мети [5, с. 241–242]. Тобто персонал, працівники підприємства є тією рушійною силою, від якісного керування якою залежить досягнення цілей та завдань функціонування будь-якого підприємства.

Необхідно також відзначити, що причинами посиленої уваги до вивчення системи управління персоналом є особливості формування та використання саме людських ресурсів порівняно з іншими видами ресурсів на підприємстві. Так, по-перше, тільки людські ресурси мають

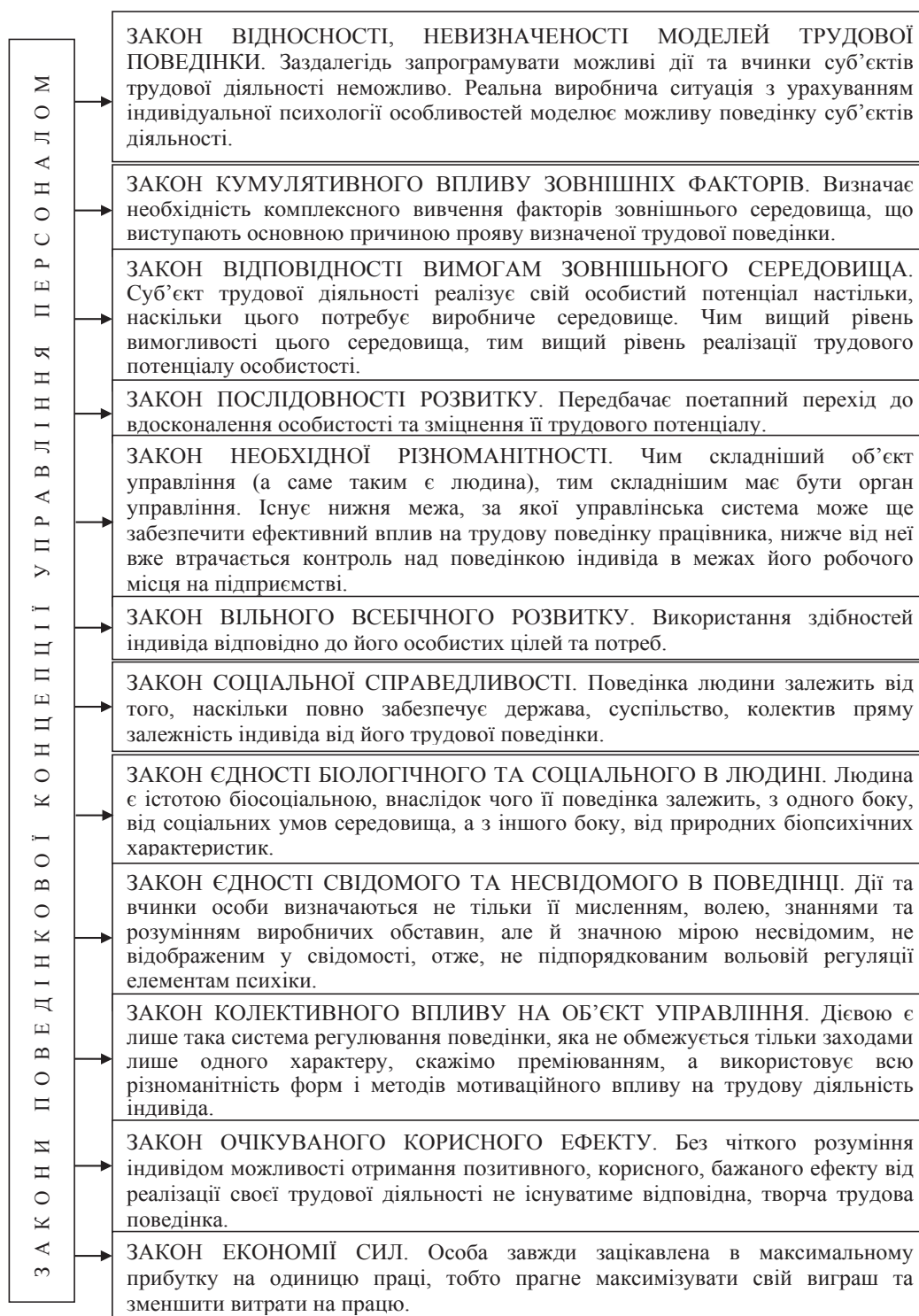


Рис. 1. Основні закони поведінкової концепції управління персоналом

здатність повністю покривати затрати підприємства на їх залучення завдяки саморозвитку, самовдосконаленню та відтворенню трудового потенціалу персоналу; по-друге, результативність використання всіх видів ресурсів на підприємстві (фінансових, матеріальних, інформаційних) залежить від якості наявних людських ресурсів; по-третє, продуктивність та результа-

тивність праці перш за все визначається особистісними професійно-кваліфікаційними характеристиками людських ресурсів; по-четверте, існує тісний взаємозв'язок між ефективністю функціонування підприємства та ефективністю використання його людських ресурсів, що визначається рівнем задоволеності умовами трудової діяльності, представленими з боку підприємства.

Розглядаючи систему управління персоналом на підприємстві, визначимо основний об'єкт її управління. Науковцями використовуються різні дефініції і, відповідно, характеристики людини як об'єкта управління, зокрема «людські ресурси», «трудова ресурси», «робоча сила», «персонал». Оскільки об'єднуючим для вищевказаних понять є поняття «людина», розглянемо його детальніше.

Фундаментальним елементом поведінкової концепції управління персоналом є поняття «людина», «індивід», «особистість» як основний об'єкт управління. Найбільш комплексно основні аспекти розгляду людини на підприємстві відображено в роботі Н. Федорової та О. Минченкової «Управління персоналом організації» [6]. Узагальнені підходи розгляду людини в організації представимо на рис. 2.

Отже, під час формування засад поведінкового управління персоналом на підприємстві та управління персоналом потрібно розглядати людину як першопричину виробництва, оскільки вона визначає попит на товари і водночас є виробником цих товарів, отже, впливає також на їх пропозицію; як суб'єкт прав власності на людські ресурси та результати їх використання; як індивід з певними інтересами, потребами, фізіологічними особливостями організму, здібностями до праці, статусними очікуваннями, поведінка якого обмежена певними культурними нормами, моральними цінностями, що притаманні суспільству, виробничому підприємству, трудовому колективу; як єдиний ресурс на підприємстві, що має свободу волі та поведінку.

Таким чином, на підприємстві людина розглядається і як важливий ресурс виробничої системи (трудова), і як окрема особистість з потребами, мотивами, цінностями, відносинами, тобто головний суб'єкт управління. Однак зауважимо, що людина як трудова ресурс однозначно формується з людини-особистості, людини-працівника, що відображає первинність врахування особистіс-

ного, поведінкового підходу до управління персоналом на підприємстві. Крім того, розгляд людини як об'єкта управління персоналом має свої особливості: по-перше, людина наділена розумом, інтелектом, що дає їй змогу індивідуально, особистісно, а не механічно реагувати на процеси, що відбуваються на підприємстві, тому спостерігається двостороння взаємодія між підприємством та працівником, на відміну від одностороннього впливу підприємства на інші види ресурсів, а саме матеріальні, фінансові, інформаційні; по-друге, людина в процесі своєї трудової діяльності здатна до саморозвитку, самовдосконалення та самовідтворення, що не можна віднести до інших видів ресурсів; по-третьє, рівень відданості людини організації досить високий, адже вона усвідомлено з визначеними цілями та очікуваннями йде на підприємство, повністю «віддаючи» свої здібності до праці та прагнучи отримати взаємну реалізацію творчих ідей та кар'єрних планів; по-четверте, характер взаємовідносин організації та людини є довгостроковим завдяки значній тривалості трудового життя індивіда (30–50 років), що не можна сказати про інші види ресурсів.

Співвідношення понять «людські ресурси», «трудова ресурси», «робоча сила» та «персонал» відносно поняття «людина» зобразимо на рис. 3.

Поведінковий підхід до управління персоналом на підприємстві повинен використовувати у своїй термінології поняття «персонал», тому що поняття «трудова ресурси» та «людські ресурси» мають властивості, які унеможливають їх застосування до поняття трудової поведінки працівника, оскільки ресурси не можуть мати поведінки, тоді як поняттю «персонал» більш притаманні індивідуалізовані соціально-психологічні, ергономічні, психофізіологічні особливості людини.

Поняття «робоча сила» є елементом, складовою більш загального поняття «персонал».

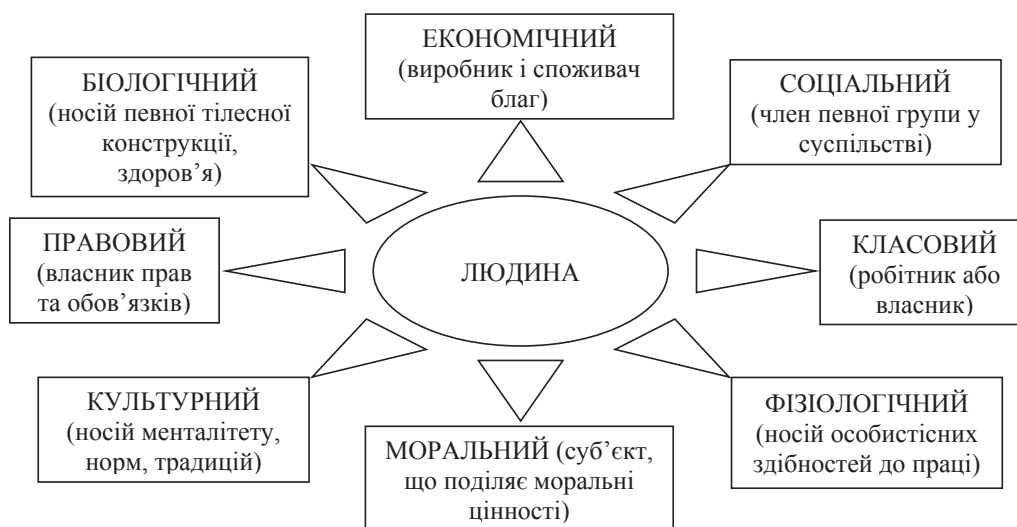


Рис. 2. Аспекти розгляду людини на підприємстві



Рис. 3. Людина як об'єкт управління персоналом на підприємстві

Також відзначимо, що саме поняття «персонал» найбільше відбиває сучасний погляд на управління людьми на підприємстві, визначає тенденцію до переходу від ресурсного, споживчого відношення до працівників до гуманістичного, тобто сприйняття персоналу як головного надбання підприємства через унікальність його якостей та безмежність можливостей. Об'єктом управління персоналом виступає промислово-виробничий персонал та безпосередньо виробничий працівник в межах конкретного робочого місця на підприємстві.

Отже, досліджуючи підвалини ефективного управління персоналом на підприємстві, дотримуємося соціального (організаційного) підходу до розгляду промислового підприємства, адже, як справедливо зауважує Е. Смирнов, «сьогодні ми купуємо і продаємо не просто устаткування, будівлі, територію, майновий комплекс, а працездатну соціальну систему, організацію» [7, с. 23]. Основою цієї соціальної системи є індивід, людина, працівник з особистісним підходом до виконання своїх виробничих функцій та власною, індивідуалізованою трудовою поведінкою.

Зміна суспільних поглядів на усвідомлення ролі людини у сфері виробництва на підприємстві внаслідок еволюції концепцій управління персоналом представимо на рис. 4. Як бачимо, спостерігається еволюція розуміння людини в організації як частини машини на виробництві через розгляд людини як елемента соціальної організації до відображення людини як носія індивідуальних

особистісних, професійних, кваліфікаційних, ділових здібностей в трудовому колективі.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки найбільш актуальною є поведінкова концепція управління персоналом, за якої персонал розглядається як основне надбання підприємства в конкурентній боротьбі, що потрібно розміщувати, мотивувати, розвивати разом з іншими ресурсами, щоб досягти стратегічних цілей господарювання. Ключовими елементами цієї концепції управління є ефективна система підбору, найму та розміщення працівників відповідно до складності виробничих завдань та умов праці на робочому місці; справедлива й конкурентоздатна система мотивації та оплати праці; винагорода за результати трудової діяльності працівників, що базується на результатах індивідуальної праці; розвиток, навчання, переміщення та підвищення працівників, що здійснюються відповідно до особистісних результатів праці, кваліфікації, здібностей, ініціативності індивідів; поєднання основ оперативного та стратегічного управління на підставі врахування як індивідуальних інтересів суб'єктів трудової діяльності, так і цілей та завдань функціонування підприємства.

Аналіз наведених вище принципів дає змогу зробити висновки щодо випереджаючого характеру поведінкової концепції управління персоналом, яка є найвищою стадією розвитку системи управління людьми на підприємстві.

Сучасні зміни в менеджменті в аспекті посилення поведінкового напрямку в управлінні підприємством

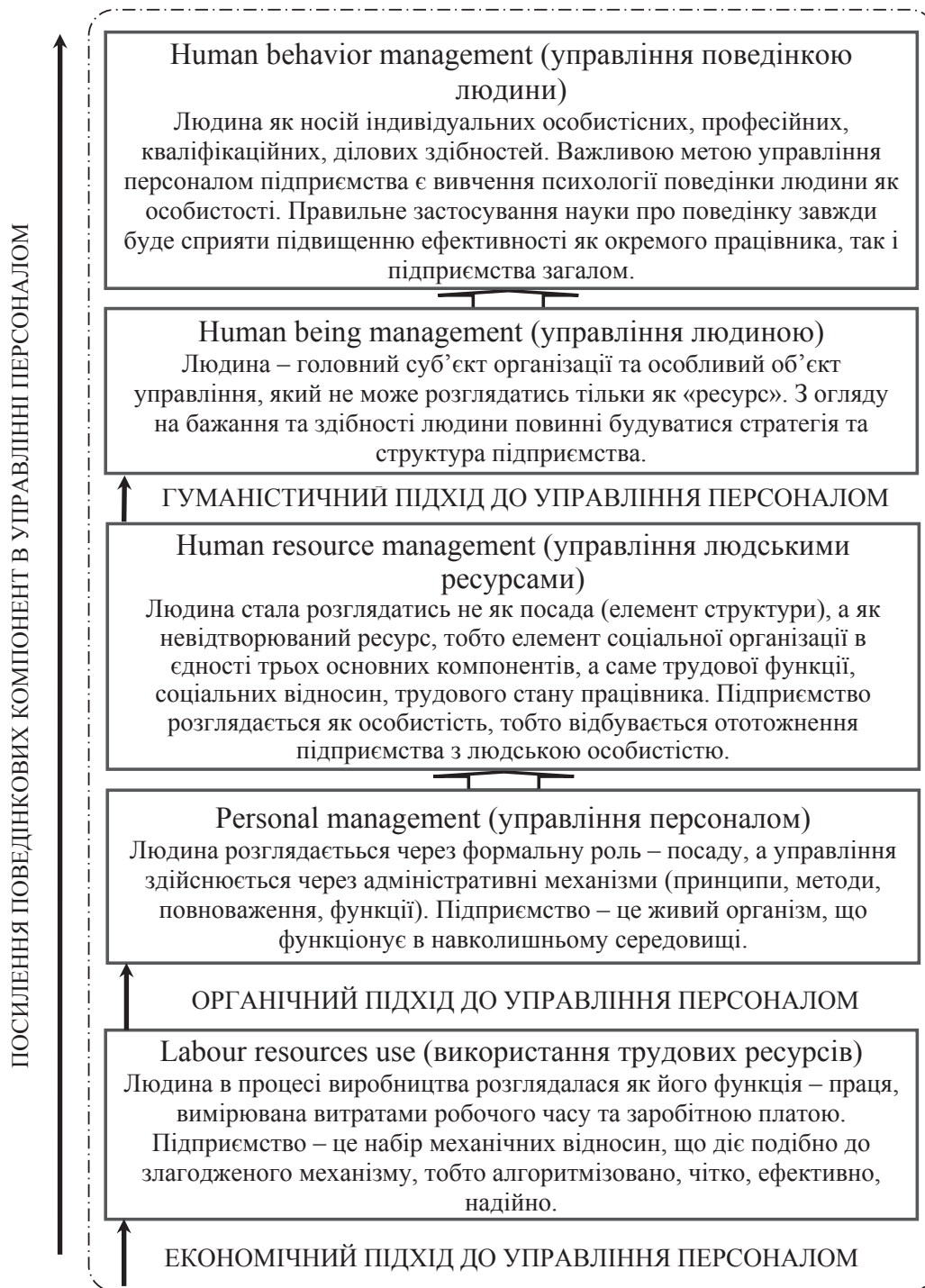


Рис. 4. Еволюція концепцій управління персоналом в аспекті посилення поведінкової компоненти

суттєво позначились на змісті основних задач управління персоналом, що відображено в роботі М. Пула й М. Уорнера, які відзначають, що основною метою управління персоналом на сучасному етапі є узгодження індивідуального та трудового контексту в організації [8, с. 300]. Саме завдяки продуманому поєднанню особистісних якостей людини зі сприятливими умовами трудової діяльності забезпечується формування умов синергетичної взаємодії людини

та організації, внаслідок якої людина, працюючи в організації, не лише привносить свої власні індивідуальні оригінальні властивості, але й в подальшому не втрачає їх, розвиває та вдосконалює за рахунок надання з боку організації відповідного виробничого середовища для розвитку всіх вказаних якостей та здібностей працівника.

Загалом під управлінням персоналом слід розуміти процес підбору, підготовки, оцінювання,

планування, розвитку персоналу, який спрямований на їх ефективне використання та підвищення продуктивності виробництва [9, с. 16]. Так, Г. Лич підкреслює, що управління персоналом підприємства – це мистецтво досконалого управління людьми під час здійснення ними своєї професійної діяльності [10, с. 53]. В. Щербак підкреслює, що головною специфічною рисою управління персоналом організації є здатність персоналу виступати одночасно як об'єктом, так і суб'єктом управління. Працівники підприємства є об'єктом управління, оскільки є головною продуктивною силою виробничого процесу. Водночас кадри – це перш за все люди з характерними індивідуальними якостями та властивостями [11, с. 29]. С. Беляєва, О. Шкапова, М. Виноградський сприймають управління персоналом як соціально-економічну систему в організації, основними комплексними завданнями та функціями якої є планування, прогнозування, маркетинг персоналу, його розвиток, аналіз засобів мотивації, створення оптимальних умов праці, розроблення організаційної структури управління, регулювання трудових відносин, облік персоналу, надання юридичних послуг та розвиток соціальної інфраструктури [12, с. 19]. Такий науковий погляд на систему управління поділяють О. Крушельницька та Д. Мельничук [13, с. 22], але вони розглядають управління персоналом як багаторівневу структуру підсистем, що фактично відповідають основним комплексним завданням та функціям М. Виноградського. Досить влучним є визначення Є. Маслової: «цілеспрямований вплив на людину як носія здатності до праці з метою одержання більшого результату від його діяльності, більшої гуманізації заходів технічного прогресу, що здійснюються на підприємстві як умови кращого використання техніки, орієнтації організації виробництва і праці на можливості людини, її інтереси» [14, с. 41]. Однак жодне з наявних визначень управління персоналом не враховує його поведінковий аспект.

Потрібно відзначити, що основними перевагами поведінкової моделі управління персоналом є свідома готовність самого працівника віддавати свій талант і знання на користь організації; максимальна універсалізація виконуваних трудових робіт і виробничих операцій; ефективне використання новітніх інформаційних технологій для забезпечення гнучкості трудової поведінки; розширення свободи ухвалення рішень виконавцями трудових операцій; досягнення максимізації прибутковості підприємства за рахунок чіткого виокремлення мотиваторів продуктивної трудової діяльності на основі визначення основних джерел активізації поведінки людини у виробничій організації.

Однак існують певні недоліки застосування поведінкової моделі управління персоналом, зокрема нерегульованість поведінки, що створює проблеми, оскільки вона неоднозначно впливає на забезпе-

чення надійності роботи підприємств; наявність лише якісного критерія оцінювання трудової поведінки працівника; відсутність механізму чіткої регламентації та впорядкованості поведінки особистості організації.

Загалом переваги застосування поведінкової моделі управління персоналом значно перевищують зазначені недоліки, що дає змогу об'єктивно говорити про актуальність та важливість врахування поведінкових елементів у системі управління персоналом підприємства, необхідність інтенсивного використання різноманітних механізмів управління трудовою поведінкою працівників.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, під управлінням персоналом підприємства з урахуванням поведінкової концепції пропонується розуміти сукупність принципів, методів та засобів цілеспрямованого управлінського впливу на суб'єкти трудової діяльності для найбільш ефективного та раціонального використання їх особистісних здібностей, індивідуальної трудової поведінки під час виконання завдань виробничого процесу, орієнтованого на забезпечення сприятливих умов подальшого розвитку потенціалу працівників трудового колективу та досягнення загальних цілей функціонування підприємства.

Застосування поведінкової концепції управління персоналом підприємства є об'єктивно необхідним для підвищення ефективності формування та розвитку трудового потенціалу підприємства, а також його конкурентоздатності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якокка Л., Новак У. Кар'єра менеджера / пер. с англ. 3-е изд. Минск: Попурри, 2004. 415 с.
2. Амстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ. С. Мордовина. 8-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 832 с.
3. Ромашов О., Ромашова Л. Социология и психология управления: учебное пособие для вузов. Москва: Экзамен, 2002. 512 с.
4. Ходаківський Є., Богоявленський Ю., Грабар Т. Психологія управління: підручник. 3-тє вид. перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 664 с.
5. Салмон Р. Будущее менеджмента / под ред. Е. Минеевой. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 298 с.
6. Федорова Н., Минченкова О. Управление персоналом организации. Москва: КНОРУС, 2005. 416 с.
7. Смирнов Э. Стандартизация и аудит системы управления организацией. *Менеджмент в России и за рубежом*. 1999. № 5. С. 20–32.
8. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 1200 с.
9. Михайльова К. Управління персоналом в Україні: як і чого навчаємося. *Синергія*. 2004. № 1 (8). С. 16–24.
10. Лич Г. Стратегія управління трудовими ресурсами підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 4 (35). С. 53–56.

11. Щербак В. Управління персоналом підприємства. Харків: вид. ХНЕУ, 2005. 220 с.

12. Виноградський М., Беляєва С., Виноградська А., Шкапова О. Управління персоналом: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2006. 504 с.

13. Крушельницька О., Мельничук Д. Управління персоналом: навч. посібн. Київ: Кондор, 2003. 296 с.

14. Маслов Е. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / под. ред. П. Шеметова. Москва: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. 312 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ КАНАЛІВ ПІД ЧАС УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА OPTIMIZATION OF COMMUNICATION CHANNELS IN MANAGING THE DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

У статті розроблено науково-методичний підхід до вдосконалення комунікацій промислового підприємства в умовах розвитку, який базується на моделі оптимізації комунікаційних потоків згідно з критеріями максимального економічного ефекту від потоків за умови їх достатньої стабільності, дає можливість забезпечити розвиток комунікаційної системи підприємства.

Ключові слова: оптимізація, комунікаційні канали, управління, розвиток, промислове підприємство, система, стабільність.

В статье разработан научно-методический подход к совершенствованию коммуникаций промышленного предприятия в условиях развития, который базируется на модели оптимизации коммуникационных потоков согласно с критериями максимального экономического эффекта от потоков при условии их достаточной ста-

бильности, дает возможность обеспечить развитие коммуникационной системы предприятия.

Ключевые слова: оптимизация, коммуникационные каналы, управление, развитие, промышленное предприятие, система, стабильность.

The article deals with the scientific and methodological approach to improving the communications of an industrial enterprise in the conditions of development based on the model of optimization of communication flows in accordance with the criteria of maximum economic effect from flows with the condition of their sufficient stability, provides an opportunity to ensure the development of the communication system of the enterprise.

Key words: optimization, communication channels, management, development, industrial enterprise, system, stability.

УДК 005.57: 005.52

Безчасний О.У.

к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту Державний університет інфраструктури та технологій

Постановка проблеми. Управління комунікаціями промислового підприємства під час забезпечення його розвитку потребує прийняття складних управлінських рішень та витрат значних ресурсів для створення або підтримання в належному стані внутрішніх та зовнішніх комунікаційних каналів. Помилки під час управління комунікаціями або неефективні витрати ресурсів можуть привести до втрати взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем або розладу між підрозділами промислового підприємства. Водночас ефективні комунікаційні канали забезпечують циркуляцію інформації між підприємством та його контрагентами, а також між підрозділами промислового підприємства. Отже, сучасному промислому підприємству, що здійснює свою діяльність в умовах нестабільної економіки, необхідні інструменти для розроблення аргументованих рішень щодо вдосконалення комунікаційної системи, насамперед інструменти оптимізації комунікаційних каналів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оптимізації комунікацій промислового підприємства не є новим. Серед науковців, що пропонували інструменти для вирішення його складових, слід відзначити таких, як Л. Сагер [11], М. Газуда, М. Стеців [3], Н. Морозова [10], П. Мики-

тюк, Л. Цетнар [8], О. Сиваченко [12], О. Довгунь, В. Фалович [4], О. Смирна [13].

Так, Л. Сагер [11] запропонувала економічну модель для визначення оптимального плану заходів розвитку внутрішніх комунікацій в аспекті максимізації ефекту від заходів з відрахуванням витрат на них. В основу моделі покладено матрицю діагностики внутрішніх комунікацій підприємства, в якій аналізуються техніко-інформаційні та соціально-організаційні складові. Результатом аналізу є віднесення внутрішніх комунікацій до однієї з трьох зон, а саме залучення, варіативних комунікацій або комунікативної прірви. Завданням підприємства є визначення заходів, які забезпечать перехід комунікацій у кращу зону, при цьому максимізується відношення показника ефекту до витрат. Ефект залежить від повернених недоотриманих прибутків, скорочення операційних витрат та економії фонду заробітної платні. Витрати при цьому складаються з оплати праці, витрат на програмне забезпечення та устаткування, а також витрат на формування позитивного соціально-психологічного клімату [11]. Головним недоліком цього підходу є те, що в оптимізаційній моделі не враховуються цілі розвитку підприємства, тобто вдосконалення комунікацій є метою

самого підприємства. Також ігнорується проблема вдосконалення зовнішніх комунікацій, які нерозривно пов'язані з внутрішніми.

М. Газуда та М. Стеців [3] розробили оптимальну модель комунікаційних зв'язків, яка дає можливість знизити інформаційне навантаження на керівників та досягнути поставлених цілей. В моделі описано комунікаційні бар'єри, що виникають на підприємстві, та встановлено місце комунікаційних зв'язків в управлінні комунікаціями підприємства. Слід відзначити, що запропонована в роботі [3] модель є дескриптивною, тобто вона описує стан речей, але не встановлює критерії оптимізації, а також в ній відсутні формалізовані залежності між комунікаційними каналами та управлінськими впливами на комунікації.

В аспекті організації маркетингової структури підприємства розглядала вдосконалення комунікаційної політики Н. Морозова [10], яка запропонувала структуру управління та реалізації комунікаційної політики машинобудівного підприємства. В основу комунікаційної політики при цьому запропоновано покласти вдосконалення маркетингових комунікацій та створення окремого відділу для реалізації комунікаційної політики. Недоліками цього підходу є відсутність формалізованих інструментів оптимізації комунікацій та орієнтація лише на маркетингові комунікації, тоді як для промислових підприємств також важливими є інші сфери діяльності та комунікації під час виробництва продукції.

Найбільш розвинутим напрямом оптимізації комунікацій є оптимізація маркетингових комунікацій. Так, П. Микитюк та Л. Цетнар [8] запропонували концепцію інтегрованих маркетингових комунікацій, яка базується на інтеграції інформації зворотного зв'язку ринку та розвитку стратегії. Причому вони вважають, що найбільш важливими є довгострокові маркетингові комунікації, для яких слід узгодити використання бренда та корпоративну ідентичність. Головними недоліком цього підходу є недостатньо пророблена формалізація запропонованої концепції та відсутність кількісних методів оптимізації комунікацій.

О. Сиваченко [12] вважає, що розвиток маркетингових комунікацій повинен базуватись на підвищенні потенціалу контекстної реклами, для чого запропоновано метод оцінювання потенціалу контекстної реклами машинобудівного підприємства. Слід відзначити, що це є дуже вузьким розумінням поняття комунікацій, тому пропозиції щодо розвитку маркетингових комунікацій потребують подальшого вдосконалення з урахуванням усіх видів комунікацій, що здійснює промислове підприємство.

Здійснювати вдосконалення маркетингових комунікаційних технологій через використання краудсорсінгу пропонують О. Коломицева,

А. Боковня та Т. Бурцева [7]. Для цього в роботі [7] розроблено схему процесу створення інноваційної продукції через краудсорсінг, надано рекомендації щодо використання маркетингових комунікаційних технологій в інноваційному розвитку підприємств. Головними недоліками цього підходу, як і багатьох інших, є вузька область застосування та недостатня формалізація.

Вдосконалення комунікацій в аспекті оптимізації інформаційних потоків досліджувалось у роботі О. Волот [2], де визначено цілі перетворення даних в інформацію, запропоновано концепцію оптимізації інформаційних потоків шляхом вдосконалення організаційної структури. Слід відзначити, що невирішеними залишились питання формалізованого оцінювання інформаційних потоків, як саме пропонується здійснювати їх оптимізацію.

Є. Івченко [5] також вважає, що вдосконалення комунікацій підприємств базується на розвитку та впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій. Для стимулювання вдосконалення комунікацій на підприємствах Є. Івченко пропонує створити методологію передбачення й аналізу тенденцій розвитку впровадження інформаційно-комунікаційних технологій. Проте до практичного рівня це дослідження не доведено.

Також різноманітні підходи до оптимізації комунікацій підприємств в аспекті вдосконалення інформаційних потоків пропонували Р. Сокольська, Є. Заяць, В. Зелікман [14], Т. Базюк, О. Огієвич [1], А. Федорченко, А. Лапшин [15], Т. Митянкина, В. Рябцев [9], К. Козак, В. Осипчук [6]. Проте спільною ознакою усіх підходів цих дослідників є недостатня увага, яку вони приділяють кількісним методам оцінювання інформаційно-комунікаційних потоків, що циркулюють всередині підприємства та між підприємством і його контрагентами. Крім того, в усіх підходах ігноруються особливості вітчизняного економічного середовища, зокрема мінливість, залежність від зовнішніх ринків, нестабільність валютного курсу, застарілість виробничих фондів.

Отже, можна зробити висновок, що питання оптимізації комунікацій промислового підприємства за забезпечення його розвитку в умовах української нестабільної економіки є актуальним, значна частина складових цього питання не має сучасних методів розв'язання.

Постановка завдання. Метою статті є розробка науково-методичного підходу до вдосконалення комунікацій в умовах розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасних проблем, що постають перед вітчизняними промисловими підприємствами в процесі оптимізації комунікаційних каналів під час управління розвитком підприємства, дав змогу встановити, що для їх вирішення

необхідна наявність відповідних інструментів, що забезпечують:

- оцінювання вартості створення або підтримання в належному стані комунікаційних каналів промислового підприємства залежно від особливостей економічного середовища;
- оцінювання корисності комунікаційних каналів з точки зору розвитку промислового підприємства;
- оцінювання ресурсів, потрібних для вдосконалення комунікацій підприємства;
- формування плану оптимізації комунікаційних каналів промислового підприємства;
- адаптацію обмежень та критеріїв моделі оптимізації комунікаційних каналів промислового підприємства відповідно до цілей розвитку.

Під час оптимізації комунікаційних каналів в аспекті управління розвитком промислового підприємства необхідно забезпечити, щоб комунікаційні канали виконували свої функції, тобто стабільно передавали комунікаційні повідомлення, а також щоб різниця між економічним ефектом від функціонування комунікаційного каналу та витратами на його підтримання або створення була максимальною. Таким чином, необхідно забезпечити стабільність не нижче визначеного рівня та максимальний чистий економічний ефект, причому все це має бути здійснено без перевитрат наявних ресурсів та з урахуванням цілей розвитку промислового підприємства. Для вирішення цього завдання розроблено науково-методичний підхід, який забезпечує взаємодію чотирьох систем промислового підприємства, а саме системи оцінювання комунікаційних потоків, системи оцінювання ресурсів та потреб, системи оптимізації комунікаційних потоків та системи планування розвитку промислового підприємства (рис. 1).

Оптимізація комунікаційних потоків в процесі розвитку промислового підприємства тісно пов'язана з плануванням, тому процес оптимізації базується на даних із системи планування розвитку підприємства, водночас результати оптимізації є вхідними для системи планування в наступному проміжку часу. В контексті оптимізації комунікаційних потоків у системі планування промислового підприємства здійснюється аналіз цілей підприємства, відокремлюються для подальшого аналізу загальні завдання та завдання, які пов'язані з комунікаціями (стрілки 1, 2 на рис. 1).

Результати аналізу є вхідними даними для системи оцінювання ресурсів та потреб промислового підприємства (стрілки 3, 4 на рис. 1). Система оцінювання ресурсів та потреб промислового підприємства дає можливість оцінити наявні у підприємства ресурси та ресурси, необхідні для досягнення цілей підприємства, зокрема виконання завдань, пов'язаних з удосконаленням комунікацій.

Пропонується розрізняти такі види ресурсів, що необхідні для вдосконалення комунікацій промислового підприємства:

- кадрові ресурси, під якими маються на увазі робітники, що мають потрібні вміння та знання або базові навички для навчання в разі потреби;
- технологічні, під якими розуміються наявність на промисловому підприємстві необхідного обладнання та технологій для здійснення комунікацій та культури використання;
- фінансові, тобто наявність власних коштів або можливостей залучення грошей в необхідних обсягах для вжиття заходів щодо вдосконалення комунікаційних каналів;
- часові ресурси, під якими мається на увазі наявність у підприємства достатньої кількості часу для вжиття заходів з оптимізації комунікацій, які мають бути закінчені до початку виконання інших задач або термінів, що обумовлено процесами у зовнішньому середовищі.

Інформація щодо наявних у підприємства ресурсів та граничних можливостей перерозподілу ресурсів між завданнями є вхідною для моделі оптимізації комунікаційних каналів, а саме для етапу безпосереднього визначення обмежень для оптимізації (стрілка 5 на рис. 1) та етапу аналізу чутливості моделі (стрілка 6 на рис. 1).

Другим головним джерелом первинних даних для оптимізації комунікацій є система оцінювання комунікаційних потоків промислового підприємства, у якій здійснюється оцінювання стабільності комунікаційних потоків, що детально описано в пункті «Моделювання контролю стабільності комунікаційних каналів під час управління розвитком промислового підприємства», а також оцінювання ефекту та витрат на комунікаційні потоки у грошовому вимірі. Для оцінювання ефекту та витрат у грошовому вимірі пропонується використовувати методи функціонально-вартісного аналізу (Activity Based Costing) [16].

Результати оцінювання комунікаційних потоків дають можливість визначити, які обмеження за мінімально допустимої стабільності кожного комунікаційного потоку мають бути забезпечені, а також сформувані цільову функцію оптимізаційної моделі (стрілка 7 на рис. 1).

Нарешті, безпосередньо визначення оптимальних сценаріїв вдосконалення комунікацій під час управління розвитком здійснюється в системі оптимізації комунікаційних потоків промислового підприємства. При цьому виконуються чотири основні етапи:

- 1) формування та адаптація обмежень і критеріїв оптимізаційної моделі;
- 2) пошук оптимального рішення;
- 3) аналіз чутливості моделі оптимізації;
- 4) формування плану оптимізації комунікаційних потоків.

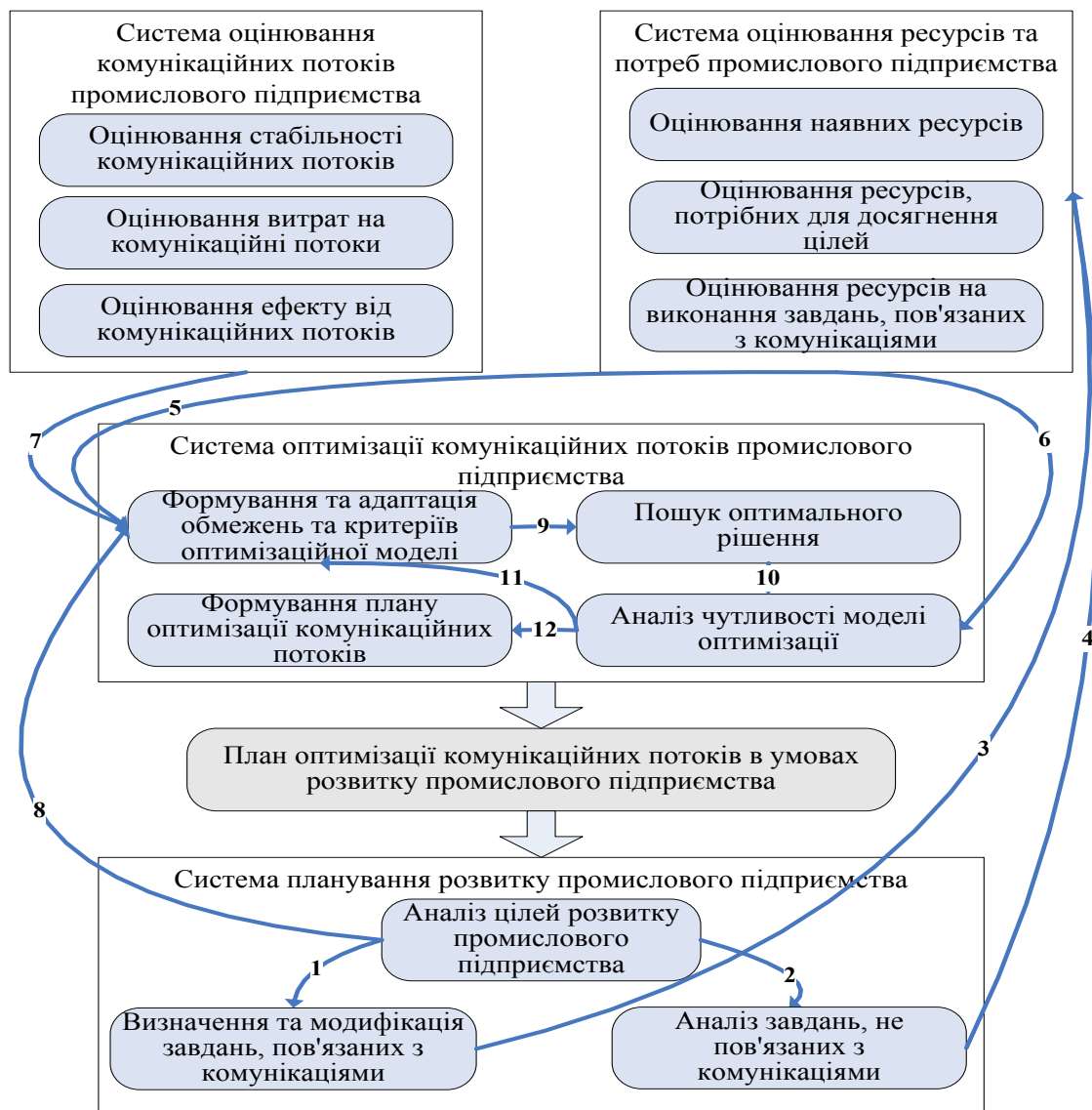


Рис. 1. Послідовність оптимізації комунікаційних каналів промислового підприємства

Джерело: сформовано автором

На етапі формування та адаптації обмежень і критеріїв оптимізаційної моделі визначаються цільова функція оптимізаційної моделі та обмеження за ресурсами і за мінімально допустимими значеннями стабільності комунікаційних потоків. Під час розвитку промислового підприємства та відповідної оптимізації комунікаційних потоків завданням будь-якого господарчого суб'єкта, зокрема промислових підприємств, є забезпечення максимального економічного ефекту. При цьому зроблено припущення, що кожен комунікаційний канал має декілька варіантів функціонування, кожному з яких відповідають кількісна оцінка стабільності, економічний ефект та витрати на переведення комунікаційного каналу з поточного стану до потрібного. Комунікаційний канал може залишатись в поточному стані (тоді витрати дорівнюють нулю, або можна вжити заходів для переведення каналу в інший варіант функціо-

нування, що відобразиться на його економічній ефективності та стабільності). Отже, цільова функція оптимізації комунікаційних каналів під час розвитку промислового підприємства має такий вигляд:

$$\max z = \sum_{p=1}^P (b_{p,w} \cdot (V_{p,w}^E - V_{p,w}^R)),$$

$$p = 1, \dots, P, \quad w = 1, \dots, W_p,$$

де $b_{p,w}$ – бінарна змінна, що відображає, чи прийнято рішення вживати заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування (0 – варіант не буде реалізовано, 1 – варіант буде реалізовано);

$V_{p,w}^E$ – економічний ефект від p -го комунікаційного каналу у w -му варіанті функціонування;

$V_{p,w}^R$ – витрати на забезпечення функціонування p -го комунікаційного каналу у w -му варіанті;

P – кількість комунікаційних каналів, оптимізація яких розглядається під час розвитку промислового підприємства;

W_p – кількість варіантів функціонування p -го комунікаційного каналу.

Для кожного комунікаційного каналу лише один з декількох варіантів функціонування може бути вибрано для включення до плану розвитку промислового підприємства, тому необхідно додати обмеження за кількістю одночасно вибраних варіантів, яка має дорівнювати одиниці (нічого не робити з комунікаційним каналом також вважається одним з варіантів функціонування):

$$\sum_{w=1}^{W_p} b_{p,w} = 1, \\ p = 1, \dots, P.$$

Кожен комунікаційний канал повинен мати визначені показники стабільності під час передачі інформації, мінімальні значення яких також формують обмеження оптимізаційної моделі:

$$S_p \geq S_p^{\min}, \\ S_p = O^{S_p} (b_{p,1}, \dots, b_{p,W_p}) \\ p = 1, \dots, P,$$

де S_p – значення стабільності p -го комунікаційного каналу;

S_p^{\min} – мінімально допустиме значення стабільності p -го комунікаційного каналу;

$O^{S_p} (b_{p,1}, \dots, b_{p,W_p})$ – оператор розрахунку стабільності p -го комунікаційного каналу залежно від вибраного варіанта функціонування.

Вжиття заходів з удосконалення комунікаційних каналів потребує витрат ресурсів, які у промислового підприємства є обмеженими. За кожним з чотирьох видів ресурсів, що потребує вдосконалення комунікацій на промисловому підприємстві, встановлюється відповідне обмеження.

Кадрові ресурси можуть бути різних типів та кваліфікацій. Для кожного типу кадрів встановлюється окреме обмеження:

$$\sum_{p=1}^P (b_{p,w} \cdot R_{p,w,k}^1) \leq R_k^1, \\ p = 1, \dots, P, \quad w = 1, \dots, W_p, \quad k = 1, \dots, K,$$

де $b_{p,w}$ – бінарна змінна, що відображає, чи прийнято рішення вживати заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування (0 – варіант не буде реалізовано, 1 – варіант буде реалізовано);

$R_{p,w,k}^1$ – потреба в кадрах k -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

R_k^1 – наявність кадрів k -го типу на промисловому підприємстві;

K – кількість типів кадрових ресурсів, у які можуть бути згруповані всі спеціальності та кваліфікації, що використовуються на промисловому підприємстві.

Як і кадрові ресурси, технологічні можуть бути різних типів, тому кожен тип технологічних ресурсів має власне обмеження:

$$\sum_{p=1}^P (b_{p,w} \cdot R_{p,w,h}^2) \leq R_h^2, \\ p = 1, \dots, P, \quad w = 1, \dots, W_p, \quad h = 1, \dots, H,$$

де $b_{p,w}$ – бінарна змінна, що відображає, чи прийнято рішення вживати заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування (0 – варіант не буде реалізовано, 1 – варіант буде реалізовано);

$R_{p,w,h}^2$ – потреба в технологіях або обладнанні h -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

R_h^2 – наявність технологій або обладнання h -го типу на промисловому підприємстві;

H – кількість типів технологічних ресурсів, у які можуть бути згруповані всі технології та види обладнання, що використовуються на промисловому підприємстві.

На відміну від двох попередніх видів ресурсів, фінансові не поділяються на типи, але потреба фінансових ресурсів також має враховувати можливі зміни наявності кадрових та технологічних ресурсів, тобто кадрові ресурси, яких не вистачає, можуть бути отримані через навчання персоналу потрібним навичкам або через найняття кваліфікованих спеціалістів на ринку праці. Технологічні ресурси також можуть бути придбані. Отже, обмеження за фінансовими ресурсами має такий вигляд:

$$\sum_{p=1}^P (b_{p,w} \cdot R_{p,w}^3) \leq R^3, \\ R_{p,w}^3 = R_{p,w}^F + R_{p,w}^K + R_{p,w}^H, \\ R_{p,w}^K = \sum_{k=1}^K f^1 (R_{p,w,k}^1), \\ R_{p,w}^H = \sum_{h=1}^H f^2 (R_{p,w,h}^2), \\ p = 1, \dots, P, \quad w = 1, \dots, W_p,$$

де $b_{p,w}$ – бінарна змінна, що відображає, чи прийнято рішення вживати заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування (0 – варіант не буде реалізовано, 1 – варіант буде реалізовано);

$R_{p,w}^3$ – потреба у фінансових ресурсах для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$R_{p,w}^F$ – пряма потреба у фінансових ресурсах для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$R_{p,w}^K$ – потреба у фінансових ресурсах на навчання або найняття персоналу для перевер-

дення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$R_{p,w}^H$ – потреба у фінансових ресурсах на придбання технологій та обладнання для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$f^1(R_{p,w,k}^1)$ – функція переведу у грошовий вимір потреби в кадрах k -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$f^2(R_{p,w,h}^2)$ – функція переведу у грошовий вимір потреби в технологіях або обладнанні h -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

R^3 – наявність фінансових ресурсів на промисловому підприємстві.

Таким чином, завдяки можливості залучення додаткових кадрових та технологічних ресурсів шляхом обміну на фінансові обмеження для цих ресурсів можуть мати такий вигляд:

$$\sum_{p=1}^P (b_{p,w} \cdot (R_{p,w,k}^1 - f^1(R_{p,w,k}^1))) \leq R_k^1,$$

$$\sum_{p=1}^P (b_{p,w} \cdot (R_{p,w,h}^2 - f^2(R_{p,w,h}^2))) \leq R_h^2,$$

$$p = 1, \dots, P, \quad w = 1, \dots, W_p,$$

де $b_{p,w}$ – бінарна змінна, що відображає, чи прийнято рішення вживати заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування (0 – варіант не буде реалізовано, 1 – варіант буде реалізовано);

$R_{p,w,k}^1$ – потреба в кадрах k -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$R_{p,w,h}^2$ – потреба в технологіях або обладнанні h -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$f^1(R_{p,w,k}^1)$ – функція переведу у грошовий вимір потреби в кадрах k -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

$f^2(R_{p,w,h}^2)$ – функція переведу у грошовий вимір потреби в технологіях або обладнанні h -го типу для переведення p -го комунікаційного каналу на w -й варіант функціонування;

R_k^1 – наявність кадрів k -го типу на промисловому підприємстві;

R_h^2 – наявність технологій або обладнання h -го типу на промисловому підприємстві;

P – кількість комунікаційних каналів, оптимізація яких розглядається під час розвитку промислового підприємства;

W_p – кількість варіантів функціонування p -го комунікаційного каналу.

Останнім обмеженням під час оптимізації комунікацій є обмеження за часом вжиття заходів з переведу комунікаційного каналу з одного варіанта функціонування на інший. Особливість цього

обмеження полягає в тому, що одні заході мають слідувати іншим або випереджувати їх, тобто існує декілька можливих сценаріїв оптимізації комунікацій, кожен з яких складається з набору заходів. Слід або вживати набір заходів з оптимізації повністю, або не вживати їх взагалі. Крім того, витрати часу на кожен набір заходів не повинні перебільшувати наявний у підприємства час на вжиття заходів, адже будь-який проект розвитку має свої часові рамки. Обмеження за часом та сумісністю заходів мають такий вигляд:

$$\sum_{(p,w) \in \Omega_\beta} (b_{p,w} \cdot R_{p,w}^4) \leq R^4,$$

$$\sum_{(p,w) \in \Omega_\beta} b_{p,w} = d_\beta,$$

$$p = 1, \dots, P, \quad w = 1, \dots, W_p,$$

де $b_{p,w}$ – бінарна змінна, що відображає, чи прийнято рішення вживати заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування (0 – варіант не буде реалізовано, 1 – варіант буде реалізовано);

Ω_β – множина пар комунікаційних потоків та варіантів їх функціонування (p, w) , що містить усі заходи з розвитку комунікацій, які належать до β -го набору заходів;

$R_{p,w}^4$ – витрати часу на вжиття заходів з удосконалення p -го комунікаційного каналу для w -го варіанта функціонування;

R^4 – час, який промислове підприємство планує витратити на проект вдосконалення комунікацій;

d_β – бінарна змінна, що відображає, чи необхідно включати до оптимального плану розвитку промислового підприємства β -й набір заходів.

Комбінації заходів з удосконалення комунікаційних каналів обумовлені цілями, які поставлені перед промисловим підприємством. В межах однієї цілі деякі заходи є пов'язаними, інформація щодо цих зв'язків надається від системи планування розвитку (стрілка 8 на рис. 1).

Після визначення цільової функції та обмежень згідно з наявними ресурсами, поставленими цілями та оцінками фактичного стану комунікаційних потоків можна здійснити розрахунок оптимального рішення (стрілка 9 на рис. 1). Залежно від особливостей побудованих обмежень, перш за все обмежень за наборами заходів з удосконалення комунікаційних потоків, пошук оптимального рішення може бути здійснено класичними методами дослідження операцій або чисельними методами (numerical methods).

Отримане оптимальне рішення (стрілка 10 на рис. 1) має бути досліджене щодо чутливості моделі, тобто слід проаналізувати, як зміна початкових параметрів та обмежень моделі впливає на оптимальне рішення. За потреби може бути прийнято рішення щодо перерозподілу ресурсів та

адаптації обмежень оптимізаційної моделі відповідно до нових умов (стрілка 11 на рис. 1). Коли в результаті аналізу чутливості моделі на знайдено додаткових джерел для покращення оптимального рішення, результати можуть бути передані для формування плану оптимізації комунікаційних каналів (стрілка 12 на рис. 1). В результаті здійснення оптимізації комунікаційних потоків промислового підприємства може бути отримано план оптимізації, який є складовою загальних планів розвитку в системі планування розвитку промислового підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропоновано під час оптимізації комунікаційних каналів в аспекті управління розвитком промислового підприємства виходити з принципів забезпечення стабільності передачі повідомлення через комунікаційні канали, а також максимізації різниці між економічним ефектом від функціонування комунікаційного каналу та витратами на його підтримання або створення. Таким чином, необхідно забезпечити стабільність не нижче визначеного рівня та максимальний чистий економічний ефект, причому все це має бути здійснено без перевитрат наявних ресурсів та з урахуванням цілей розвитку промислового підприємства.

Розроблений науково-методичний підхід до вдосконалення комунікацій промислового підприємства в умовах розвитку, який базується на моделі оптимізації комунікаційних потоків згідно з критеріями максимального економічного ефекту від потоків за умови їх достатньої стабільності, дає можливість забезпечити розвиток комунікаційної системи підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базюк Т., Огієвич О. Оптимізація інформаційних потоків при визначенні показників енергоефективності на підприємстві. *Енергетика*. 2014. № 2. С. 129–134.
2. Волот О. Оптимізація розміщення інформаційних потоків підприємства методом лінійного програмування. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 11. С. 162–165.
3. Газуда М., Стеців М. Окремі аспекти комунікаційних функцій управління на засадах оптимізації. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2018. Вип. 1. С. 186–190.
4. Довгунь О., Фалович В. Комунікації підприємств в Інтернеті: тренди та напрями розвитку. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2018. Т. 23. Вип. 1. С. 59–62.
5. Івченко Є. Інформаційно-комунікаційні технології як ключовий фактор управління інноваційним розвитком підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2008. № 4. С. 80–91.
6. Козак К., Осипчук В. Роль оптимізації інформаційних потоків на підприємстві. *Економіка харчової промисловості*. 2013. № 4. С. 17–21.
7. Коломицева О., Боковня А., Бурцева Т. Використання маркетингових комунікаційних технологій в інноваційному розвитку підприємств. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 42 (2). С. 5–13.
8. Микитюк П., Цетнар Л. Тенденції розвитку моделювання процесу маркетингових комунікацій підприємств-виробників спортивних товарів. *Економічний простір*. 2016. № 113. С. 206–219.
9. Митянкина Т., Рябцев В. Оптимізація управління інформаційним потоком в системах учета потребления ресурсов. *Системи обробки інформації*. 2012. Вип. 3 (2). С. 116–119.
10. Морозова Н. Организационные аспекты коммуникационной политики и ее роль в развитии предприятий Харьковского региона. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 3. С. 112–116.
11. Сагер Л. Моделювання та оптимізація процесу управління внутрішніми комунікаціями підприємства: методичний підхід. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2017. Вип. 2. С. 218–222.
12. Сиваченко О. Потенціал контекстної реклами як напрямку розвитку маркетингових комунікацій підприємства машинобудування. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2015. № 4. С. 215–221.
13. Смирна О. IPO та зміна параметрів фінансової комунікації в постемісійній стратегії розвитку вітчизняних підприємств. *Економіст*. 2013. № 6. С. 26–28.
14. Сокольська Р., Заяць Є., Зелікман В. Методика визначення інформаційних потоків, які потребують оптимізації. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2004. № 4. С. 103–109.
15. Федорченко А., Лапшин А. Маркетингові інформаційні потоки та напрями оптимізації прийняття управлінських рішень. *Економіка та держава*. 2009. № 7. С. 14–17.
16. Staubus G.J. Activity Costing and Input-Output Accounting. Illinois: Homewood, 1971. 147 p.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

THE CURRENT STATE OF PERSONNEL DEVELOPMENT AT UKRAINIAN ENTERPRISES

У статті розглянуто сучасний стан розвитку персоналу на українських підприємствах, професійне навчання в розрізі компетенцій персоналу та основні заходи, вжиття яких відбувається на підприємстві для активізації роботи персоналу. Зростання ролі знань у суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагають гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства. Впровадження у виробництво нових технологій сприяє розвитку прогресивних підходів. З огляду на це у сучасному виробництві постають проблеми модернізації класичних систем управління персоналу та впровадження нових моделей управління, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного та творчого потенціалів працівників.

Ключові слова: персонал, професійний розвиток, кваліфікаційні вимоги, підприємство, знання.

В статье рассмотрены современное состояние развития персонала на украинских предприятиях, профессиональное обучение в разрезе компетенций персонала и основные меры, которые принимаются на предприятии для активизации работы персонала. Возрастание роли знаний в обществе, развитие наукоёмких, интеллектуальных технологий требуют гибкого и адаптивного использования человеческих ресурсов предприятия. Внедрение в производство

новых технологий способствует развитию прогрессивных подходов. С учетом этого в современном производстве возникают проблемы модернизации классических систем управления персоналом и внедрения новых моделей управления, ориентированных на непрерывное развитие интеллектуального, культурного и творческого потенциалов работников.

Ключевые слова: персонал, профессиональное развитие, квалификационные требования, предприятие, знания.

The article deals with the current state of staff development at Ukrainian enterprises, professional training in terms of personnel competencies and the main activities carried out at the enterprise to enhance the work of staff. The growth of the role of knowledge in society, the development of knowledge intensive, intellectual technologies requires the flexible and adaptive use of human resources of the enterprise. The introduction of new technologies facilitates the development of progressive approaches. Given this, modern production faces the challenges of modernizing the classical systems of personnel management and the introduction of new management models aimed at the continuous development of the intellectual, cultural and creative potential of employees.

Key words: personnel, professional development, qualification requirements, enterprise, knowledge.

УДК 332.143:347.7

Гугул О.Я.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
і готельного бізнесу
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку постіндустріального суспільства, який характеризується впровадженням високотехнічного обладнання та нових технологій, скороченням некваліфікованої ручної праці, широким застосуванням інтелектуальних та творчих здібностей працівників, вимагає персоналу високої якості. Отже, щоби бути конкурентним на сучасному ринку праці, кожен працівник змушений адаптувати свої знання, навички та вміння до змін науково-технічного прогресу, який обумовлює швидке старіння професійних знань. Аналіз діяльності національних підприємств щодо вжиття заходів з розвитку персоналу свідчить про те, що деякі працедавці недооцінюють вигоди від такого розвитку, відповідно, не вкладають кошти в професійне навчання персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку персоналу підприємств присвячені наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Г. Беккер, Т. Шульц, С. Шекшня, А. Кібанов, В. Савченко, М. Семикіна, О. Грішнова. Однак сьогодні ці проблеми залишаються актуальними та потребують подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка сучасного стану розвитку персоналу на українських підприємствах задля розроблення напрямів активізації заходів, спрямованих на професійне навчання персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, вдосконалення вмінь та безперервного розвитку працівників [8, с. 89].

У табл. 1 наведено коливальні межі підготовки та підвищення кваліфікації працівників на українських підприємствах за місцем навчання протягом 2010–2016 рр.

Зокрема, дані табл. 1 свідчать про те, що у 2016 р. порівняно з 2015 р. загальна кількість осіб, що опанували нові професії, скоротилась на 21,5 тис., а порівняно з 2010 р. – на 123,5 тис. У 2016 р. кількість осіб, що навчалися новим професіям, склала 196,9 тис., що становить лише 1,9% середньооблікової кількості штатних працівників. Щодо обсягів підвищення кваліфікації, то у 2013–2015 рр. відбувалося зростання загальної кількості працівників за цим показником. Так, у

Підготовка та підвищення кваліфікації працівників на українських підприємствах за місцем навчання протягом 2010–2016 рр.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Всього, тис. осіб	1 293	1 381,8	1 099,7	1 160,4	1 208,4	1 234,9	1 217,8
відсоток до облікової кількості штатних працівників	11,3	12,1	10,2	10,6	11,1	11,5	11,8
зокрема, навчання новим професіям, тис. осіб	317	310,6	209,3	216,5	230	218,4	196,9
відсоток до облікової кількості штатних працівників	2,8	2,7	1,9	2,0	2,1	2,0	1,9
зокрема, на виробництві, тис. осіб	249,6	238,5	159,5	168,3	175,6	162,3	143,3
у навчальних закладах	67,4	72,1	49,8	48,2	54,4	56,1	53,6
підвищення кваліфікації, тис. осіб	976,0	1 071,2	890,4	943,9	978,4	1 016,5	1 020,9
відсоток до облікової кількості штатних працівників	8,5	9,4	8,3	8,6	9,1	9,5	9,9
зокрема, на виробництві, тис. осіб	537,5	564,9	451,7	468,6	472,9	473,1	466,4
у навчальних закладах	438,5	506,3	438,7	475,3	505,5	543,4	554,5

Джерело: складено за джерелом [1, с. 71, 72, 78]

2016 р. підвищили кваліфікацію 1 020,9 тис. осіб (у 2015 р. – 1 016,5 тис.), що складає 9,9% середньооблікової кількості штатних працівників [1, с. 71, 72, 78]. Однак слід зауважити, що періодичність підвищення кваліфікації працівників залишається низькою, в середньому в Україні вона відбувається один раз на 12 років, що більш ніж удвічі менше за аналогічний показник розвинених країн. Так, наприклад, у країнах Європейського Союзу періодичність підвищення кваліфікації працівників становить близько одного разу на п'ять років, у Японії – близько одного разу на півтора року. Водночас слід зазначити, що частка працівників, які опанували нові професії та підвищили кваліфікацію останніми роками, у загальній кількості штатних працівників є незначною, складаючи дещо більше за 11%. Тобто можна зробити висновок, що розвиток персоналу на українських підприємствах не є суцільним, а охоплює незначну частину працівників. Також слід зауважити, що темпи зростання обсягів підвищення кваліфікації персоналу є недостатніми впродовж 2013–2016 рр., оскільки складають лише 0,4% на рік [1, с. 84].

Здійснимо оцінювання структури персоналу, що проходив підготовку, перепідготовку чи підвищення кваліфікації упродовж 2016 р. Найбільша кількість працівників, що брали участь у заходах з розвитку персоналу, зайнята в промисловості [9, с. 43]. У 2016 р. в Україні було навчено новим професіям всього 196,9 тис. осіб, серед яких 138,1 тис. осіб, або 70,1%, становлять працівники промисловості, частка ж працівників інших галузей є досить мізерною, становлячи лише 29,9% (рис. 1).

Кадри, що підвищили кваліфікацію у промисловості, складають близько 40% усіх працівників, що проходили цей вид навчання. Незначною є також частка працівників, що навчалися новим професіям у загальній кількості працівників підприємств, установ та організацій. Якщо у 2016 р. у промисловості було зайнято 2 669,4 тис. штатних працівників, то у заходах з розвитку персоналу взяли участь 541,4 тис. осіб, або 20,3%. У сільському, лісовому та рибному господарстві таке співвідношення склало 2,4%, у торгівлі – 2% (рис. 2).

Якщо розглянути територіальну структуру розвитку персоналу, то можна констатувати, що найбільша кількість працівників навчалися новим професіям та підвищували кваліфікацію в Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Харківській областях та місті Києві [1, с. 71]. Як бачимо, заходи з розвитку персоналу найбільш поширені у східній частині України, оскільки саме там розміщена найбільша кількість промислових підприємств. Так, у Донецькій області впродовж 2016 р. навчено новим професіям лише 35,8 тис. осіб, а підвищили кваліфікацію 151,4 тис. осіб, що склало всього 3,2% та 13,6% відповідно від облікової кількості штатних працівників цієї області. [1, с. 73,79]. Слід також відзначити, що у 2016 р. у цій області суттєво знизилась обсяги професійної підготовки працівників: порівняно з попереднім періодом вони зменшились на 6,1 тис. осіб, або на 14,6%, а порівняно з 2005 р. таке падіння є досить суттєвим, складаючи 22,3 тис. осіб, або 38,4%. Такі факти свідчать про те, що нині на

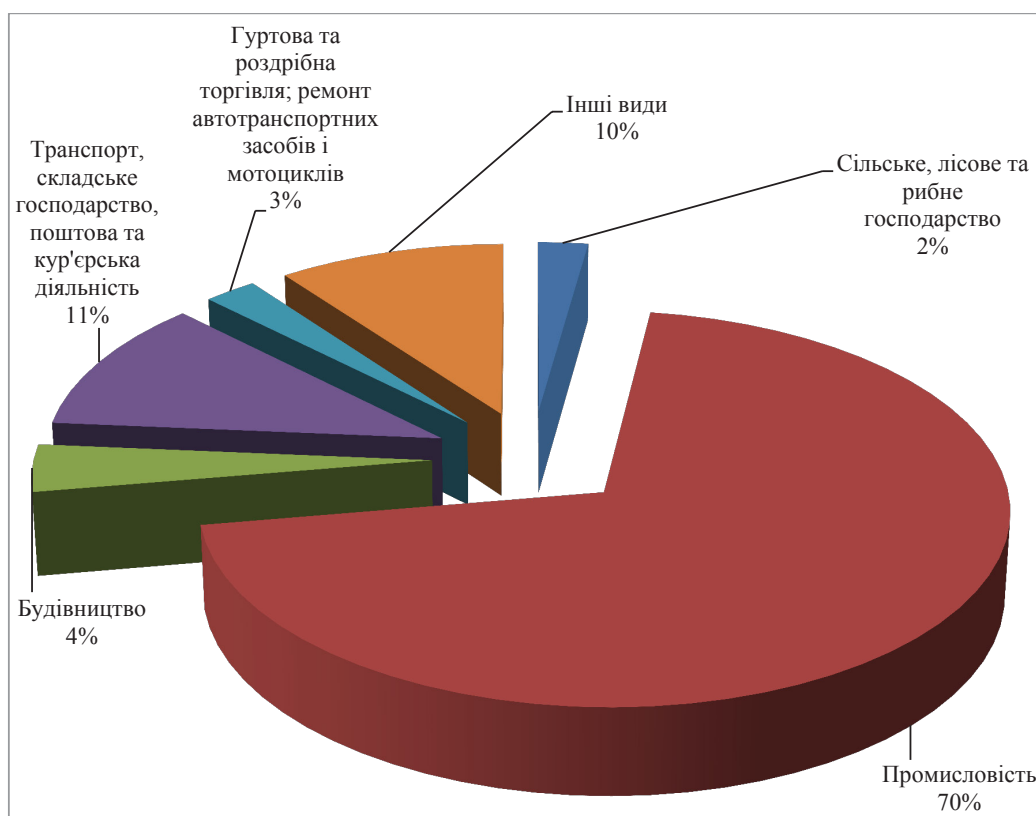


Рис. 1. Структура професійної підготовки персоналу за видами економічної діяльності на українських підприємствах у 2016 р.

Джерело: складено за джерелом [1, с. 71]

українських підприємствах недостатньо уваги приділяється процесам розвитку персоналу. Стосовно професійної підготовки працівників за місцем навчання, то у 2016 р. в Україні навчено новим професіям на виробництві 72,8% працівників, а в навчальних закладах – лише 27,2%. Водночас слід відзначити, що не підлягають цій тенденції Миколаївська та Харківська області, м. Київ, де співвідношення професійної підготовки за місцем навчання є майже однаковим. Щодо підвищення кваліфікації за місцем навчання, то тут спостерігається ситуація, ідентична ситуації згаданих областей.

Щодо статевої структури, то у 2016 р. пройшли підготовку 43,2 тис. жінок та 153,7 тис. чоловіків (3,3% облікової кількості працюючих), а підвищили кваліфікацію 456,6 тис. жінок та 564,3 тис. чоловіків, тобто на українському ринку праці існує суттєва гендерна нерівність, адже під час вжиття заходів з розвитку персоналу перевага віддається саме чоловікам [10, с. 134].

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що обсяги підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників в Україні є недостатніми для того, щоби забезпечити постійне зростання продуктивності праці, якості та конкурентоздатності продукції, зрештою,

зробити можливим стале економічне зростання. Причиною такої складної ситуації перш за все є те, що підприємства не вважають за потрібне навчати своїх працівників новим знанням, вмінням та навичкам, оскільки вони використовують переважно старі технології та застарілі методи організації й управління.

Аналіз рівня фінансування українськими підприємствами заходів з розвитку персоналу за видами економічної діяльності у 2010 р. свідчить про те, що найбільші витрати в розрахунку на одного штатного працівника здійснювалися у сфері освіти. Тут витрачалось на навчання одного працівника у три рази більше, ніж у середньому на підприємствах усіх видів економічної діяльності. Друге місце посідають підприємства транспорту та зв'язку, третє – промислові підприємства (табл. 2).

Аналіз витрат українських підприємств на професійне навчання в розрахунку на одного штатного працівника за регіонами у 2014 р. свідчить про те, що найвищими були витрати у Рівненській області (13 грн.), які більш ніж у два рази перевищили їх рівень в середньому по Україні [2, с. 56]. На підприємствах Донецької та Полтавської областей такі витрати склали 9 грн., а в м. Києві, Львівській, Луганській та Запорізькій областях витрачалася сума коштів, яка дорівнювала

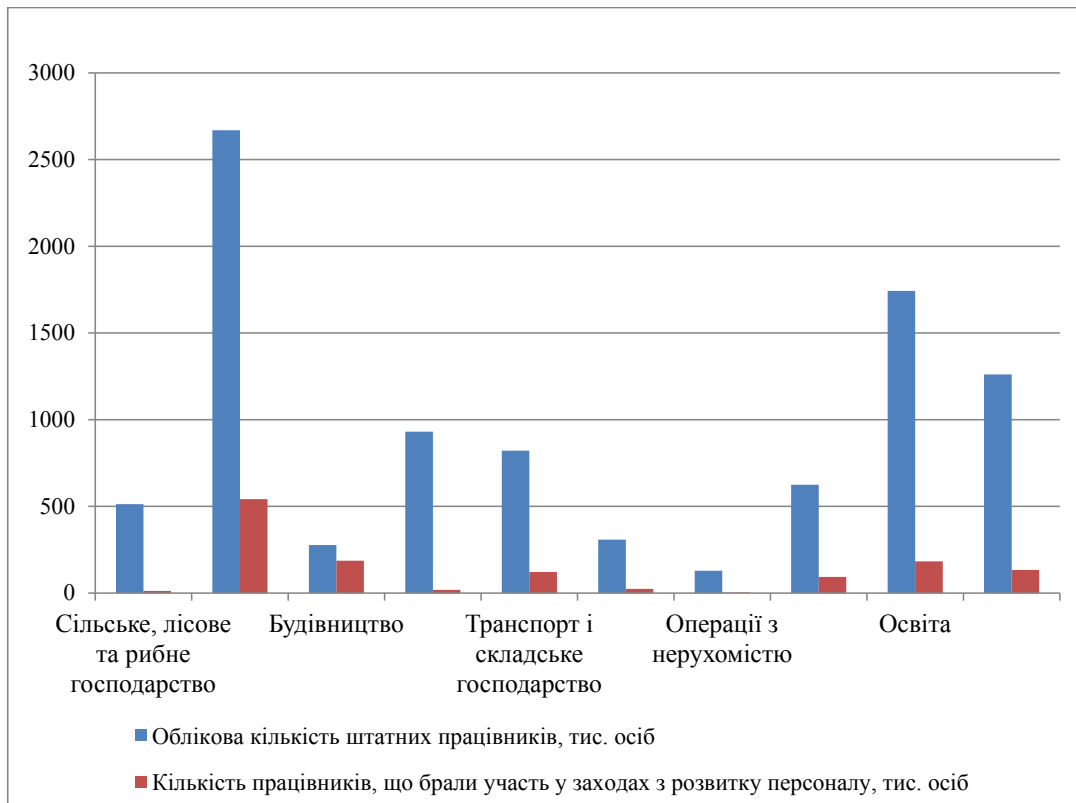


Рис. 2. Співвідношення облікової кількості штатних працівників та кількості працівників, що брали участь у заходах з розвитку персоналу за видами економічної діяльності у 2016 р., тис. осіб

Таблиця 2
Середньомісячні витрати на професійне навчання працівників за видами економічної діяльності у 2010 та 2014 рр.

Види діяльності	2010 р., грн.	2014 р., грн.
Промисловість	8,00	8,00
Будівництво	1,62	2,83
Торгівля і ремонт	1,24	1,00
Діяльність транспорту та зв'язку	5,93	9,00
Освіта		17,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		

середньонаціональному рівню. Якщо аналізувати середньомісячні витрати підприємств на розвиток персоналу в розрахунку на одного штатного працівника по групах підприємств за їхнім розміром у 2014 р., то можна побачити, що найнижчими вони були на малих підприємствах (2 грн.) з кількістю персоналу у 10–49 осіб, дещо вищими – на середніх підприємствах, а найвищими – на великих підприємствах, де складала 9 грн. (рис. 3).

Як свідчать дані табл. 2 та рис. 3, обсяг коштів, інвестованих українськими підприємствами в заходи з розвитку персоналу, в розрахунку на одного штатного працівника упродовж останніх

років є дуже мізерним. Зазначимо, що провідні зарубіжні корпорації високорозвинених країн витрачають на професійне навчання персоналу мінімум 5% фонду заробітної плати [3, с. 95].

На нашу думку, однією з причин недостатнього фінансування підприємствами заходів з розвитку персоналу є відсутність продуманої та виваженої державної політики стосовно підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, що негативно впливає на сучасний стан цих процесів. Питання професійного навчання працівників частково регулюються Законами України «Про освіту» від 23 травня 1991 р. № 1060-XII, «Про професійно-технічну освіту» від 10 лютого 1998 р. № 103/98-ВР (далі – Закон «Про професійно-технічну освіту»), «Про вищу освіту» від 17 січня 2002 р. № 2984-III. Проте перелічені законодавчі акти не враховують усіх особливостей навчання громадян, які працюють, не передбачають механізмів стимулювання професійного розвитку працівників. В Україні у 2012 р. прийнято Закон «Про професійний розвиток персоналу» [4, с. 77].

Основними чинниками, що стримують збільшення витрат на розвиток персоналу українськими підприємствами, на нашу думку, є [7, с. 76–78]:

– недооцінка багатьма керівниками (роботодавцями) ролі та значення професійного навчання в забезпеченні ефективної діяльності підприємства;

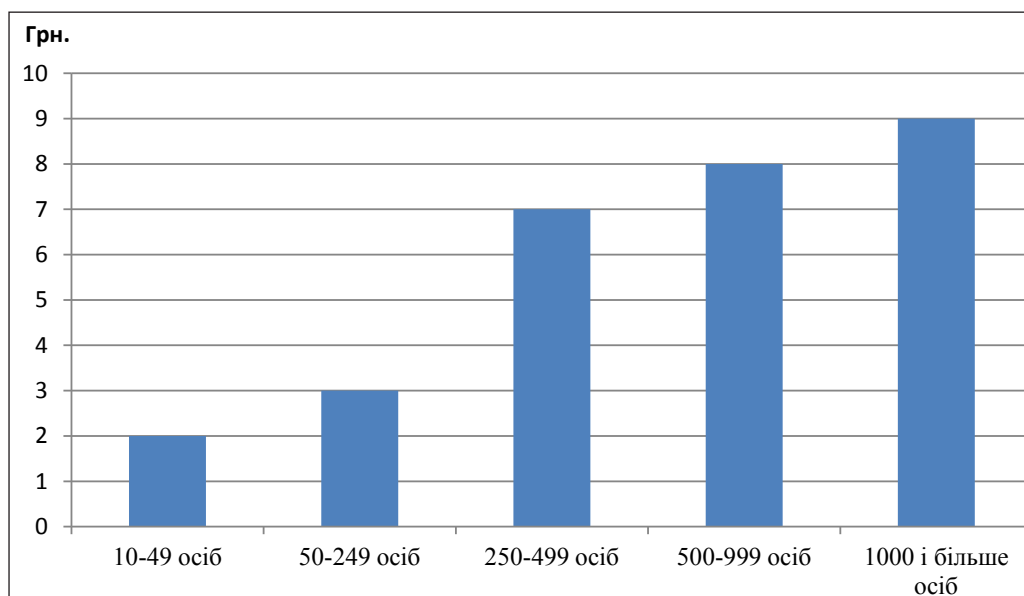


Рис. 3. Аналіз витрат українських підприємств на професійне навчання в розрахунку на одного штатного працівника за регіонами

– недосконалість чинного законодавства та відсутність комплексної державної політики у сфері розвитку персоналу на підприємстві;

– недостатні обсяги фінансових ресурсів вітчизняних підприємств, що не дають змогу достатньою мірою здійснювати витрати на навчання;

– постійне зростання цін на освітні послуги;

– використання багатьма підприємствами застарілих технологій;

– відсутність стимулів роботодавців до здійснення безперервного професійного навчання персоналу;

– відсутність на українських підприємствах багатофункціональних служб управління персоналом.

Разом з факторами, які стримують вкладання коштів у розвиток персоналу, діють протилежні чинники, що підтверджують необхідність його безперервного навчання [5, с. 101]:

– впровадження нової техніки, широкий розвиток нових технологій, збільшення комунікаційних можливостей, які змінюють характер та структуру виробництва й сервісу;

– кардинальні зміни попиту та поведінки споживачів під впливом НТП;

– глобалізація економічного розвитку та висока конкуренція з боку іноземних товаровиробників;

– формування сучасних концепцій корпоративного управління.

Висновки з проведеного дослідження.

Залежно від того, яка з вищенаведених груп факторів більшою мірою впливає на роботодавців, вони формують свої особливі підходи до вжиття заходів

з розвитку персоналу або відмовляються від них взагалі. Так, велика частина підприємств (зокрема, малі підприємства) працює на ринку протягом порівняно невеликого проміжку часу, тому намагається економити кошти на своїх працівниках. Деякі роботодавці неохоче інвестують заходи з розвитку персоналу, адже бояться втратити підготовлені кадри й одночасно витрачені на них кошти через перехід працівників на нові місця роботи. Водночас роботодавці може взяти на роботу висококваліфікованих працівників, не спрямовуючи інвестицій у людський капітал.

У зв'язку з цим ми пропонуємо [6, с. 33]:

– розробити та прийняти доповнення до Кодексу законів про працю, що будуть спрямовані на стимулювання інвестицій підприємницьких структур у розвиток своїх працівників;

– створити належне нормативно-правове забезпечення для сертифікації персоналу, запровадження якого сприятиме активізації процесів з навчання персоналу;

– створити систему координації різних форм професійної освіти;

– прийняти спеціальний закон щодо регулювання професійного навчання персоналу на виробництві;

Усі ці заходи підвищать ефективність процесів з розвитку персоналу й дадуть змогу зберегти та зміцнити професійний потенціал української економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Праця України: статистичний довідник за 2016 р. С. 71–78.
2. Праця України: статистичний довідник за 2014 р. С. 45–49.

3. Брич В. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення: методологія, практика, шляхи вирішення. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 375 с.

4. Вакуленко Т. Сучасні аспекти управління персоналом на підприємствах готельного господарства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки.* 2013. № 5. С. 113–117.

5. Гетманенко О. Сутність формування мотиваційного механізму підприємства в умовах трансформації економіки. URL: <http://stp.diit.edu.ua/article/viewFile/14485/12297>.

6. Калініченко Л., Старигіна Ю. Мотивація персоналу як чинник підвищення якості послуг підприємств готельного бізнесу. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.* 2014. Вип. 2. С. 941–951.

7. Шапиро С. Мотивация и стимулирование персонала. Москва: ГроссМедиа, 2010. 224 с.

8. Шершньова З. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2004. 699 с.

9. Сучкова Е., Полянин А. Управление мотивационным механизмом в организации. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences.* 2016. № 9. С. 67–74.

10. Устіловська А. Мотивація персоналу як один з основних інструментів успішного управління персоналом. *Молодий вчений.* 2017. № 4.4 (44.4). С. 112–115.

11. Цимбал Ю. Підвищення ефективності мотиваційного механізму у системі менеджменту організації. *Економіка праці, демографія, соціальна політика.* 2012. Вип. 1 (123). С. 110–112.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

FORMATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

У статті розглянуто сучасні тенденції економічного розвитку. Притривано увагу концепції розвитку цифрової економіки. Виділено основні складові сучасної конкурентоспроможності підприємства та принципи побудови стратегії їх конкурентоспроможності. Зроблено акцент на інформаційних технологіях і системах, їх розвитку та впливі на ефективність діяльності підприємств. Підкреслено один із сучасних напрямів ефективної діяльності підприємства, а саме ІТ-аутсорсинг.

Ключові слова: аутсорсинг, інформаційна система, конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, стратегія конкурентоспроможності, цифрова економіка.

В статье рассмотрены современные тенденции экономического развития. Уделено внимание концепции развития цифровой экономики. Выделены основные составляющие современной конкурентоспособности предприятия и принципы построения стратегии их конкурентоспособности. Сделан акцент на информационных технологиях и

системах, их развитии и влиянии на эффективность деятельности предприятий. Подчеркнуто одно из современных направлений эффективной деятельности предприятия, а именно ИТ-аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, информационная система, конкурентоспособность, конкурентный потенциал, стратегия конкурентоспособности, цифровая экономика.

The article discusses the current trends of economic development. Attention is paid to the concept of the development of the digital economy. The author identifies the main components of the modern competitiveness of the enterprise and the principles of building a strategy for their competitiveness. The focus is on information technologies and systems, their development and the impact on the performance of enterprises. It emphasizes one of the modern areas of effective enterprise activity, namely IT outsourcing.

Key words: outsourcing, information system, competitiveness, competitive potential, competitiveness strategy, digital economy.

УДК 338.1: 65.011.56

Журан О.А.

к. е. н.,
доцент кафедри економічної
кібернетики та інформаційних
технологій
Одеський національний
політехнічний університет

Постановка проблеми. Проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємства існують від моменту формування ринкової економіки. Нині відбувається посилення глобалізації економіки та її тотальна інформатизація. Зараз інформаційні технології використовуються підприємствами всіх сфер діяльності та масштабності. З одного боку, така тенденція приводить до великого накопичення інформаційних потоків, а з іншого боку, саме розвиток інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій позитивно впливає на результа-

тивність і ефективність економічної діяльності та конкурентоспроможності підприємств. Це формує нові вимоги до сучасних теорій оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія конкуренції розпочала своє формування дуже давно, але досі проводяться дослідження в цій сфері, розробляються підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Значного розвитку теорія конкуренції отримала завдяки працям А. Маршалла, Дж. Кейнса, В. Леонтьєва та інших

вчених. Одним з провідних фахівців сучасності в галузі конкуренції є Майкл Портер (1990 р.) [1]. В його працях розглядається не тільки сутність конкуренції, але й її рушійні сили, причому не тільки на рівні підприємства, але й щодо країни загалом.

Незважаючи на велике розмаїття теоретичних розробок у сфері конкурентоспроможності підприємства, на практиці застосовується їх невелика частина. По-перше, це пов'язане зі швидко мінливим зовнішнім оточенням та умовами конкуренції. По-друге, в деяких теоріях не враховується специфіка конкурентної боротьби в різних сферах діяльності. Нарешті, не всі керівники розуміють необхідність використання наукових підходів у веденні конкурентної боротьби.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні основних напрямів формування конкурентоспроможності підприємства в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу конкурентної боротьби складають конкурентні переваги підприємства та їх довгостроковість. Виходячи з цього, багато дослідників вивчають таку економічну категорію, як конкурентний потенціал підприємства. Він не тільки створює умови для розвитку та підвищення конкурентоспроможності, але й забезпечує ефективну реалізацію конкурентної стратегії підприємства.

Формування конкурентного потенціалу підприємства, його концепція та проблеми вже вивчалися авторами раніше. Сформульовано таке визначення конкурентного потенціалу: соціально-економічна й моральна категорія, інтегрована характеристика можливостей будь-якої економічної системи вступати в конкурентні відносини та формувати їх [2].

Конкурентний потенціал підприємства, як і конкурентні переваги загалом, можна розглядати через зовнішню та внутрішню складові. З метою виявлення сильних сторін підприємства та його резервів найчастіше використовується широко відомий SWOT-аналіз. Реалізація внутрішніх сильних сторін та резервів підприємства, його стійкість до негативних факторів конкурентного середовища дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємства загалом.

У сучасному світі загальної глобалізації та стрімкого розвитку економіки бізнес використовує шляхи оптимального та ефективного використання такої складової конкурентного потенціалу, як інтелектуальний капітал. З одного боку, багатопрофільний фахівець більш зручний для виконання функцій організації. З іншого боку, легше скористатися послугами сторонньої організації з виконання функцій, які не є специфічними для організації, або супутніх видів діяльності. Це зумовило виникнення й розвиток такого виду діяльності, як аутсорсинг. Аутсорсинг – це процес передачі компанією

частини виробничих процесів або бізнес-процесів іншій компанії, яка є експертом в цій галузі [3].

Використання аутсорсингу дає не тільки вигоду та економію часу, але й якісний підхід до виконання певних завдань. Використовувати аутсорсинг в ситуаціях виконання непрофільних функцій краще, оскільки персонал підбирає кадрову компанія, яка більш якісним та професійним чином підбирає кадри. До того ж компанії для ведення бізнесу, не відволікаючись на непрофільні процеси бізнесу, скориставшись аутсорсингом, приділяють більшу увагу поточним завданням та процесам організації. Під час передачі допоміжних бізнес-процесів аутсорсинговій компанії для оцінювання й контролювання ефективності впроваджують показники KPI (ключові показники ефективності). Правильно підібрані метрики підвищують якість взаємодії між компаніями. [4].

Ця галузь у використанні інтелектуального капіталу сторонньої фірми для виконання певних робіт за домовленістю з кожним роком стає все більш популярною, оскільки підприємство отримує стійку конкурентну перевагу, що полягає в наданні необхідних споживачу товарів та послуг в найкоротші терміни з високою якістю.

Слід зазначити, що нині неможливо уявити робочий процес абсолютно будь-якого підприємства без використання інформаційних систем та технологій. Вони можуть для одних підприємств бути провідними критеріями успіху, а для інших мати допоміжний характер, але вони обов'язково присутні в діяльності підприємства незалежно від характеру та масштабу їх діяльності. Інтеграції України до європейських і глобальних систем та інфраструктурі повинна сприяти реалізація Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. [5]. Інформаційні технології сприяють підвищенню якості та виводять їх на міжнародний рівень. Цифрові технології – це одночасно величезний ринок та індустрія, а також платформа ефективності та конкурентоспроможності всіх інших ринків та індустрій. Високотехнологічне виробництво та модернізація промисловості за допомогою інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій, масштабу й темпу цифрових трансформацій повинні стати пріоритетом економічного розвитку. Цифровізація здійснюється через механізм економічного зростання шляхом підвищення ефективності, продуктивності та конкурентоздатності від використання цифрових технологій. Цей принцип передбачає досягнення цифрової трансформації галузей економіки, сфер діяльності, набуття ними нових конкурентних якостей та властивостей. Всеосяжна цифровізація має на меті комплексне та глибоке перетворення наявних аналогових економічних, соціальних систем та сфер у нову цінність та якість для їх ефективності, розвитку, зручності використання тощо [5].

У зв'язку з такими тенденціями слід більше уваги приділяти такому напрямку, що набуває популярності, як ІТ-аутсорсинг. ІТ-аутсорсинг (англ. "IT outsourcing") – це часткова або повна передача робіт з підтримки, обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури в руки компаній, що спеціалізуються на абонентському обслуговуванні організацій [3]. Підприємство за рахунок аутсорсингу може покращувати зовнішню складову конкурентного потенціалу. Це досягається шляхом аутсорсингу робочої сили, маркетингу, фінансів, інформаційних технологій тощо.

Впровадження інформаційних технологій в реальний сектор економіки забезпечує зростання економічного розвитку загалом та ІТ-індустрії як виробничого ланцюга зокрема. Така модернізація промисловості сприяє появі нових товарів та послуг на вітчизняному ринку, оздоровленню економіки та підвищенню її конкурентоспроможності.

Однак такі тотальні перетворення потребують від підприємств організаційної, технічної та фінансової підготовки, а також відповідної підготовки кадрів. Сьогодні більшість робочих місць в країні вимагає принаймні мінімальних знань сучасних інформаційних технологій. Ці показники зростають з кожним днем, а вимоги користуватися сучасними технологіями стають обов'язковими.

Таким чином, аутсорсинг дає підприємству такі переваги:

- можливість гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища;
- скорочення витрат на непрофільні функції;
- підвищення якості виконання непрофільних функцій.

Звичайно, будь-яке залучення сторонньої організації має такі негативні аспекти, як витік інформації, нерозуміння підрядником поставлених завдань, несумлінність партнера, посилення залежності від компанії – постачальника послуг.

Узгодження конкурентного потенціалу підприємства з потенціалами ринків постачання й збуту на основі аутсорсингу дає змогу підприємству ефективно інтегруватися в міжнародне конкурентне середовище та використовувати для підвищення своєї конкурентоспроможності можливості, обумовлені розвитком інформаційних технологій та розвитком міжнародної економічної інтеграції [6].

ІТ-аутсорсинг можна використовувати для побудови нових економічних систем, а саме ІТ-кластерів. Детальне дослідження побудови та впливу ІТ-кластерів на розвиток економіки вже проводилось автором [7]. Проте більшість кластерів на практиці не задіяє такі важливі сьогодні складові, як наука, освіта та інформаційні технології. Проведений аналіз показав, що з урахуванням розвитку ринку ІТ-аутсорсингу ця проблема стає вирішуваною та не такою складною [7].

Як вже зазначалось, формування конкурентного потенціалу підприємства пов'язане з роз-

робленням конкурентної стратегії. Конкурентна стратегія повинна не тільки задавати критерії диференціації виробленої продукції та послуг, що надаються, але й визначати напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом.

Основою конкурентної стратегії підприємства в сучасних ринкових умовах є постійне вдосконалення бізнес-процесів, ефективне використання та розподіл ресурсів. Звичайно, ринкове середовище та вільна конкуренція вимагають від підприємства максимального задоволення бажань споживачів. У зв'язку з цим можна виділити такі основні елементи формування конкурентної стратегії підприємства:

1) тотальне управління якістю (TQC) – вдосконалення кожного етапу бізнес-процесу, задіяння всього персоналу підприємства в поліпшення якості та асортименту продукції (послуг);

2) бенчмаркетинг – вивчення конкурентів та еталонних компаній з метою використання їх позитивного досвіду у своїй діяльності;

3) інформаційні технології – використання як одного з ключових факторів успіху підприємства;

4) аутсорсинг – часткова або повна передача будь-якого бізнес-процесу зовнішній організації, коли витрати на вдосконалення власними силами недоцільні;

5) конкурентні переваги – постійний моніторинг наявних тенденцій, їх аналіз та вдосконалення, пошук внутрішніх резервів.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства містить такі дії:

- моніторинг конкурентного середовища та оцінювання конкурентної ситуації в галузі та на ринку;
- діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників;
- конкурентне позиціонування підприємства, тобто вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами в конкурентній боротьбі;
- розроблення концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства.

В системі управління конкурентоспроможністю на різних рівнях прийняття управлінських рішень потрібна різна інформація як за обсягом, так і за змістом.

Оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства – це багатоаспектний показник, що показує кількісні та якісні порівняльні характеристики по відношенню до підприємств-конкурентів.

Процес управління конкурентоспроможністю включає не тільки оцінювання її поточного рівня, але й вжиття таких заходів:

- прогнозування параметрів та нормативів конкурентоспроможності;
- оптимальний розподіл коштів підприємства;
- визначення комплексу організаційно-економічних заходів щодо поліпшення показників конкурентоспроможності;

– підготовка управлінських рішень щодо управління конкурентоспроможністю з метою її підвищення.

Для організації ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства необхідним є масштабне залучення сучасних засобів аналізу великих обсягів інформації, моделювання та комп'ютеризації процесів управління. Отже, доцільно розробити відповідні інформаційні системи для оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Приклад використання інформаційних систем для оцінювання та прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства докладно описаний в публікаціях автора на практичному прикладі [8].

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується інтеграцією цифрових технологій у процеси виробництва. Сьогодні це є пріоритетом державної промислової політики. Глобальна інформатизація виробництва та інших сфер економічної діяльності приводить до збільшення обсягів інформації, що потрібно постійно аналізувати керівництву підприємства.

Такі цифрові перетворення потребують від держави законодавчої та фінансової підтримки. Слід розробити державні програми щодо підготовки кваліфікованих кадрів в інформаційній сфері. Підприємствам, які не готові самостійно впроваджувати інформаційні технології у свою діяльність або для яких це економічно недоцільно, рекомендується використовувати ІТ-аутсорсинг.

Оскільки формування, прогнозування та оцінювання конкурентоспроможності підприємства – це трудомісткий процес аналізу великої кількості показників, вважаємо доцільним розроблення відповідної інформаційної системи.

Найбільш складним етапом проектування такого інформаційного забезпечення є визначення інформаційних потреб кожного користувача, який бере участь у виробленні та прийнятті управлінських рішень щодо конкурентоздатності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. Москва: Международные отношения, 1993. 896 с.
2. Моделі, методи і засоби управління соціально-економічними об'єктами: монографія / О. Арсірій, Т. Будорацька, М. Глава, Н. Журавльова, О. Журан, Л. Лінгур, Є. Малахов, В. Слободянюк, Т. Труфанова, Т. Філатова, А. Чугунов. Одеса: Бондаренко М.О., 2016.
3. Журан Е., Філатова Т. ІТ-аутсорсинг як інструмент розвитку кластерної економіки. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 6 (28). С. 107–113.
4. Что такое аутсорсинг. *О проекте predp.com*. 2013. URL: <http://predp.com/fin/terms/chto-takoe-outsorsing.html>.
5. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#n13>.
6. Фомченкова Л., Длин М. Конкурентный потенциал – основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. *Российское предпринимательство*. 2005. № 1 (61). С. 66–71.
7. Zhuran O., Glava M. IT-cluster-modern component of regional economy development. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 1 (29). С. 64–72.
8. Журан О. Стратегія прийняття рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і управління*. 2007. № 4. С. 45–51.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В ІТ-СФЕРІ

MOTIVATION OF PERSONNEL IN THE IT SECTOR

УДК 004:331

Задорожнюк Н.О.

к. е. н., доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком Одеський національний політехнічний університет

Алексєєнко С.О.

магістр Одеський національний політехнічний університет

Жанько К.О.

магістр Одеський національний політехнічний університет

У статті досліджено базові та сучасні теорії мотивації персоналу. Обґрунтовано фундаментальне значення теорії А. Маслоу для мотивації персоналу. Розглянуто матеріальні та нематеріальні види винагороди ІТ-фахівців. Визначено переваги та недоліки роботи в ІТ-сфері. Проведено опитування ІТ-фахівців Одеси, на основі результатів якого запропоновано мотиваційні фактори для робітників ІТ-сфери.

Ключові слова: мотивація, потреби, ІТ-фахівці, ІТ-сфера, корпоративна культура, команда.

В статті исследованы базовые и современные теории мотивации персонала. Обосновано фундаментальное значение теории А. Маслоу для мотивации персонала. Рассмотрены материальные и нематериальные виды вознаграждения ИТ-специалистов. Определены преимущества и недостатки

работы в ИТ-сфере. Проведен опрос ИТ-специалистов Одессы, на основе результатов которого предложены мотивационные факторы для работников ИТ-сферы.

Ключевые слова: мотивация, потребности, ИТ-специалисты, ИТ-сфера, корпоративная культура, команда.

The article deals with the basic and modern theories of motivation of the personnel. The fundamental significance of Maslow's theory for motivation of the personnel is substantiated. The material and non-material types of rewards of IT specialists are considered. The advantages and disadvantages of work in IT sphere are determined. A survey of IT specialists from Odessa was conducted, based on the results of which the motivation factors for IT workers were proposed.

Key words: motivation, needs, IT specialists, IT sector, corporate culture, team.

Постановка проблеми. Мотивація персоналу в будь-якій професійній сфері вивчається багато десятиліть, їй присвячено безліч наукових та науково-публіцистичних праць, проте не знайдено універсального засобу мотивації працівників. ІТ-сфера не є винятком, адже ІТ-фахівців теж слід мотивувати задля підвищення ефективності діяльності підприємства. У зв'язку з цим дослідження мотивації ІТ-фахівців у сучасних умовах є дуже важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти мотивації розглянуто в працях багатьох науковців. Зокрема, О.П. Єлєць досліджує мотивацію саме інноваційної діяльності персоналу [1]; Ю.О. Кващук аналізує базові теорії мотивації персоналу [2]; Р.О. Ільєнко, А.О. Климчук та Д.А. Кольбашенко розглядають вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці та ефективності управління [3–5]; В.В. Скриль та С.О. Цимбалюк розкривають мотиваційний механізм та трудову активність персоналу в системі мотивації [6; 7]. Аналіз праць цих вчених показав, що проблема мотивації персоналу є досить дискусійною та потребує подальшого вирішення, а розгляд мотивації саме ІТ-фахівців залишається відкритим питанням та підтверджує актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення мотиваційних факторів ІТ-фахівців у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що термін мотивації визначено досить давно, неможливо одразу абсолютно точно визначити, що є мотивацією для тієї чи іншої людини. Для одного працівника мотивацією є кар'єрний ріст, для другого – зростання зарплати та наявність премій, для третього – цікаві завдання та можливості для різнобічного розвитку.

Цікаво, що ще Дейл Карнегі стверджував, що «на світі є тільки один спосіб спонукати кого-небудь щось зробити – це змусити іншу людину захотіти це зробити» [8, с. 19]. Спираючись на слова психолога та письменника Д. Карнегі, автори вважають, що процес мотивації означає спонукання до певної дії, поява бажання зробити цю дію.

Основою мотивації персоналу в будь-якій сфері є можливість задоволення всіх рівнів потреб згідно з теорією А. Маслоу [9, с. 173]. Низкою вчених здійснено обґрунтування фундаментального значення теорії А. Маслоу для мотивації персоналу. На думку авторів, ця теорія є основоположною, тому що зачіпає найважливіший аспект життя людей, а саме задоволення їх потреб. Адже мотивувати робітників неможливо без знання їх потреб, а особливо без врахування ієрархії цих потреб.

Крім теорії А. Маслоу, найбільш поширеними змістовними теоріями мотивації є теорії Д. МакКлелланда та Ф. Герцберга. Серед сучасних теорій мотивації персоналу слід звернути увагу на теорію покоління, засновниками якої є Н. Хоув і В. Штраус, що передбачає принципово новий підхід до мотивації працівників.

Для виявлення особливостей кожної із зазначених теорій мотивації слід провести порівняльний аналіз цих теорій, який наведено в табл. 1.

Також важливо зазначити, що, відповідно до розглянутих теорій, базисом мотивації людини серед інших потреб є баланс між досягненням успіху та уникненням невдачі. У зв'язку з цим потреба досягнення успіху, яка є досить вагомою в мотиваційній системі, спонукає робітника до більш якісного виконання діяльності порівняно з наявними стандартами виконання (наприклад, час розроблення або кількість виробленого продукту чи виконаних задач).

Порівняльний аналіз базових та сучасних теорій мотивації

Критерії	Теорія А. Маслоу	Теорія Д. МакКлеланда	Теорія Ф. Герцберга	Теорія поколінь (Н. Хоув, В. Штраус)
Складові теорії	Потреби згруповані, розташовані ієрархічно у вигляді піраміди.	Визначено певні групи потреб. Відсутня ієрархія задоволення потреб.	Визначено дві групи чинників, а саме гігієнічні та мотиваційні.	Співробітники згруповані, для кожної групи запропоновані свої стимули.
Сфера застосування	Важко піддається адаптації в практиці управління.	Через задоволення та розвиток потреб менеджерів.	Ефективно використовувалася в організаціях, але були критичні зауваження щодо методів дослідження.	Застосовується на сучасних підприємствах.
Переваги	Мотивація людей визначається широким колом їх потреб, тому слід спостерігати за працівниками, щоб виявити їх.	Групи потреб не виключають одна одну та не є ієрархічними. Прояви впливу цих потреб на поведінку людини залежать від їх взаємовпливу.	Менеджери перш за все повинні звертати увагу на чинники, що викликають незадоволення, тому слід прагнути позитивних результатів.	Дає змогу здійснювати планування потреби компанії в персоналі та прогнозування питань залучення фахівців.
Недоліки	Не враховуються індивідуальні особливості та відмінності людей. Щоби більш високий рівень потреб почав впливати на людину, не обов'язково задовольняти їх відповідно до піраміди.	Не показаний механізм задоволення потреб нижчого рівня. Недостатньо враховані індивідуальні особливості кожного працівника.	Один і той же чинник може викликати задоволення у однієї людини та незадоволення у іншої.	Умовність запропонованої класифікації та спірність поширення стимулів для поколінь на всіх співробітників певної вікової групи.

Джерело: здійснено авторами за джерелами [1–6]

Потреба досягнення успіху передбачає уникнення можливих невдач, а їх співвідношення, будучи взаємодоповнюючим, вказує на силу цієї потреби у робітника. У термінах теорії мотивації досить часто перше прагнення позначається як мотив досягнення успіху, а друге – мотив уникнення невдач. Адже переважання мотиву досягнення успіху відповідає високому рівню потреби досягнення успіху, а переважання мотиву уникнення – низькому рівню.

Найпоширенішим видом мотивації є фінансовий (матеріальний) вид мотивації, однак не всі керівники замислюються над тим, що грошова винагорода здатна покрити лише два рівня піраміди А. Маслоу, тому важливо враховувати нематеріальні види мотивації персоналу також.

В межах напряму дослідження слід розглянути матеріальні та нематеріальні види винагороди саме ІТ-фахівців. Так, до матеріальних способів мотивації ІТ-фахівців можна віднести:

- конкурентоспроможну й стабільну заробітну плату;
- різні бонуси;
- регулярні підвищення заробітної платні;
- заохочення особистих ініціатив співробітника та понаднормової роботи;
- знижки або безкоштовне користування продуктами діяльності компанії (програмне забезпечення, бібліотека тощо).

До нематеріальних видів мотивації ІТ-фахівців можна віднести:

- оплату занять спортом, різних навчальних курсів, необхідних для роботи;
- оплачувану відпустку;
- позапланові вихідні;
- корпоративні курси з іноземної мови;
- оплату участі в спеціалізованих конференціях, “meet-up”;
- фінансування закордонних робочих поїздок;
- «соціальні прогладжування», до яких належать:
 - 1) публічна похвала робітника;
 - 2) реалізація ідей співробітника, публічне визнання його авторства;
 - 3) кар'єрне зростання;
 - 4) збільшення потоку цікавих, креативних та відповідальних завдань;
 - 5) поліпшення рівня комфорту робочого місця та офісу загалом;
 - 6) розважальні заходи, корпоративні свята, тимблдинги;
 - 7) колективне привітання співробітників з днем народження;
 - 8) допомога та підтримка в прийнятті рішень;
 - 9) регулярний зворотній зв'язок від керівництва з підкресленням досягнень співробітника та пропозиціями щодо допомоги.

Слід зазначити, що в ІТ-сфері до персоналу застосовуються різні штрафи:

- штрафи за невиконання поставленої задачі або технічного завдання;
- штрафи за запізнення на роботу;
- штрафи за несвоєчасне виконання поставленої задачі або технічного завдання тощо.

Також необхідно відзначити, що в цьому разі винагороди та штрафи стимулюють протилежні тенденції мотивації. Винагороди стимулюють тенденцію прагнення до успіху, а штрафи – поведінку, спрямовану на уникнення можливої невдачі.

Як було визначено в роботі [5], робітники, які прагнуть досягти успіху та мають високу готовність до ризику, рідше потрапляють в незручні ситуації, ніж ті, що мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач. Навпаки, коли у робітника висока мотивація спрямована на уникнення невдач, це є перешкодою мотиву до успіху, тобто досягнення мети.

Отже, керівникам слід уважно ставитись до штрафів та застосовувати їх лише як обмеження, що змушують співробітника виконувати встановлені компанією правила. Зловживаючи штрафами, керівник ризикує не тільки демотивувати робітника, але й знизити якість його роботи.

Цікаво відзначити, що серед мотивів трудової діяльності незалежно від гендерної приналежності переважають безпосередньо процес роботи, розмір заробітної платні, самореалізація та кар'єрне зростання. Позитивна мотивація в трудовій діяльності сильніше детермінується потребами вищих рівнів піраміди А. Маслоу, тобто самореалізацією та повагою. Найменше значення мають негативні мотиви, що обумовлені потребами безпеки, а саме уникнення критики та уникнення невдачі. Слід зазначити, що за виникнення невдачі жінки та чоловіки реагують по-різному. Так, робітників жіночої статі невдача мотивує на подальші дії з більшими зусиллями, а для робітників-чоловіків вона, навпаки, може стати причиною депресії або зміни роботи. Ці гендерні особливості керівникам будь-якої сфери діяльності слід враховувати.

Для визначення особливостей мотивації ІТ-фахівців слід виявити відмінні риси роботи в ІТ-сфері. Працівниками ІТ-сфери є програмісти, тестувальники, графічні дизайнери та веб-дизайнери, маркетологи, проектні менеджери, менеджери продуктів, копірайтери, аккаунт-менеджери й affiliate-менеджери, бізнес-аналітики, рекрутери, HR. Обов'язки цих фахівців можуть принципово різнитися, але всіх їх пов'язують робочий день в офісі, напружена мозкова активність протягом дня та гідна заробітна платня.

Особливої уваги потребує розгляд переваг та недоліків роботи в ІТ-сфері, врахування яких дасть змогу визначити найбільш ефективні фактори та методи мотивації персоналу (табл. 2).

Переваги та недоліки роботи в ІТ-сфері

Переваги роботи в ІТ	Недоліки роботи в ІТ
<ul style="list-style-type: none"> – Відсутність обмежень у розвитку; – цікава та різнопланова робота; – можливість зміни діяльності без шкоди для кар'єрного зростання; – можливість переїзду за кордон; – можливість віддаленої роботи; – гідний рівень заробітної плати; – гідні бонуси; – відсутність перенасичення ринку працівниками ІТ; – можливість гнучкого графіка роботи; – сформована ІТ-спільнота по всьому світі. 	<ul style="list-style-type: none"> – Досить часто ненормований робочий графік; – високий рівень стресу; – високий рівень стомлюваності через постійну роботу за комп'ютером; – високий поріг входу в сферу; – висока вартість ІТ-освіти та підвищення кваліфікації; – висока частота випадків професійного вигорання співробітників; – плинність кадрів на робочих місцях.

Джерело: визначено авторами

Можна відзначити, що основними негативними та демотивуючими факторами є високий рівень стресу та стомлюваність, висока ймовірність появи синдрому емоційного вигорання.

Гарне фінансування ІТ-сфери частково блокує можливості мотивації персоналу однією лише заробітною платою. Це обумовлене тим, що за рівних можливостей проходження перших двох рівнів піраміди А. Маслоу на будь-якому робочому місці співробітник ІТ-сфери починає шукати комфорт, визнання, можливість самовираження. Отже, з метою більш глибокого розуміння робітників ІТ-сфери проведено опитування більш ніж двохсот ІТ-фахівців Одеси. Респондентам було запропоновано вибрати фактори, які мотивують їх до роботи. При цьому респонденти могли вибрати не тільки один найважливіший, але й декілька факторів, які, на їхню думку, суттєво впливають на активізацію роботи.

Результати дослідження оброблено авторами та наведено в табл. 3.

Враховуючи результати проведеного дослідження, автори запропонували мотиваційні чинники для ІТ-фахівців, які графічно відображені на рис. 1.

Додавши до результатів опитування інформацію про швидку стомлюваність та сидячий спосіб життя програмістів, можемо зробити висновок, що найбільш ефективними мотиваційними чинниками для ІТ-фахівців є такі.

1) зацікавленість керівників в пошуку нестандартних проектів. Яскраво виражена зацікавленість керівників у розвитку підприємства, виконання все більш цікавих та складних проектів, створення незвичайного продукту часто є одними

з ключових критеріїв прийняття рішення під час вибору компанії для працевлаштування;

Таблиця 3

Результати опитування

Мотивуючі фактори	Важливість для робітників, %
Інтерес до роботи	28
Дружня команда	16
Задоволення від робочого процесу	13
Перспективи в кар'єрі	10
Мінімум контролю та тиску	8
Інше	8
Розуміння користі того, що ти робиш	6
Внутрішній імпульс	5
Глибоке моральне задоволення	4
Потреба в креативності та творчості	2

Джерело: оброблено авторами

2) професійне зростання. Фірма дає можливості для розширення та вдосконалення навичок спеціалістів ІТ-сфери. Корпоративні курси, кураторство молодих співробітників, невеликі конференції в межах компанії є мотиваційними чинниками для ІТ-фахівців, тому що корпоративне навчання завжди має ненав'язливий конкурентний характер;

3) корпоративна культура. Створення корпоративної культури всередині компанії є одним з тих процесів, які не тільки згуртовують колектив, але й

створюють позитивний імідж фірми, в якому відображається піклування про своїх працівників;

4) командний підхід до роботи, корпоративні свята. В умовах постійного стресу та постійної інтелектуальної роботи дуже важливо періодично позбавлятися стресу. Якщо фірма не надає умов, що сприяють відпочинку співробітників, працівники ІТ-сфери будуть працювати з меншим запалом, ніж в умовах фірми, де є кімната відпочинку та хоча б кілька разів на місяць відбуваються збори співробітників на спільне проведення часу. Також важливо відзначити, що цікава робота в дружній команді стане вирішальним фактором для співробітника, який вибирає фірму для працевлаштування або розглядає варіанти для зміни робочого місця;

5) комфортне робоче місце, піклування про здоров'я, кімната відпочинку. Найчастіше працівники ІТ-сфери багато часу проводять за персональним комп'ютером (більше 10 годин на день), що негативно позначається на опорно-руховій системі, фігурі та якості зору. Отже, завдання керівництва полягає в тому, щоби подбати про облаштування максимально комфортного та ергономічного робочого місця для свого співробітника. Зручний робочий стіл, крісло з підтримкою спини, килимок для миші з підставкою для кисті рук, додатковий монітор для персонального комп'ютера, система для стоячого робочого місця – все це стане мотивацією для співробітника залишатися в компанії, яка піклується про



Рис. 1. Мотиваційні чинники для ІТ-фахівців

Джерело: запропоновано авторами

його здоров'я, а також позитивно відобразиться на його роботі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна стверджувати, що питання мотивації спеціалістів ІТ-сфери є дуже багатогарним. Перш за все, звісно, це задоволення базових потреб, як і для будь-якої людини. Проте важливо з огляду на особливості ІТ-сфери розуміти вагому роль мотивуючих факторів, таких як надання творчих задач; можливість професійного розвитку, тобто вдосконалення наявних навичок та вивчення суміжних галузей знань; створення цільного та дружнього колективу, зв'язаного корпоративною культурою та командним духом; піклування про здоров'я та комфорт ІТ-фахівців. Врахування розглянутих мотивуючих факторів дасть змогу розробити більш ефективний механізм мотивації персоналу ІТ-сфери.

В подальших дослідженнях планується розглянути міжнародний досвід мотивації персоналу ІТ-фахівців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єлець О.П. Мотивація інноваційної діяльності персоналу. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. № 2. С. 78–83.

2. Задорожнюк Н.О., Квацук Ю.О. Аналіз базових теорій мотивації персоналу. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 9-1. С. 77–81.

3. Ільєнко Р.О., Губенко Д.В. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 1. С. 58–62.

4. Климчук А.О. Мотивація персоналу як складова ефективного управління підприємством. Вісник соціально-економічних досліджень. 2016. № 1. С. 135–141.

5. Кольбашенко Д.А. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення продуктивності праці. Вісник Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка. Педагогічні науки. 2014. № 2. С. 237–244.

6. Скриль В.В., Галайда Т.О. Ефективне використання мотиваційного механізму в системі управління персоналом на підприємстві. Економічний форум. 2015. № 1. С. 294–300.

7. Цимбалюк С.О. Детермінанти трудової активності персоналу в системі мотивації. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 1 С. 264–272. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2017_1_31.

8. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. Київ: КМ-Букс, 2017. 256 с.

9. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2016. 400 с.

СУЧАСНІ ЕЛЕМЕНТИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ

MODERN ELEMENTS OF THE DEVELOPMENT OF LOGISTIC MANAGEMENT SUPPLY CHAINS

У статті розглянуто сучасні елементи розвитку логістичного управління ланцюгами постачання. Обґрунтовано залежність сучасного конкурентоспроможного стану учасника ринку від впровадження інноваційних технологій в процеси автоматизації та роботизації. Досліджено методики визначення ефективного використання ключових складових ланцюга постачання в сучасних умовах розвитку електронної комерції.

Ключові слова: автоматизація, електронна комерція, ланцюг постачання, матеріальний потік, P2P.

В статье рассмотрены современные элементы развития логистического управления цепями поставки. Обоснована зависимость современного конкурентоспособного состояния участника рынка от внедрения инновационных технологий в процессы

автоматизации и роботизации. Исследованы методики определения эффективного использования ключевых составляющих цепи поставки в современных условиях развития электронной коммерции.

Ключевые слова: автоматизация, электронная коммерция, цепь поставки, материальный поток, P2P.

The article deals with modern elements of the development of logistic management supply chains. The dependence of the current competitive state of market participant from the introduction the innovative technologies in the processes of automation and robotization was substantiated. The methods of determining the effective usage of key components of the supply chain in the current conditions of e-commerce development are explored.

Key words: automation, e-commerce, supply chain, material stream, P2P.

УДК 658.6: 339.9

Качуровський С.В.

к. е. н., старший викладач кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Кожен з учасників ринку, як представники бізнесу (щоб надати), так і представники споживачів та бізнесу (щоб отримати), висуває певні вимоги до отримання відповідних товарів та послуг. Задоволенню потреб

одних та інших сторін слід приділяти значну увагу під час вибору механізмів управління логістичними процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних тенденцій розвитку лан-

цюгів постачання та управління ними присвячені праці відомих вітчизняних вчених, таких як О. Величко, Є. Крикавський, Н. Потапова, Н. Чухрай. Серед зарубіжних науковців поняттю «ланцюг постачання» приділяли увагу Дж.С. Ламберт, В. Сергеев, В. Дибська, М. Крістофер, Р. Трент, Р. Хендфілд.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення сучасних знань та методик вивчення ланцюгів постачання на підприємствах та всередині компаній з надання логістичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах триваючих ринкових потрясінь, цифрових порушень та інших форм нестабільності в бізнесі однією з найвищих якостей серед першокласних лідерів є створення стійкої організації. Керівники компаній розуміють, що вплив вартості, якості, швидкості та інновацій не може бути недооцінений. Незалежно від того, наскільки швидко продукт переходить від виробника до споживача, якщо вартість завищена, а якість невідповідна, то кількість придбаних товарів буде невеликою. Для реального збільшення швидкості механізми управління ланцюгами постачання компанії повинні стати як більш ефективними, так і більш гнучкими. Існує кілька різних методів досягнення цього стану. Серед тих, що активно розвиваються та впроваджуються, слід назвати автоматизацію та цифрування, що є одними з методик, вивченню яких слід приділяти увагу, зробивши їх об'єктами перспективних досліджень [1].

В сучасному світі відбуваються глобальні зміни як в процесах виробництва так і в логістичних процесах. Відбувається значний прорив в процесах управління ланцюгами поставок. Оскільки більшість замовлень на сучасному етапі розвитку логістики відбувається в межах сфер B2B та B2C, результати діяльності підприємств, компаній, та окремих елементів бізнесу надзвичайно сильно впливають на тенденції розвитку в цій сфері. Зміни пов'язані з переформуванням основних сфер електронної комерції із загальноприйнятих в еволюційні. Замість добре відомих B2B, B2C, B2A тощо з'являється революційно нова сфера, а саме сфера P2P ("product to person"). Це обу-

мовлене тим, що кожен клієнт вибирає для себе той товар, що відповідає саме його потребам, а не потребам оточуючих.

Вплив на процеси та кількість замовлень визначається розміром партій товарів. Партії зменшуються, збільшується кількість асортименту, змінюється механізм обробки партій замовлень (починається обробка менших за розмірами партій), а отже, змінюється товарорух. На цьому етапі розвитку клієнт висуває свої потреби щодо характеристик товару, а виробник висуває свої вимоги стосовно замовлення (рис. 1).

Електронна комерція змінює традиційні канали збуту та змушує звичайні магазини або пристосуватися до сучасних умов ведення бізнесу, або нести збитки та закритися. Місця таких напрямів електронної комерції, як B2B та B2C, не викликають ніякого сумніву, проте якщо розглядати логістичних посередників або компанії, що надають аутсорсингові послуги, то можна побачити, що схема B2B та B2C поступово перетворюється на B2B2C (B). Тому цим компаніям слід приділяти значну увагу логістичному сервісу та працювати як в прямому, так і зворотному напрямках, задовольняючи потреби виробників та споживачів. Процес автоматизації та роботизації діяльності дає можливість значно підвищити діяльність того чи іншого елементу ланцюга постачання [2].

Автоматизація та роботизація дають свої результати лише тоді, коли є рентабельними, а рентабельність цих процесів визначається наявністю великих обсягів. Ще одним принципом автоматизації є можливість зменшення кількості помилок під час виробничого процесу.

Добре відома з початку 2000-х років система MS (Magic Shelf) поступово витісняє загальноживані конвеєрні стрічки на виробництві. Процес трансформується з того, що робітник додавав необхідну комплектуючу деталь до виробу (частину посилки), та змінюється на те, щоб деталь сама діставалась до місця робітника, зменшуючи витрачений час на пошуки необхідної деталі по складу. Ще однією перевагою цієї системи є те, що, окрім зменшення часу на пошуки, мінімізується кількість помилок під час пошуку

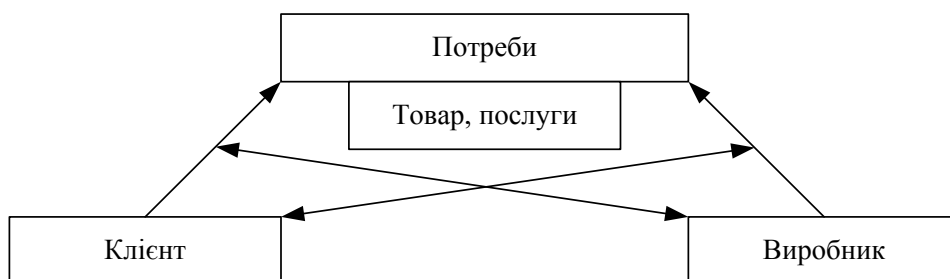


Рис. 1. Залежність учасників ринку від потреб

Джерело: власна розробка автора

відповідної деталі (частини партії товарів в посилці), отже, зменшується відсоток браку в діях комплектувальника [3].

Вдале та ефективне управління ланцюгами постачання нині для компаній, підприємств та елементів бізнесу визначає їх конкурентну перевагу на ринку надання послуг та забезпечення товарами споживачів.

Існування багатьох компаній, зокрема світових лідерів "Amazon" та "Inditex", та вдале використання ними механізмів управління логістичними ланцюгами свідчать про ефективне використання новітніх інноваційних технологій в їх діяльності. Результати діяльності цих компаній свідчать про їх успіхи завдяки вдалому функціонуванню ланцюга постачання.

На світовому ринку поступово встановлюються нові правила електронної торгівлі та електронної комерції, які вказують на те, що учасник бізнесу може існувати або як завершена одиниця з ексклюзивними товарами та відповідним сервісним обслуговуванням, або як надзвичайно великий гіпермаркет роздрібною та оптовою торгівлі з високою зручністю користування його послугами по відношенню до клієнтів. Інші учасники ринку поступово зникнуть, якщо не будуть постійно вдосконалювати свої важелі управління ланцюгами постачання. Те, що завжди працювало в минулому, не буде ефективно продовжувати функціонувати в майбутньому, а володіння кастомними методиками управління ланцюгами постачання та їх вміле використання складуть надзвичайно високу конкурентну перевагу перед іншими компаніями. Підприємства або елементи бізнесу будуть змушені оцінювати свої ланцюги постачання й вдосконалювати застарілі та неефективні процеси. Ті гравці ринку, що зможуть «вилізти з бункеру» та зосередяться на збільшенні ефективності, впровадженні новітніх розробок та технологій, зменшенні ризиків, отримають значну перевагу.

Переваги можуть бути виміряні за рахунок зменшення кількості затримок в постачанні товарів та наданні послуг; швидких реакцій на зміни споживчих потреб та тенденції ринку, що постійно змінюються; мінімізації ризиків в процесі постачання, зберігання, сортування, комплектування товарів тощо.

Ще одним важливим елементом вдосконалення логістики є те, що роздрібні торговці під час вдосконалення ланцюгів постачання збільшують кількість ексклюзивних товарів, завдяки чому відбувається процес захоплення клієнтів різноманітними методами. Такими методами можуть бути акції, знижки, винагороди, безкоштовна доставка тощо.

Дані Світової організації торгівлі свідчать про суттєві зміни в кількості відвантажених тон океанськими контейнерами [4; 5]. Якщо в 1980 році було відвантажено 102 млн. т, то у 2016 році – 1 720 млн. т (рис. 2) [7].

Збільшення кількості відвантажених вантажів в десятки разів свідчить про значне зростання обсягів. Проте однією з непрямих характеристик такого зростання є те, що світова торгівля стає все більш складною для регулювання ланцюгів постачання та управління ними.

Характеристиками такої торгівлі можуть виступати ланцюги постачання, що мають бути гнучкими до змін навколишніх умов та такими, щоб не зламались під дією факторів, які на них впливають.

За даними, отриманими від незалежного анкетування споживачів у США, число відвідувачів магазинів, відомих як магазини з шаленими знижками в певний період року, знизилось майже на 4% порівняно з кількістю відвідувачів тих же магазинів за минулий рік. Згідно з даними аналітичної компанії "Adobe Analytics" число покупок в Інтернеті зросло на 5 млрд. дол., що склало майже 16,9% від даних попереднього року. Це вказує на зміну ставлення споживача до придбання товарів. Споживач все частіше й частіше використовує покупки

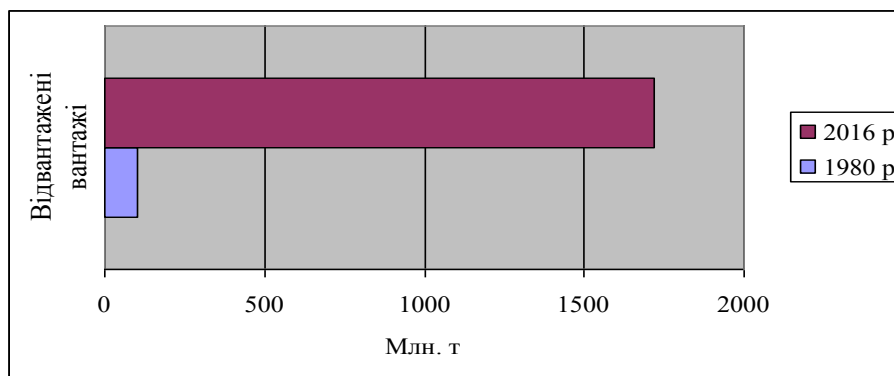


Рис. 2. Порівняння кількості відвантажених тон океанськими контейнерами

Джерело: сформовано автором відповідно до джерела [7]

в мережі та користується онлайн-сервісами. Це вимагає від торговельних майданчиків вчасного адаптування до змін споживчих пріоритетів, відповідно, вдосконалення логістичного сервісу, до якого безпосередньо належать ланцюги постачання, шляхом більш точного управління потоками товарів онлайн [9].

Використання сучасних інноваційних технологій в процесі автоматизації логістичних процесів з метою оптимізації їх, зменшення витрат та мінімізації помилок внаслідок використання ручної праці вимагає використання таких технічних засобів, які б могли обробляти великі масиви інформації з можливістю покрокового збереження даних. Існує п'ять основних чинників, які впливають на операції ланцюга постачання, а саме вартість, ризик, швидкість, інновації та оперативність. Чим більше швидкість та менше ризик, тим вище можливість досягнення правильного балансу, завдяки чому ланцюг постачання отримує конкурентну перевагу.

Незважаючи на очевидність вищезазначеного та необхідність залучення цифрових (інформаційних) технологій в управлінні ланцюгами постачання, рівень забезпеченості такими засобами не є високим. Більшість компаній не використовує вже отриману інформацію. Без оброблення отриманих даних неможливо коректним чином оцінювати ситуацію, що складається, та робити вчасні кроки щодо запобігання негативним наслідкам. Ці рішення є помилковими, оскільки таку інформацію можна використовувати для:

- визначення рейтингу постачальника;
- обліку додаткових витрат;
- ефективності використання складу та складських площ;
- оцінювання ризиків.

Для визначення рейтингу постачальника можна використовувати таку методичку.

Протягом перших двох кварталів після відкриття торговельного центру фірма отримувала товари А й В від двох постачальників, а саме № 1 та № 2. На основі даних про роботу фірми з постачальниками необхідно прийняти рішення про подовження договірних відносин з одним із них.

Розрахунок рейтингу постачальника включає такі етапи:

- 1) розрахунок середнього темпу росту цін (показник ціни);
- 2) розрахунок частки товарів невідповідної якості в загальному обсязі поставок;
- 3) розрахунок темпу росту середньої затримки (показник надійності поставок).

Для відповідних розрахунків необхідні такі дані: динаміка цін на товари, що постачаються; динаміка поставки товарів невідповідної якості; динаміка порушень встановлених строків поставки.

Як критерії оцінювання використовуються ціна, якість поставлених товарів та надійність

поставки. Експертним шляхом можна визначити вагу критеріїв.

1) Для оцінювання постачальника за першим критерієм (ціна) розраховується середній темп росту ціни ($\bar{T}_{ци}$) на товари, що постачаються:

$$\bar{T}_{ци} = \sum_{i=1}^n T_{ци}^i * d_i, \quad (1)$$

де $T_{ци}$ – темп росту ціни на i -й різновид товару;
 d_i – частка i -го різновиду товару в загальному обсязі поставок періоду що протікає;

n – кількість різновидів товару, що постачається.

Темпи росту ціни на i -й різновид товару, що постачається, розраховується за такою формулою:

$$T_{ци}^i = \frac{P_i^1}{P_i^0} * 100, \quad (2)$$

де P_i^1, P_i^0 – ціна i -го різновиду товару в цьому та попередньому періодах відповідно.

Частка i -го різновиду товару в загальному обсязі поставок розраховується за такою формулою:

$$d_i = \frac{P_i^1 * q_i^1}{\sum_{i=1}^n P_i^1 * q_i^1}, \quad (3)$$

де $P_i^1 * q_i^1$ – сума, на яку привезений товар i -го різновиду в цьому періоді, грн.;

q_i^1 – обсяг товару i -го різновиду в цьому періоді, од.

2) Для оцінювання постачальників за другим показником (якість товарів, що постачаються) розраховуємо темпи росту поставки товарів невідповідної якості $T_{ня}$:

$$T_{ня} = \frac{d_{ня}^1}{d_{ня}^0} * 100, \quad (4)$$

де $d_{ня}^1, d_{ня}^0$ – частка поставок невідповідної якості в загальному обсязі поставок цього та попереднього періодів відповідно.

3) Кількісною оцінкою надійності постачання є середня затримка, тобто число днів запізень, що припадають на одну поставку. Ця величина визначається як частка від ділення загальної кількості днів затримки за певний період на кількість поставок за той же період.

Темп росту середньої затримки за кожним постачальником визначається за формулою:

$$T_{ин} = \frac{O_{cp}^1}{O_{cp}^0} * 100\%, \quad (5)$$

де O_{cp}^1, O_{cp}^0 – середня затримка по кожному постачальнику на одну поставку в цьому та попередньому періодах відповідно, днів.

Для розрахунку рейтингу необхідно по кожному показнику знайти добуток отриманого значення темпу зростання та ваги. Сума добутоків дасть рейтинг постачальника № 1 та постачальника № 2.

Облік додаткових витрат складається з обрахунку таких показників, як транспортний тариф, витрати матеріальних ресурсів, що виділяються для обслуговування товару в дорозі, витрати на страхові запаси, витрати на експедицію, витрати на операції з вантажем

під час комплектування замовлення, навантаження, розвантаження. Сума всіх додаткових витрат впливає на частку витрат в закупівельній вартості.

Ефективне використання складу та складських приміщень для зберігання товару, залежить від правильно вибраної системи управління складом та товарорухом на складі. Сумарний внутрішній матеріальний потік (вантажний потік) складу визначається шляхом додавання матеріальних потоків, що проходять через його окремі ділянки та між ділянками. До таких величин можна віднести такі показники, як частка товарів, що надходять до складу в неробочий час та проходять через зону приймальної експедиції; частка товарів, що проходять саме через зону приймання складу. Деякі товари слід доукомплектовувати на самому складі, тому до показників слід віднести частку товарів, що підлягають комплектуванню на складі; частку товарів експедиції, що відправляється; частку товарів, що підлягає механізованому (ручному) розвантаженню; частку товарів, що підлягають ручному навантаженню [10].

Управління ризиками є ще однією складовою використання інформації. Зменшити кількість можливих ризиків варто за рахунок управління ризиками шляхом використання методів обмеження, страхування, розширення асортименту тощо. Ризиком можна назвати якесь невідоме явище, зовнішнє або внутрішнє, вплив якого може відобразитись на діяльності того чи іншого учасника ринку. Кожен ризик має причини та наслідки й виражається через збиток та можливість.

Управління ризиками саме в ланцюгах постачання з кожним роком все частіше й частіше виступає як один з головних критеріїв визначення лідерів в конкурентному середовищі, тому управління ризиками є системним підходом до виявлення ризиків, аналізу ризиків, мінімізації та моніторингу їх. Управління логістичними ризиками можна порівняти з процесом профілактики під час проходження технічного обслуговування автотранспорту. Процес проходження планового технічного огляду є не досить бажаним для кожного автовласника, але він дає змогу вчасно виявити дефектні моменти в тому чи іншому вузлу. Те ж саме відбувається в процесі управління логістичними ризиками: управління ризиками є процесом менш бажаний, важче впроваджується, але є значно дешевшим, менш трудомістким, ніж корегування ситуації після негативного «діагнозу». Керівники компаній не хочуть взагалі стикатися з ризиками, закриваючи тим самим очі на проблеми, що можуть виникнути, не розуміючи, що краще з проблемою боротись на початку її зародження, ніж ліквідувати наслідки безповоротних процесів, що відбулися внаслідок тієї чи іншої ситуації.

Серед основних методів оцінювання ризиків в логістичних ланцюгах можна виокремити статис-

тичні методи (ризик оцінюється на основі середніх показників), аналіз беззбитковості (ризик оцінюється залежно від запасу фінансової міцності), метод аналогій (дослідження ризиків за ситуаціями, що вже колись відбувалися в інших компаніях), експертні методи (кількісно та якісно обробляються експертні дані) [8].

Висновки з проведеного дослідження.

Результат використання чи невикористання автоматизації логістичних ланцюгів постачання залишається надзвичайно серйозним для вирішення. Зі впровадженням сучасних технологій у сферу логістичного управління з'явиться можливість оптимізувати роботу, впорядкувати комунікаційні зв'язки, контролювати та скорочувати витрати, економити час тощо. Багато компаній усвідомили, що ідея цифрових технологій – це єдине рішення, що дає змогу змінити традиційні ланцюги постачання та сміливо рухатися в майбутнє. Цифрова технологія значно поліпшить бізнес-результати. Компаніям слід постійно вдосконалювати стратегії постачання, відтворюючи свої ланцюги постачання в цифровій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schmittner C., Ma Z., Gruber T. Standardization Challenges for Safety and Security of Connected, Automated and Intelligent Vehicles. Presented at the The 3rd International Conference on Connected Vehicles & Expo (ICCVE 2014), Wien, 2014.
2. Global trade magazine. URL: <http://www.globaltrademag.com/global-trade-daily/commentary/six-global-supply-chain-trends-watch-2018>.
3. Хаккет Б. Перспективи контейнерного ринку. *Порти України*. 2015 № 10. С. 38–42.
4. Качуровський С. Сучасні тренди E-COMMERCE. *Вісник національного університету «Львівська Політехніка»*. 2018. № 892. С. 100–104.
5. Нильсен Л. Контейнерні перевози. *Порти України*. 2015. № 9. С. 40–42.
6. Національний морський рейтинг України – 2015. *Порти України*. 2016. № 2. С. 20–23.
7. Потапова Н. Формування підсистеми управління взаємодією з клієнтами у збутовій агрологістиці аграрних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. *Логістика*. 2017. № 863. С. 150–158.
8. Потапова Н., Качуровський С. Ризик, надійність та страхування у логістичних системах. *Економіка. Проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Вип. 264. Т. VII. Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. С. 1691–1707.
9. Транспортний комплекс в сучасній світовій економіці. URL: http://studme.com.ua/183203266902/ekonomika/transportnyy_kompleks_sovremennoy_mirovoy_ekonomike.htm.
10. Чухрай Н., Матвій С. Перепроєктування логістичних бізнес-процесів у ланцюгах поставок. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. *Логістика*. 2014. № 811. С. 403–414.

МЕХАНІЗМ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНО ЗНАЧУЩИХ ПОСЛУГ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

MECHANISM OF SOCIAL IMPORTANT SERVICES OF COMMUNICATION AND INFORMATIZATION

УДК 338.47

Князєва О.А.

д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Каленчук А.С.

студент
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

У статті обґрунтовано проблеми, які виникають під час надання послуг сфери зв'язку та інформатизації. Досліджено негативні наслідки регулювання деяких видів послуг. Доведено необхідність формування загального механізму управління системою надання соціально значущих послуг. Розроблено механізм надання соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації. Узагальнено основні позитивні аспекти, які виникають внаслідок впровадження запропонованого механізму.

Ключові слова: соціально значущі послуги, сфера зв'язку та інформатизації, механізм, регулювання, ефект.

В статье обоснованы проблемы, которые возникают в ходе предоставления услуг сферы связи и информатизации. Исследованы отрицательные последствия регулирования некоторых видов услуг. Доказана необходимость формирования общего механизма управления системой предоставления социально значимых услуг. Разработан

механизм предоставления социально значимых услуг сферы связи и информатизации. Обобщены основные положительные аспекты, которые возникают вследствие внедрения предложенного механизма.

Ключевые слова: социально значимые услуги, сфера связи и информатизации, механизм, регулирование, эффект.

In the article problems which arise during granting of services of sphere of communication and information are proved. Negative consequences of regulation of some types of service are investigated. Necessity of formation of the general mechanism of management is proved by system of granting of socially significant services. The mechanism of granting of socially-significant services of sphere of communication and information is developed. The basic positive aspects which arise at introduction of the offered mechanism are generalized.

Key words: socially significant services, communication and information sphere, the mechanism, regulation, effect.

Постановка проблеми. Україна, згідно зі своєю Конституцією, що є її основним законом, – це соціальна держава, в якій визнаються всі права та свободи громадян, зокрема право на отримання інформації [1, с. 2]. Впровадження в країні цифрової економіки та суспільства сприятиме поширенню можливостей громадян щодо отримання послуг зв'язку та інформатизації [2, с. 1].

Втім, сьогодні в країні існує певна проблема, яка полягає в необхідності забезпечення всіх громадян певним переліком загальнодоступних (соціально значущих) послуг за тарифами, що регулюються державою. Це робиться для того, щоб забезпечити задоволення потреб різних прошарків населення щодо отримання необхідних послуг зв'язку та виконання основних конституційних прав. Проте регулювання державою переліку та тарифів на соціально значущі послуги зв'язку приводить до низки складнощів, серед яких варто назвати такі, як збитковість послуг, що надаються за регульованими тарифами; складність та невиваженість утримання мережі в малонаселених районах; моральна застарілість переліку соціально значущих послуг та невідповідність реаліям часу й вимогам споживачів; незадоволеність операторів зв'язку втручанням держави в їх діяльність. Проблема вимагає вирішення шляхом формування відповідних наукових засад та застосування прикладних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємодії діяльності підприємств та держави щодо надання соціально значущих послуг вирішується на законодавчому рівні та шляхом про-

ведення низки наукових досліджень [3–7]. Зокрема, вивчено світовий досвід надання універсальних послуг та можливості адаптації цього досвіду на національному ринку, запропоновано вдосконалення та осучаснення переліку універсальних послуг за всіма видами, розроблено маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущих послуг цифрового телебачення, узагальнено наукові засади процесу надання загальнодоступних послуг підприємствами. Однак проаналізовані наукові праці спрямовані на вирішення питання надання соціально значущих послуг певного виду (поштові, телекомунікаційні тощо), тому не дають загального уявлення про можливості формування універсального підходу до вирішення проблеми соціальної відповідальності підприємств сфери зв'язку та інформатизації.

Постановка завдання. Актуальність питання забезпечення споживачів соціально значущими послугами зв'язку обумовлює мету статті, яка полягає у формуванні єдиного універсального механізму надання цих послуг з урахуванням вимог суспільства, можливостей підприємства та законодавчої бази.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність безпосереднього надання та регулювання соціально значущих послуг характерна не лише для країн з відносно низьким рівнем життя населення. Перелік послуг, який є обов'язковим для надання операторами зв'язку, існує в більшості розвинених країн Європи та світу [6]. При цьому склад універсальних послуг в різних країнах має різне наповнення. Наприклад, в Іспанії до

універсального обслуговування належать таксофони загального користування, безкоштовна довідкова служба, у США такими послугами є послуги міжміського телефонного зв'язку, а в скандинавських країнах – забезпечення високошвидкісним широкопasmовим доступом до Інтернету.

Фінансування надання універсальних послуг також різниться. Так, у США кошти виділяються з бюджету кожного штату. В країнах ЄС оператори, що надають соціально значущі послуги, мають податкові пільги. В країнах пострадянського простору існують такі підходи:

- формування резервного державного фонду для компенсації можливих збитків під час надання соціально значущих послуг за регульованими тарифами, але лише на заздалегідь визначених територіях («економічно не вигідних»);
- пряме державне субсидування;
- субсидування всередині одного оператора, наділеного як зобов'язаннями із забезпечення універсального доступу на всій території країни, так і певними привілеями;
- фінансування з Фонду розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

Проте для України наявність вільного доступу до соціально значущих послуг є не лише питанням соціальної відповідальності бізнесу. Сьогодні питання державного регулювання сфери надання послуг зв'язку обумовлене низькою платоспроможністю значної частини населення. Так, у витратах домогосподарств майже 70% припадають на придбання продуктів харчування та сплату комунальних послуг. На послуги зв'язку всіх видів громадяни витрачають в середньому 2–2,5% родинного бюджету, а 3,3% громадян взагалі перебувають за межею бідності [8]. Отже, регулювання тарифів на загальнодоступні послуги є вимогою сьогодення.

Наявні наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених зводяться до того, що держава як регулятор пропонує ринку певні варіанти надання соціально значущих послуг. До таких належать створення Фонду універсальних послуг (ФУП) за рахунок операторів, що не надають універсальні послуги, для відшкодування збитків операторам, що надають такі послуги; перехресне субсидування всередині одного оператора; резервування винятково для визначеного оператора області універсальних послуг у так званому захищеному сегменті; компенсація збитків конкретного оператора за рахунок місцевого або державного бюджету.

Фактично всі ці підходи так чи інакше приводять до виникнення збитків та/або не вигідних чи нерівноправних умов доступу операторів до ринку, а споживачів – до послуг. Це певним чином є дискримінацією та обмеженням підприємницької діяльності й свободи. При цьому для підприємств різних видів послуг зв'язку та інформатизації існують різні методи регулювання.

Наочно видно різноплановість підходів до регулювання різних за видами послуг зв'язку. На наш погляд, це приводить до таких негативних наслідків:

- суттєво ускладнюється сталий розвиток сфери зв'язку та інформатизації, виникає дисбаланс розвинення ринку з точки зору наявності обмежень;
 - виявляються ознаки слабкого розвинення цінової конкуренції;
 - має місце несумлінність деяких операторів, які видають соціально значущу фактично послугу за іншу задля уникнення тарифного регулювання (наприклад, деякі оператори поштового зв'язку визначають регульовану послугу «пересилання листів» як «пересилання документів»);
 - спостерігається недоопрацьованість законодавчої бази (наприклад, впровадження цифрового телебачення замість аналогового відбувалося без системного підходу до забезпечення соціально незахищених прошарків населення відповідним обладнанням);
 - застарілість та несучасність самого переліку соціально значущих послуг, що є наслідком вимоги споживачів, які постійно змінюються під впливом розвитку НТП (наприклад, поштові картки та телеграми майже не користуються попитом, натомість доступ до Інтернету є наочною потребою сьогодення задля отримання першочергових соціальних, фінансових, освітніх, медичних та інших послуг з огляду на відсутність впровадження цифрової економіки та суспільства й відповідних сервісів);
 - неврахування проблеми цифрового розриву, через який мешканці міст мають значно більші можливості отримання різноманітних послуг зв'язку за вищого рівня життя;
 - відсутність механізму взаємодії державних та приватних операторів зв'язку у сфері надання соціально значущих послуг;
 - необхідність постійної модернізації переліку послуг та формування переліку базових цифрових послуг з визначенням методів доступу до них (власний пристрій чи відповідна колективна інфраструктура за типом пунктів колективного доступу до Інтернету).
- Усі ці та інші проблеми зумовлюють необхідність формування загального механізму управління системою надання соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації. Ця система має:
- бути соціально орієнтованою, враховувати зміни рівня життя населення, соціальне середовище та наявність цифрового розриву;
 - бути ефективною з точки зору адміністрування та не вимагати значних додаткових витрат на забезпечення діяльності апарату управління цими процесами;
 - бути гнучкою щодо змін технологій надання послуг зв'язку та інформатизації, вимог споживачів;

– бути прозорою, єдиною для операторів усіх форм власності (зокрема, з наявністю іноземного капіталу), недискримінаційною;

– враховувати рекомендації міжнародних організації зв'язку (Всесвітній поштовий союз, Міжнародний союз електрозв'язку тощо) та провідний світовий досвід.

Враховуючи вищезначені вимоги, вважаємо доцільним запровадження механізму надання соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації через систему Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України (НКРЗІ). Це не потребує додаткових суттєвих витрат, буде контролюватися державою та суспільством завдяки прозорості діяльності НКРЗІ, сприятиме швидкій інтеграції механізму в практичну діяльність.

Механізм у загальному вигляді наведено на рис. 1.

Відповідно до запропонованого механізму весь процес надання послуг розподілений на такі функціональні процеси:

1) регулююча функція надана координаційній структурі з управління системою надання соціально значущих послуг (СЗП), яка формується в межах НКРЗІ;

2) виробнича функція з надання послуг природним чином закріплюється за підприємствами, що надають послуги зв'язку та інформатизації;

3) регламентуюча функція відведена організаціям, що аналізують та визначають стан ринку праці як джерело показників соціального стану щодо платоспроможності населення, розподілу витрат домогосподарств тощо (цією організацією

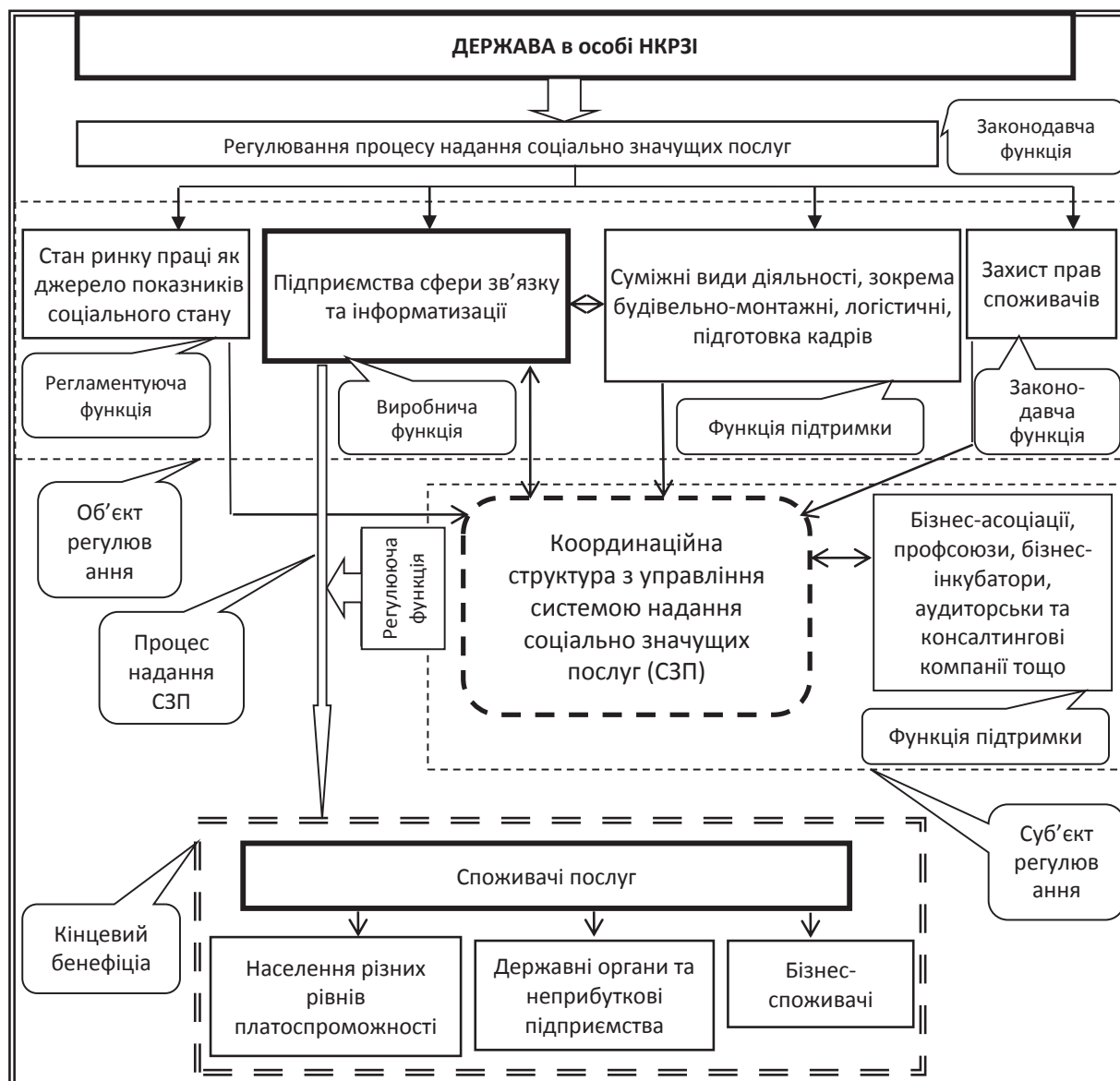


Рис. 1. Механізм надання соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації

Джерело: авторська розробка

може бути Державна служба статистики України чи незалежні моніторингові агенції);

4) функція підтримки прийняття рішень покладена на підприємства, які займаються суміжними видами діяльності, зокрема будівельно-монтажні, логістичні, кадрові агенції, які сприяють процесу надання послуг зв'язку, а також на різні асоціації підприємців з метою захисту їх прав;

5) законодавча функція покладена на органи державної влади; в цю функцію необхідно включити обов'язковий контроль за виконанням законів усіма учасниками ринку, а також перманентний перегляд переліку соціально значущих послуг з точки зору їх відповідності вимогам часу.

Кінцевим бенефіціаром цього процесу є споживачі послуг, яких запропоновано розподілити за трьома групами, за якими доцільний різний підхід до надання соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації. Так, для населення певних прошарків (йдеться про малозабезпечене населення) можна створити систему здешевлення послуг зв'язку через використання соціальної карти громадянина. Це може бути ув'язане в єдину соціальну електронну систему міст та селищ (Smart City), відповідно до якої громадяни з такими картами отримують соціально значущі послуги (транспорт, зв'язок тощо) за пільговими тарифами.

Державним організаціям та неприбутковим підприємствам доцільно укладати договори на надання послуг за фіксованими на певний термін тарифами за наявності визначеного річного обсягу отриманих послуг. Ці підприємства будуть захищені від зростання тарифів на певний термін часу, що дасть їм змогу не виходити за межі річного бюджету щодо відповідних витрат.

Для інших прошарків населення та приватних підприємств доцільно розробити низку тарифних планів з різним рівнем додаткових сервісів (за однакової якості послуг, що зафіксовано у відповідних стандартах).

Отже, отримуємо низку наслідків:

1) забезпечення конституційних прав усього населення щодо доступу до інформації;

2) виконання функції соціальної відповідальності держави та бізнесу;

3) розвиток ринку послуг зв'язку та інформатизації без проявів державного контролю лише за низкою підприємств;

4) задоволення попиту всіх прошарків населення з урахуванням їх вимог та можливостей;

5) отримання не лише соціального ефекту завдяки зростанню соціальної відповідальності бізнесу, але й економічного ефекту шляхом вирівнювання диспропорції в розвитку ринку послуг зв'язку та інформатизації, а також забезпечення підприємствам рівних умов діяльності.

Таким чином, процес надання соціально значущих послуг у сучасних умовах є необхідною скла-

довою розвитку національного ринку послуг сфери зв'язку та інформатизації. Успішність досягнення мети забезпечення цими послугами всіх споживачів залежить від відповідності методів його впровадження як реаліям сьогодення, так і перспективам розвитку сфери зв'язку та інформатизації країни загалом

Висновки з проведеного дослідження. Соціальна відповідальність – це не лише концептуальні основи ведення бізнесу, але й вимоги сучасності, обумовлені складним соціально-економічним становищем країни. Послуги сфери зв'язку та інформатизації є базовими елементами переходу країни до цифрової економіки та суспільства, де кожний громадянин має бути забезпечений вільним за ціновим, технологічним та географічним критеріями доступом до цих послуг задля отримання сучасних цифрових сервісів та покращення якості життя.

Наведений механізм управління системою надання соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації дасть змогу забезпечити всіх споживачів доступними послугами за одночасного недопущення проявів дискримінації щодо певних ринкових суб'єктів.

Подальший розвиток цього наукового-прикладного напрямку полягатиме у формуванні оновленого переліку соціально значущих послуг сфери зв'язку та інформатизації шляхом аналізування сучасних трендів та маркерів розвитку ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution>.
2. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
3. Князева О.А., Бугеда Л.К., Куємжи А.П. Удосконалення переліку універсальних послуг поштового зв'язку. *Наукові праці ОНАЗ*. 2017. № 1. С. 98–106.
4. Лозовська Г.М., Князева Н.О. Маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущих інноваційних послуг (на прикладі національного цифрового телебачення). *Бізнес-Інформ*. 2014. № 4. С. 424–431.
5. Сазонова С.В. Наукові засади формування та реалізації організаційно-економічного механізму надання загальнодоступних телекомунікаційних послуг підприємствами України. *Економіка, менеджмент, бізнес*. 2015. № 3 (13). С. 99–107.
6. Голубицкая Е.А., Никифоров В.С. Эволюция механизмов универсального обслуживания в телекоммуникациях: международный опыт. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/evolyutsiya-mehanizmov-universalnogo-obslyuzhivaniya-v-telekommunikatsiyah-mezhdunarodnyy-opyt>.
7. Яцук Л.О. Державна пошта України: рішучі кроки до Європи. *Зв'язок*. 2004. № 8. С. 32–36.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСББ

THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF ACMH

Усвідомлення суті фінансових результатів і застосування дієвих управлінських висновків щодо майбутнього їх розвитку є ключовим посилком для збільшення ефективності роботи суб'єктів господарювання. В статті проаналізовано трактування науковцями поняття терміну «фінансовий результат». Зроблено висновок, що під фінансовим результатом діяльності ОСББ краще розуміти не прибуток або збиток, а «надлишок» або «нестачу» коштів. Від якості аналізу результатів діяльності ОСББ залежить подальший розвиток будинку та добробут його мешканців. Керівники на основі отриманих даних можуть зробити висновок про подальше управління доходами та витратами об'єднання.

Ключові слова: фінансові результати, управління, доходи, витрати, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Осознание сути финансовых результатов и применение действенных управленческих выводов относительно будущего их развития является ключевым посылом для увеличения эффективности работы субъектов хозяйствования. В статье проанализированы трактовки учеными понятия термина «финансовый результат». Сделан вывод, что под финансовым результатом деятельности ОСМД лучше понимать не при-

быль или убыток, а «избыток» или «недостаток» средств. От качества анализа результатов деятельности ОСМД зависит дальнейшее развитие дома и благополучие его жителей. Руководители на основе полученных данных могут сделать вывод о дальнейшем управлении доходами и расходами объединения.

Ключевые слова: финансовые результаты, управление, доходы, расходы, объединение совладельцев многоквартирных домов.

Awareness of the essence of financial results and the application of effective managerial findings on the future of their development is a key contributor to increasing the efficiency of business entities. The article analyzes the interpretation of the term "financial result" by scientists. It is concluded that under the financial result of ACMH activities better understand not profit or loss, but "excess" or "lack of" funds. The quality of the analysis of the results of the ACMHs depends on further development of the home and the welfare of its inhabitants. The executives on the basis of the data obtained can conclude that further management of the income and expenses of the association.

Key words: financial results, management, incomes, expenses, association of co-owners of multi-apartment buildings.

УДК: 338.46

Кондратенко Д.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Яско Р.С.

студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Вся діяльність суб'єкта господарювання априорі націлена на забезпечення зростання позитивного фінансового ефекту або принаймні стабілізації його на визначеному прийнятному для керівництва рівні, адже саме за прибуткової діяльності відкриваються перспективи щодо подальшого розвитку. Результативність діяльності суб'єкта господарювання найбільш точно визначає його економічний простір і надає уявлення про формування його фінансового потенціалу. На сьогоднішній день, в умовах економічного формування ОСББ, питання визначення та управління фінансовими результатами є найважливішим при веденні діяльності, оскільки фінансовий результат представляється основною підсумковою ознакою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансові результати характеризують майже всі аспекти діяльності суб'єкта господарювання: продуктивність праці, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість тощо. Дослідженню питань обліку визначення фінансових результатів та їх управління приділено багато уваги такими науковцями, як О. Вороніна, Ф. Бутинець, Б. Валуєв, С. Ніколаєв, С. Голова, Н. Карпова, Н. Кондраков, О. Лишиленко, А. Маргуліс, О. Мелень, А. Мочерний, О. Полтавець,

М. Пушкар, Л. Худолій та ін. Вчені досліджують класифікацію доходів, витрат і прибутку, способи та методики обліку, результативність їх управління в різних сферах економіки. Але на сьогоднішній день існує великий діапазон невирішених питань стосовно управління фінансовими результатами ОСББ.

Мета статті полягає у визначенні сутності фінансових результатів та виокремленні теоретичних засад управління фінансовими результатами об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання-юридичних осіб спрямована насамперед на отримання позитивного фінансового результату (прибутку) як джерела формування фінансових ресурсів та основи їх сталого розвитку. Отримання суб'єктами господарювання негативного фінансового результату (збитку) свідчить, зокрема, про прорахунки управлінського персоналу в прийнятті рішень щодо забезпечення ефективної діяльності. У будь-якому випадку необхідно здійснювати всебічний аналіз його фінансових результатів при розробці подальших завдань управління і прогнозування діяльності. Відповідні управлінські рішення повинні ґрунтуватися на достовірній інформаційній базі, на точних розрахунках, глибокому та ефективному аналізу фінансових результатів.

Сутність фінансових результатів більшість науковців трактують по-різному, але основний зміст є однаковим. Трактуювання терміну «фінансовий результат» наведено на рисунку 1:

Різноманітність визначень «фінансового результату» пояснюється тим, що в нормативно-правовій базі України не надають чіткого визначення терміну «фінансовий результат». Зокрема, в П(С)БО 1 прибуток визначено як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ним витрати, а збиток – як перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [7].

Проаналізувавши певні визначення можна зробити висновок, що більшість наукових експертів, таких як Пушкар М. С., Мочерний А. Д., Худолій Л. М. вважають, що поняття «фінансовий результат» формується у результаті порівняння доходу та витрат підприємства. Науковець Пипко В. А. визначає цей термін, як «результат господарської діяльності, виражений в грошовій формі».

Інші науковці, такі як Кондраков Н. П. і Загородній А. Г. розглядають фінансовий результат

з міркування власного капіталу – його приросту або зменшенню. Та абсолютно усі вищезазначені наукові експерти ототожнюють форму визначення фінансового результату як прибуток чи збиток.

Підсумовуючи, можна сказати, що фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, відображений у вигляді різниці між отриманими доходами та витратами та виражений у абсолютних показниках прибутку або збитку.

Сьогодні об'єднання співвласників багатоквартирних будинків являє собою неприбуткові організації, що об'єднують власників нерухомого майна з метою управління та забезпечення експлуатації цього комплексу, володіння, користування та розпорядження майном. Головним результатом роботи ОСББ в Україні полягає в покращенні якості життя мешканців будинку.

До основних нормативних документів, що здійснюють регулювання діяльності ОСББ та ведення бухгалтерського обліку в Україні відносять Податковий кодекс України [10], Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8]

Мочерний А.Д.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Худолій Л. М.	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством
Кондраков Н.П	Відображає зміну власного капіталу за визначений період в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
Вороніна О.О.	Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності, яка загалом характеризує результат економічних відносин суб'єкта господарювання
Пушкар М. С.	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності
Пипко В.А.	Результат господарської діяльності, виражений в грошовій формі
Загородній А.Г.	Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати
Податковий кодекс України (ст. 134)	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу

Рис. 1. Трактуювання терміну «фінансовий результат»

та Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [9].

Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) — це неприбуткова організація, юридична особа, створена власниками для сприяння використанню їхнього власного майна й управління, утримання та використання неподільного та загального майна [9].

Дослідження природи ОСББ показало, що це не лише неприбуткова організація, а й суб'єкт господарювання. На підтвердження цього можна застосувати визначення суб'єктів господарювання (стаття 55 Господарського кодексу України) та господарської діяльності (стаття 3 Господарського кодексу України), з яких випливає, що до цієї категорії належать суб'єкти, які здійснюють господарську діяльність як з метою одержання прибутку, так і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність для ОСББ).

Головною функцією ОСББ, як неприбуткової організації, є забезпечення реалізації прав власників приміщень на володіння та користування спільним майном об'єднання, належне утримання будинку та прибудинкової території, сприяння в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обґрунтованими цінами та виконання ними своїх зобов'язань, пов'язаних із діяльністю об'єднання [1].

Беручи до уваги статус неприбутковості ОСББ, слід наголосити на необхідності фінансового планування доходів і витрат, тобто розробка бюджетів (кошторисів).

Фінансове планування у вигляді кошторису надходжень і видатків (в межах очікуваних коштів цільового фінансування) на утримання будинку та прибудинкової території - важливий інструмент ефективного управління діяльністю об'єднання щодо утримання, експлуатації та ремонту будинку.

Порядок складання та схвалення кошторису, як правило, визначається у статуті. Готує кошторис правління Об'єднання, а затверджують загальні збори.

Треба звернути увагу, що у процесі діяльності ОСББ здійснює облік операцій, що характерні для «звичайних» підприємств, типові для неприбуткових організацій, а також для підприємств житлово-комунальної сфери. Так, «звичайними» є операції, що характерні для багатьох суб'єктів підприємництва, а саме: нарахування та виплата заробітної плати найманим працівниками (голови правління ОСББ, бухгалтерові, двірникові та ін.), утримання та перерахування обов'язкових платежів до бюджету, придбання послуг (робіт) за договорами цивільно-правового характеру (аудиторські послуги, ремонт, вивезення сміття тощо), здачу в оренду допоміжних приміщень будинку.

Проте в основному ОСББ усе ж притаманні специфічні операції, такі як: внески і платежі

співвласників багатоквартирного будинку; доходи у вигляді отриманої з бюджету компенсації за надані окремим категоріям громадян пільги на оплату житлово-комунальних послуг і призначені житлові субсидії; нарахування і витрачання коштів ремонтного та резервного фондів тощо.

Основна діяльність об'єднання полягає у здійсненні представницьких функцій співвласників і сприянні реалізації ними своїх прав і виконанню обов'язків. Тобто, ОСББ не надає співвласникам багатоквартирного будинку ніяких послуг, а є лише посередником між ними та обслуговуючими організаціями. І, відповідно, співвласники не оплачують об'єднанню його послуги. Вони лише оплачують сумісні витрати ОСББ, наприклад, на утримання будинку і прибудинкової території, на ремонт, які ОСББ здійснює згідно зі статутом і затвердженим кошторисом. Усе це об'єднання робить для співвласників будинку без мети отримання прибутку [1].

Далі визначимо, із чого складаються фінансові результати ОСББ (рис. 2):

Об'єднання самостійно визначає порядок управління багатоквартирним будинком і може змінити його в порядку, установленому законом і статутом об'єднання згідно закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [9].

Основною метою управління фінансовими результатами є розробка обґрунтованих управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

Першочерговими завданнями управління фінансовими результатами, завдяки яким досягається його головна мета, є [2, 6]:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку/збитку);
- визначення напряму і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку/збитку;
- виявлення та оцінка можливих резервів зростання прибутку;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Варто відзначити, що ОСББ — це неприбуткова організація, а отже не має на меті отримання прибутку. Проте, виходячи із своєї сутності, фінансовим результатом діяльності об'єднання може бути «надлишок» або «нестача» коштів. Нестача може бути виражена у заборгованості перед комунальними службами, браку коштів на невідкладний ремонт, оплату праці тощо. Надлишок може сформуватися за рахунок нарахування субсидії на комунальні послуги, економії завдяки оптимізації енергозатрат будинку тощо.

Від якості аналізу результатів діяльності ОСББ залежить подальший розвиток будинку та добробут його мешканців. Керівники на основі отриманих даних можуть зробити висновок про можливість

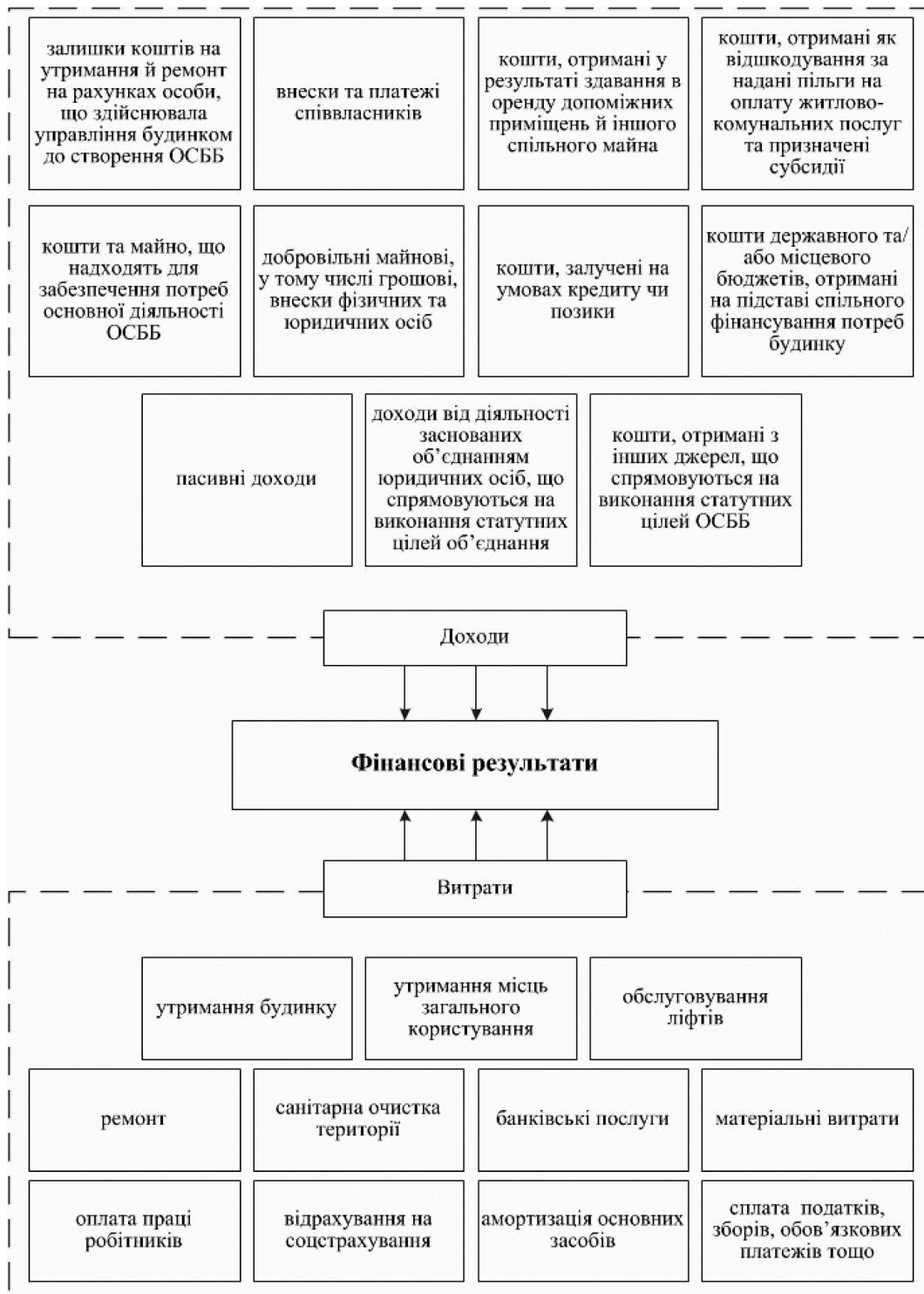


Рис. 2. Склад фінансових результатів ОСББ

впровадження нововведень для підвищення комфорту, безпеки проживання власників квартир або направлення надлишку коштів на підвищення енергоефективності та, як наслідок, зменшення обов'язкових внесків учасників об'єднання.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізовано визначення науковцями терміну «фінансовий результат». Можна сказати, що фінан-

совий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, відображений у вигляді різниці між отриманими доходами та витратами та виражений у абсолютних показниках прибутку або збитку.

Виходячи з сутності об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, зроблено висновок, що під фінансовим результатом діяльності об'єднання краще розуміти не прибуток або збиток,

а «надлишок» або «нестачу» коштів. Таким чином, набуває важливості приділення уваги управлінню фінансовими результатами ОСББ. Основною метою управління фінансовими результатами є розробка обґрунтованих управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності об'єднання та, як наслідок, покращення якості життя мешканців будинку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брік С. В. Деякі особливості організації бухгалтерського обліку та аудиту ОСББ / С. В. Брік // Журнал Київського університету ринкових відносин Економіка. Бізнес-адміністрування. Право. – 2017. – С. 243–253.
2. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С. М. Бурлака // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 91-94.
3. Мелень О. В. Фінансові результати діяльності підприємства: визначення, класифікація, управління / О. В. Мелень, О. В. Полтавець // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». Економічні науки.. – 2017. – С. 109–114.
4. Кононенко О. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: правові засади функціонування та облік / О. Кононенко // Бухгалтерський тиждень. – 2002. – № 18. – С.17-18, С.31- 35.
5. Монастирська Т. Б. Особливості формування звітності організацій з обслуговування житлового фонду / Т. Б. Монастирська // Науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – 2014. – №51. – С. 105–112.
6. Рета М. В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 25-34.
7. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 [Електронний ресурс] : від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
8. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» № 2866-III, від 29.11.01 р. (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.
10. Податковий кодекс України № 2755-17, від 01.07.2016, (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАВИБОРЧІ PR-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗВ'ЯЗКІВ
З ГРОМАДСЬКІСТЮ В ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ:
ХАРАКТЕРИСТИКА НАЯВНИХ ПІДХОДІВELECTION PR-TECHNOLOGIES AS AN INSTRUMENT
FOR IMPLEMENTATION OF PUBLIC COMMUNICATIONS
IN PUBLIC SPHERE: CHARACTERISTICS OF EXISTING APPROACHES

У статті розглянуто цілі, форми та засоби проведення передвиборної агітації. Інструментами її проведення є різноманітні політичні PR-технології. Розглянуто наявні підходи до класифікації політичних PR-технологій. Надано характеристику зазначених технологій. Окремий акцент зроблено на нових мікротехнологіях, які застосовують психологічний вплив на свідомість виборців.

Ключові слова: політичні PR-технології, передвиборна агітація, передвиборна кампанія, ЗМІ, нейролінгвістичне програмування, виборчі технології.

В статье рассмотрены цели, формы и средства проведения предвыборной агитации. Инструментами ее проведения являются разнообразные политические PR-технологии. Рассмотрены существующие подходы к классификации политических PR-технологий. Предоставлена характеристика указанных технологий. Отдельный акцент сделан на новых микро-

технологиях, которые применяют психологическое воздействие на сознание избирателей.

Ключевые слова: политические PR-технологии, предвыборная агитация, предвыборная кампания, СМИ, нейролингвистическое программирование, избирательные технологии.

The article considers the goals, forms and means of implementation of election campaigning. The tools of its diverse are political PR-technologies. The author examines the existing approaches to the classification of political PR-technologies, provides a description of these technologies with the allocation of political and psychological pre-election and electoral technologies. A separate emphasis is placed on new micro technologies that have a psychological effect on the voters' consciousness.

Key words: political PR-technologies, election campaigning, election campaign, mass media, neuro-linguistic programming, electoral technologies.

УДК 324

Архипенко С.В.

к. е. н., доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
Мартиненко В.Ф.

д. н. держ. упр., професор кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. Головне практичне завдання суб'єктів виборчих перегонів полягає в тому, щоб уміло подати себе виборцям та одержати потрібну кількість їхніх голосів. Для цього виборчими штабами організується та проводиться передвиборна кампанія, основною складовою якої є агітаційно-комунікаційна робота. Вона здійснюється для того, щоб так званій пересічний виборець перейнявся розумінням вирішального значення свого голосу та виважено зробив свій вибір [1]. Для реалізації цього використовуються різноманітні PR-технології, застосування яких в Україні відбувається все частіше. Феномен виборчих технологій виникає як наслідок розвитку демократії та виступає інструментом реалізації права кожного громадянина на участь в управлінні державою. З огляду на низьку політичну культуру українських політиків та низький рівень усвідомлення громадськістю своєї відповідальності за результати виборів і формування політикуму актуальним є вивчення найпопулярніших форм політичного PR як інструмента впливу на виборчі процеси в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця проблема не є новою в наукових колах. Дослі-

дженням виборчих технологій займалися такі провідні науковці у сфері публічного управління та PR, як В. Королько, О. Некрасова, І. Поліщук, В. Рихлік.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування сутності та цілей передвиборної агітації, систематизація наявних підходів до класифікації політичних виборчих PR-технологій, характеристика їх видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В. Королько та О. Некрасова визначають передвиборну агітацію як складову виборчої кампанії, що є систематизованою пропагандистською діяльністю кандидатів у депутати з метою привернення уваги виборців до себе, своїх передвиборних програм та спонукання їх до такої електоральної поведінки, яка відповідає політичним інтересам тих чи інших суб'єктів виборчих перегонів [1, с. 708]. Вона може здійснюватися різноманітними формами та засобами комунікації:

– шляхом безпосередньої комунікації кандидатів з виборцями у формі виступів на зборах громадян, зустрічей з колективами виборців або з окремими виборцями, розмов віч-на-віч, а також у вигляді поширення різноманітних форм

друкованих агітаційних матеріалів (листів, листівок, плакатів, буклетів тощо);

– шляхом опосередкованої комунікації кандидатів з виборцями за допомогою ЗМІ (друкування різноманітних матеріалів, проведення публічних дебатів, дискусій, «круглих столів», прес-конференцій, інтерв'ю, виступів, а також демонстрація політичної реклами, відеофільмів).

За політтехнологічного підходу до політичних комунікацій передвиборна агітація здійснюється для досягнення таких практичних цілей [1, с. 709]:

1) привернення уваги виборців або до окремих кандидатів у депутати, їх особистих, ділових та політичних якостей, або до особливостей політичних партій, виборчих блоків партій та пропонувані ними списків кандидатів;

2) інформування виборців про програми кандидатів, політичних партій та виборчих блоків, надання електорату системи аргументів щодо гостроти тих проблем, розв'язання яких певним чином пропонує кандидат;

3) просвітництво виборців, допомога їм засвоїти інформацію певного змісту, домагання того, щоб вони під час голосування керувалися отриманими знаннями;

4) зміцнення установки та лінії поведінки тих виборців, які поділяють точку зору кандидата або партії, постійне наголошення їм на спільності цінностей;

5) модифікація поведінки виборців, зацікавлення та привернення на свій бік тих, які ще не визначилися, а також переконання пасивної частини електорату (особливо молоді) взяти участь у голосуванні, доведення їй, що в умовах демократії, коли необхідно зробити вибір між минулим та майбутнім, кожний голос є вирішальним;

6) зміна або спроба змінити установки того кола виборців, що не поділяють ідейно-політичну позицію або програму кандидата чи партії.

Вибірчі кампанії завжди мають однакове функціональне завдання, що полягає в тому, щоб адресно вийти на конкретні групи виборців та заручитися їх підтримкою.

Отже, щоби сподіватися на успіх, організатори агітаційних кампаній повинні дотримуватися таких принципів зв'язків із громадськістю (виборцями) [1, с. 711]:

– постійне проведення аналітичної роботи, виявлення проблем, потреб та інтересів пріоритетних груп виборців, а також врахування їх у своїх агітаційних зверненнях;

– систематичне планування агітаційних заходів, своєчасне їх проведення;

– постійне відстеження та оцінювання проведеної роботи, внесення відповідних корективів та докладання додаткових зусиль за необхідності;

– приділення особливої уваги не тільки використанню ЗМІ, але й міжособистісній комунікації з виборцями під час кампанії;

– проведення точної селекції ЗМІ з метою виходу на кожну пріоритетну групу електорату та ефективного поширення агітаційних матеріалів серед виборців.

Все ж таки будь-яка виборча кампанія завжди унікальна. Тільки творчий підхід дає змогу сподіватися на успіх. Сьогодні існує безліч підходів до класифікації політичних PR-технологій. Зокрема, виділяють «чорний», «білий» та «сірий» PR. «Чорний» PR включає заходи, які суперечать закону та не відповідають етичним і моральним нормам суспільства; спрямовані на навмисний продуманий підлив репутації конкурента; підкуп журналістів, збір компромату тощо. Якщо говорити просто, то «чорний» PR – це звичайне поширення негативної інформації про будь-кого. «Білий» PR – це комплекс законних заходів щодо досягнення компромісу між громадськістю та кандидатом, двостороння система проходження інформації, заснована на принципі співробітництва. Переважно це найпростіші та природні технології, зокрема розклеювання інформаційних листівок, зустрічі з виборцями [2, с. 110]. «Сірий» технології – це поширення правдивого безстороннього факту чи фактів з життя кандидата або його конкурента. Наприклад, це присутність на мітингу якогось політика групи його противників з транспарантами, листівками та іншими матеріалами опозиційного до нього змісту. З одного боку, така діяльність не є порушенням закону (якщо тільки матеріали не містять наклепу на адресу політика, а самі його супротивники не порушують громадського порядку), з іншого боку, громадськість зазвичай засуджує такі дії, вважаючи їх порушенням неписаних правил публічних відносин політиків [2, с. 110]. Такий вид піару може подіяти на електорат негативно для кандидата, тобто спричинити втрату голосів.

В. Рихлік [3] систематизував політико-психологічні передвиборчі та виборчі технології [3].

1. Технологія ставки на партію чи блок. Зміст впливу на електорат ґрунтується на формуванні у нього образу партії як єдиної політичної сили, яка здатна консолідувати суспільство, зробити вагомий внесок у розбудову держави, подолання кризових явищ та створення ефективної економіки чи ефективного управління державою.

2. Технологія ставки на лідера партії. В центр діяльності команди кандидата ставиться особистість лідера, яка має «притягувати» голоси виборців. Для цього організуються та проводяться заходи, які мають на меті введення окремої особистості (лідера партії чи блоку) в політичний простір, сформувати у свідомості електорату необхідний його образ. Найімовірніше, що це має бути образ сильної, вольової, інтелектуально розвиненої людини, висококваліфікованого фахівця, обачливого та підготовленого політика, здатного

реалізувати ідеї та сподівання людей, повести за собою маси, забезпечити правопорядок.

3. Технологія ставки на лідерів партії. Ця технологія мало чим відрізняється від попередньої. Її особливість полягає в тому, що тут «розкручується» низка лідерів, які загалом мають відобразитись у свідомості електорату як команда одноступенів, що здатна реалізувати будь-які задуми. Лідери «розкручуються» за єдиним сценарієм, охоплюючи всі аспекти суспільно-політичного життя. Кожен також працює зі своєю частиною електорату, яка найбільшою мірою його підтримує.

4. Технологія поєднання ставки на лідерів та партію. Ця технологія певним чином об'єднує три попередні технології. Під час її реалізації «розкручуються» і окремі лідери, і партія як активний, організований та підготовлений суб'єкт політичної діяльності, політична сила, що здатна взяти на себе відповідальність за майбутнє держави.

5. Технологія провідної ідеї та ідеалу. В центр усієї виборчої кампанії ставиться така ідея та ідеал, які здатні, як кажуть, проникнути у серця й душі електорату, запалити маси й повести їх на нові звершення.

6. Технологія міфізації та символу. Для досягнення бажаних результатів технологи дуже часто вдаються до створення у свідомості електорату міфів про певного кандидата. Символом може стати будь-яке слово, ім'я, зображення, але лише тоді, якщо вони мають специфічне додаткове значення до свого звичайного змісту. Міф часто перетворює політика на народного «героя», «дивотворця», «всемогутнього керівника». З часом він перестає сприйматись як звичайна людина, але тут головним є те, щоб кандидат злився з міфів.

7. Технологія ставки на програму партії чи окремого кандидата. В центрі виборчої кампанії розташована програма партії. Слід зауважити, що в Україні використання цієї технології є досить складним, бо програма ще жодного разу не була головним чинником перемоги на виборах.

8. Технологія використання суперечностей. Вона полягає у виборі за основу впливу на електорат самої суперечності, яка має місце в певному регіоні, галузі, місті чи державі. У цьому разі використовуються суперечності між положеннями Конституції та реальним станом їх виконання партіями, лідерами однієї чи різних партій; етнічними спільнотами; різними гілками влади; владними структурами та різними соціальними групами чи іншими суб'єктами соціальної життєдіяльності; рівнем реальних досягнень чинних кандидатів у депутати та їхніми попередніми обіцянками; закликами лідерів та їх справжнім ставленням чи діяльністю.

9. Технологія ставки на проблеми. Вона передбачає розгортання передвиборних та виборчих кампаній на основі акцентування уваги на головних проблемах, які перешкоджають руху в май-

бутнє, гальмують демократичні та економічні процеси, національний чи регіональний розвиток, можуть привести до втрати незалежності, спричиняють погіршення здоров'я та дієздатності людей. Такими проблемами можуть бути екологія, наркоманія, мовне питання, злочинність, безробіття, свавілля чиновників, бідність.

10. Технологія опозиційності. Доцільно поєднані підходи, принципи, форми, алгоритми, моделі, методи та способи, об'єднані установками критики наявної влади, блокування її активних дій, ініціатив, підходів, звинувачення в неспроможності ефективно управляти суспільством, а також протиставлення їй своїх шляхів та програми дій. Її використовують як окремі політики, так і партії. Владу завжди є за що критикувати та в чому звинувачувати, до того ж у суспільстві завжди є політичне, соціальне, економічне, отже, психологічне підґрунтя до сприймання опозиційності як боротьби за права громадян.

На думку О. Агаркова [4], в контексті соціально-політичного маркетингу доцільним є використання таких видів PR-технологій.

1. Іміджмейкинг, або створення образу, іміджу державного, політичного діяча, привабливого для широких мас. В соціально-політичному маркетингу це персоналії, яких представляють суб'єкти соціально-політичного маркетингу (політики, вчені, громадські діячі, бізнесмени тощо).

2. Корпоративний політичний іміджмейкинг, або формування в масовій свідомості впізнаного позитивного образу державної установи, політичної організації, партії, системи соціального забезпечення.

3. Електоральні технології як системна організація передвиборної кампанії.

4. Політичний брендинг (бренд – торгова марка), або внесення в масову свідомість впізнаних символів, значень, образів, здатних відповідно до цілей суб'єкта політично-технологічного управління об'єднувати людей або, навпаки, роз'єднувати їх на групи, що змагаються. В соціально-політичному маркетингу політичний брендинг пов'язаний зі впровадженням символів, образів, зразків поведінки, консистентних цінностям, які відображають певну модель соціальної політики на смислового, когнітивного та поведінкового рівнях.

5. Технології політичних союзів як діяльність, орієнтована на залучення у вирішення поставлених задач своїх політичних союзників та опонентів.

6. Технології регулювання та вирішення політичних конфліктів, що припускають пошук шляхів та засобів зниження політичного протистояння й політичної напруженості в суспільстві, що в соціально-політичному маркетингу пов'язане із застосуванням інформаційно-комунікаційних PR-технологій через систему ЗМІ для роз'яснення практичних дій соціально-політичних інституцій

у просуванні реформаторських ідей в соціальній політиці держави.

7. Технології лобізму, що є діяльністю, спрямованою на демократичний вплив на державних посадовців, що ухвалюють управлінські рішення в соціальній сфері.

Сьогодні в українському політикумі намітився перехід від традиційних (класичних) виборчих технологій до використання більш витончених, а саме мікротехнологій, які застосовують психологічний вплив на свідомість виборців. Більшість вчених вважає, що пересічний громадянин занадто зайнятий побутовими проблемами свого життя, тому політичні процеси, які відбуваються в країні, він ставить на останнє місце у сфері своїх інтересів. Отже, потенційний виборець не бере активної участі в політичних акціях, а мета виборчих технологій полягає в тому, що оскільки сьогодні український громадянин настільки знеособлений у своїй масі, що домовлятися з ним дуже складно, необхідно взаємодіяти на його підсвідомість за допомогою навіювання [3].

Основна роль у впливі, що здійснюється на людину, відіграють ЗМІ. Вони не лише виконують інформативну функцію, але й пропагують ідеї, погляди, вчення та політичні програми, беручи участь в управлінні соціальними процесами. Шляхом формування громадської думки, вироблення певних установок вони спонукають людину до певних вчинків. Вплив відбувається за допомогою двох каналів проходження інформації, а саме візуального та слухового. Через ЗМІ при цьому використовуються класичні політичні технології, які спираються на емоційну модель масової комунікації, перш за все використання страху та віри, замість логічного мислення й переконання. Це так звані технології парадигми насильства, зокрема навіювання почуття зовнішньої загрози та пошук внутрішніх ворогів; розподіл соціуму на «ми» та «вони»; обмеження кількості символів у національному обігу; цензура; інформаційна ізоляція; фактологічне підтасування. На телеканалах, щоб відключити критичне мислення, починають популяризувати розважальні передачі, пов'язані з містиком, астрологією, та різноманітні ток-шоу, які не потребують аналітичних операцій. Це розслабляє пересічного громадянина та робить його сприятливішим до маніпуляційного впливу [3].

Одним з основних методів психологічного впливу є нейролінгвістичне програмування (НЛП). Ця комунікаційна технологія все частіше використовується у виборчих кампаніях разом з традиційними агітаційними стратегіями. НЛП здобуло негативний імідж, оскільки вважається, що фактично на вибір людей впливають не так психотехніки, як загальноприйнята думка про їх всесилля. За допомогою НЛП політики «зомбують» виборців, змушують їх діяти на свою

користь, в результаті чого замість можливості самостійно та свідомо визначатися зі своїм вибором громадяни отримують порцію жорстких наказів підсвідомості. Теоретики НЛП вважають, що людина підсвідомо віддає перевагу візуальній (зоровій), аудіальній (слуховій) або кінестетичній (доторковій) формі отримання та передачі суттєвої інформації [3].

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши виборчі технології, можемо сказати, що в майбутніх виборчих кампаніях в Україні вони будуть застосовуватись все більше. Необхідно розуміти, що під час виборчої кампанії для позитивного результату на виборах потрібно поєднати в одну систему і електоральний аспект, і особливості політичного розвитку країни, і особисті ресурси. Лише за дотримання всіх цих складових можна досягти позитивного результату.

Передвиборна агітація може здійснюватися різноманітними формами та засобами комунікації, зокрема шляхом безпосередньої та опосередкованої комунікації кандидатів з виборцями. Сьогодні існує безліч підходів до класифікації політичних PR-технологій. Зокрема, виділяють «чорний», «білий» та «сірий» PR. Також у систематизованому вигляді представлено політико-психологічні передвиборчі та виборчі технології, а також технології в контексті соціально-політичного маркетингу. Крім того, в сучасному українському політикумі намітився перехід від традиційних (класичних) виборчих технологій до використання більш витончених, а саме мікротехнологій, які застосовують психологічний вплив на свідомість виборців. Основну роль у впливі, що здійснюється на людину, відіграють ЗМІ. Вони не лише виконують інформативну функцію, але й пропагують ідеї, погляди, вчення та політичні програми, беручи участь в управлінні соціальними процесами. Одним з основних методів психологічного впливу є нейролінгвістичне програмування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Королько В., Некрасова О. Зв'язки з громадськістю. Наукові основи, методика, практика: підручник. Київ: Києво-Могилянська академія, 2009. 831 с.
2. Поліщук І. Виборчі технології: сутність та різновиди. *Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2015. № 4 (27). С. 106–112.
3. Рихлік В. Політичний PR під час виборчого процесу. URL: irbisnbuv.gov.ua/.../cgiiirbis_64.
4. Агарков О. PR-технології в структурі соціально-політичного маркетингу. *Вісник національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. *Політологія. Соціологія. Право*. 2012. № 1. С. 7–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKPI_soc_2012_1_4.

5. Бебик В. Політична діяльність як об'єкт політичного менеджменту. *Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. Політичний менеджмент*. 2008. Спецвипуск. С. 4–25.

6. Варій М. Політико-психологічні передвибірчі технології: навч.-метод. посіб. Київ: Ельга; Ніка-Центр, 2003. 400 с.

7. Кошелюк М. Технологии политических выборов. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 239 с.

8. Лісничий В., Грищенко В., Іванов В., Кінах М. Сучасний виборчий PR: навч. посіб. Сєверодонецьк: ЕВРІКА, 2001. 480 с.

9. Маніпулятивні передвибірчі агітаційні технології та їхній вплив на психічне здоров'я громадян. URL: http://donetsk.cure.org.ua/dbm.php/archive/2007-09-17_739.

10. Тихомирова Є. Зв'язки з громадськістю: навч. посібник. Київ: НМЦВО, 2001. 560 с.

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF INNOVATIONAL DEPARTMENT OF DEVELOPMENT OF THE REGION

У статті розглянуто фундаментальні особливості інноваційних підходів до управління розвитком регіону. Окреслено основні напрями інноваційності регіонального розвитку. В процесі дослідження виокремлено орієнтовні вектори регіональної політики та її пріоритетні завдання. Крім того, приділено увагу визначенню сутності регіонального інноваційного розвитку. В результаті запропоновано основні заходи інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: інновації, регіон, регіональна політика, розвиток, управління.

В статье рассмотрены фундаментальные особенности инновационных подходов к управлению развитием региона. Определены основные направления инновационности регионального развития. В процессе исследования выделены ориентировочные векторы региональной политики

и ее первоочередные задания. Кроме того, уделено внимание определению сущности регионального инновационного развития. В результате предложены основные меры инновационного развития региона.

Ключевые слова: инновации, регион, региональная политика, развитие, управление.

The article considers the fundamental peculiarities of innovative approaches to management of regional development. The author outlines the main directions of innovation of regional development. In the course of the study, the indicative vectors of the regional policy and its priority tasks are singled out. In addition, the article focuses on the definition of the essence of regional innovation development. As a result, the main measures of innovation development of the region are proposed.

Key words: innovation, region, regional policy, development, management.

УДК 330

Білик В.В.

д.е.н., доцент, директор ННЦ «Інститут післядипломної освіти та курсової підготовки» Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Постановка проблеми. Сучасні виклики, що постають перед регіонами України, зумовлюють необхідність пошуку інноваційних підходів до формування нової регіональної політики, модернізації системи управління регіональним розвитком. Більшість наявних класичних підходів до управління регіоном має низьку ефективність, а окремі інноваційні проекти часто демонстрували свою дієвість. Відповідно, особливої актуальності набуває дослідження сутності та особливостей інноваційних методів розвитку регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію та методологію інноваційного розвитку на мікро- та макрорівнях зробили вітчизняні вчені, зокрема В.С. Бойченко, М.П. Бутко, І.М. Вахович, Н.В. Дронова, В.О. Єсіна, В.І. Зінченко, М.В. Макаренко, Т.В. Саниця, Д.М. Стеченко, С.А. Тихомиров. Однак поглибленого вивчення потребують питання, пов'язані з регулюванням інноваційного розвитку на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення та конкретизація теоретичних основ інноваційних шляхів управління розвитком регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед інновацій, що сприяють активізації регіонального розвитку, значну роль відіграє використання потенціалу та переваг міжрегіонального співробітництва, що сприяє розвитку внутрішнього ринку, посилює економічну та соціальну єдність країни. Інноваційний складник міжрегіонального співробітництва зорієнтований на синергетичний ефект, тобто досягнення стабільного збалансованого соціально-економічного розвитку на загальнонаціональному рівні завдяки підвищенню конкурентоспроможності регіонів. За рахунок реалізації спільних (міжрегіональних) проектів у сфері виробництва, послуг, інфраструктурного забезпечення поліпшується соціально-економічна ситуація в регіонах, зокрема посилюється економічна взаємодія проблемних (старопромислових, сільських, віддалених) територій з регіонами-лідерами; вирівнюються диспропорції регіонального

розвитку; створюються можливості для оволодіння новими, раніше незадіяними ресурсами розвитку. Нові можливості відкриває для України міжнародне міжрегіональне співробітництво на рівні транскордонної, транснаціональної та міжрегіональної кооперації з країнами-сусідами.

Реформування системи управління регіональним розвитком передбачає запровадження нової якості регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із завданнями забезпечення комплексного збалансованого розвитку регіонів. Вирішення накопичених в Україні системних соціально-економічних проблем вимагає інноваційних підходів, оновлення механізмів та інструментів стимулювання розвитку регіонів, запровадження дієвих управлінських рішень [1].

Більшість регіонів України сьогодні характеризується розбалансованою структурою економіки, високим рівнем зношеності основних виробничих фондів місцевого виробничого комплексу, технологічно відсталістю системоформуючих виробництв, низькою ефективністю використання наявного на місцевому рівні ресурсного потенціалу. Такі характеристики регіонального розвитку, по-перше, посилюють залежність соціально-економічної ситуації в регіонах від хаотичних кон'юнктурних коливань, нестабільності зовнішньоекономічної ситуації; по-друге, зменшують мотивацію регіонів до нарощування внутрішніх ресурсів розвитку через неефективність системи їх перерозподілу та використання; по-третє, формують та консервують цикл екстенсивного типу регіонального розвитку, що негативно позначається на конкурентоспроможності національної економіки загалом.

Необхідність забезпечення розвитку регіонів на інноваційній основі зумовлена важливістю оптимізації просторових господарських характеристик країни відповідно до особливостей розміщення наявних та потенційних ресурсів, а також необхідністю задоволення загальних та специфічних потреб населення (зокрема, на найнижчому територіальному рівні). Вирішальну роль у забезпеченні комплексного збалансованого розвитку регіону відіграють стратегічне бачення перспектив економічного зростання, визначення внутрішніх проблем, перешкод, що гальмують цей процес, адекватне оцінювання потенціалу наявних на місцевому рівні ресурсів розвитку. Інноваційність підходів до регіонального розвитку має бути реалізована передусім у таких напрямках [1]:

- використання каталізаторів та мультиплікаторів регіонального розвитку;
- мотивація регіонів до саморозвитку, диверсифікація сфер економічної активності, пошук і задіяння прихованого потенціалу розвитку;
- подолання патерналістських очікувань, мінімізація дотаційних та субвенційних механізмів підтримки регіонів.

Основними цілями політики держави у сфері соціально-економічного розвитку регіонів (крім подолання диспропорційності) мають стати збалансування галузевих пропорцій, активізація кооперативних зв'язків між господарськими комплексами різних регіонів, зрештою, досягнення позитивних зрушень у показниках рівня життя населення України незалежно від місця проживання людини. Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на [1]:

- посилення внутрішньої мотивації на регіональному (місцевому) рівні до соціально-економічного зростання;
- створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу;
- формування на регіональному (міжрегіональному) рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу;
- першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних та залучених ресурсів.

Серед першочергових завдань регіональної економічної політики слід назвати [1]:

- створення інституційних передумов до стимулювання економічного зростання, ліквідації адміністративних бар'єрів щодо розвитку підприємництва;
- розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва, реалізація потенціалу регіональних кластерних ініціатив (зокрема, щодо спільного освоєння ресурсів);
- реалізацію інвестиційної реформи, поліпшення інвестиційного клімату, формування системи інноваційно орієнтованих інвестиційних проектів, створення низки нових інструментів інвестиційного фінансування;
- диверсифікацію джерел фінансового забезпечення розвитку регіону, раціональне поєднання державного, місцевого, приватного та міжнародного фінансування;
- інноваційний розвиток АПК, реалізацію експортного потенціалу сільськогосподарського виробництва на регіональному рівні.

Дослідження теоретико-методологічних засад регіонального інноваційного розвитку вимагає з'ясування не тільки змісту, але й характерних рис цього терміна, що включає такі поняття, як «розвиток», «інновація», «регіон», «регіональний розвиток», «інноваційний розвиток».

В.І. Зінченко визначає регіональний інноваційний розвиток так: «система взаємопов'язаних концептуальних положень про пріоритетні напрями інноваційного розвитку регіону з метою розв'язання довгострокових завдань, забезпечення комплексного територіального управління і розміщення продуктивних сил» [3, с. 30].

В.С. Бойченко стверджує, що регіональний інноваційний розвиток – це безперервний процес якісних та (або) кількісних змін будь-якого потенціалу регіону щодо результатів виконання наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, які орієнтовані на вирішення науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем національного та регіонального рівнів. Завдяки інноваційному потенціалу регіону створюється конкурентоспроможна продукція, визначається здатність регіону розвиватися в майбутньому [4, с. 25].

Під інноваційним розвитком регіону І.М. Вахович та Г.Л. Денисюк розуміють «якісно новий рівень збалансованого розвитку господарського комплексу регіону за рахунок впровадження інноваційних програм, що забезпечують оновлення й нарощення його економічного потенціалу» [5, с. 141].

Згідно з С.А. Тихомировим, інноваційний розвиток регіону – це «цілеспрямований і керований процес змін в різних сферах життя, спрямований на досягнення високої якості життя на території регіону, з найменшим збитком для природних ресурсів і найбільшим рівнем задоволення поточних і перспективних колективних потреб населення та інтересів держави» [6, с. 34].

У сучасних умовах виникає потреба в нових підходах до формування системи управління інноваційним потенціалом на регіональному рівні та розроблення методів і принципів державного регулювання процесів соціально-економічного розвитку регіонів на інноваційній основі. Необхідні вдосконалення системи управління в регіоні з урахуванням взаємодії з різними господарюючими суб'єктами.

Методологічною основою управління економікою регіону виступає регіональний відтворювальний процес, який охоплює взаємозв'язки суб'єктів економіки регіону, що дає можливість комплексно розглядати їхню поведінку з точки зору нових завдань економічного та соціального розвитку регіональної системи. Відтворювальний підхід спирається на принципи, які встановлюються відповідно до законів суспільного відтворення та відображають внутрішні взаємозв'язки і взаємозалежності системи. Відповідно, функції управління інноваційним розвитком регіональних органів влади в узагальненій формі можна представити як створення збалансованої регіональної інноваційної системи [2].

Створення системи управління розвитком регіональної економіки на інноваційній основі має спиратись на розуміння того, що, по-перше, регіональна економічна система має складну структуру, по-друге, складові елементи цієї системи вимагають для свого управління розроблення специфічного механізму управління, по-третє, ці механізми повинні бути взаємно несуперечливі. Управління на регіональному рівні має спиратись

на певну систему методологічних принципів, що відображають об'єктивні закономірності регіонального інноваційного розвитку.

Розроблення принципів управління регіональним інноваційним розвитком ґрунтується на науковому пізнанні об'єктивних закономірностей управління загалом. На підставі пізнання об'єктивних закономірностей регіонального інноваційного розвитку господарства наука розробляє принципи інноваційної політики регіонального розвитку країни. Якщо закономірності відображають об'єктивну реальність регіонального інноваційного розвитку господарства, то принципи є відображенням цих закономірностей у регіональній інноваційній політиці країни [7, с. 184].

У світі діють дві основні моделі управління регіональною інноваційною політикою, а саме американська та японська. Американська модель у своїй основі має повну автономію підприємництва, принцип вільної конкуренції, а базується на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями. Технологічний розвиток здійснюється за допомогою виділення окремих пріоритетних галузей. Американська модель передбачає найбільш повну автономію підприємництва. Схожу модель використовує Великобританія.

Не менш цікавим є досвід формування та реалізації інноваційної політики Японії. Вона використовує зовсім іншу модель, де, навпаки, посилена роль держави. Саме через це японська модель інноваційної діяльності може представляти для нас більший інтерес. Одним з дієвих засобів регіональної інноваційної політики Японії є вибір галузевих пріоритетів. Японія постійно переглядає та модернізує свої пріоритети з урахуванням останніх тенденцій розвитку світового ринку. Регіональна інноваційна політика орієнтована на потреби економічної політики та цілеспрямовану підготовку кваліфікованих кадрів [8, с. 122].

Загалом формування інноваційної політики в різних регіонах світу відбувалося за різними, але досить близькими схемами. Інноваційна діяльність успішно розвивається і у федеральних державах (США, Німеччина), і в унітарних (Франція), і в умовах конституційної монархії (Великобританія, Нідерланди, Іспанія), і за комуністичного режиму (Китай). Однак розвиток інноваційних процесів за кордоном завжди відбувався в умовах стійкої політичної ситуації та за стабільно функціонуючої економіки. Високорозвиненим зарубіжним країнам з ринковою економікою вдалося відпрацювати різноманітні ефективні адміністративні та економічні механізми, за допомогою яких може формуватися ефективна регіональна інноваційна політика [2].

В Україні в основі регіональної інноваційної політики держави повинні поєднуватись як вільна конкуренція та повна автономія підприємництва, так і пріоритетність певних галузей та технологій,

які потребують розвитку та вдосконалення. Необхідні оптимізація державного фінансування науки та інноваційної сфери на місцевому рівні, стимулювання інноваційної активності приватного сектору. Доцільними є стимулювання нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища. Вплив на розвиток інновацій повинен здійснюватися через процес регулювання нормативно-правової, фінансової, податкової та кредитної політики.

Мобілізація внутрішніх ресурсів регіонального розвитку та раціоналізація їх використання є можливими за рахунок вжиття таких заходів [1]:

- створення в регіонах виробництва, що тяжіють до внутрішнього ринку та використовують переважно ресурси розвитку місцевого походження (йдеться про харчову, текстильну, легку промисловість, переробку сільськогосподарської продукції тощо);

- підтримка розвитку малого підприємництва, самозайнятості населення;

- формування сприятливого інвестиційного клімату, створення підґрунтя для державного фінансування регіонального розвитку на договірних засадах;

- використання зовнішньоекономічного потенціалу регіонів, їх прикордонного розташування та орієнтованого на експорт виробництва;

- зміцнення фінансової дієздатності громад за рахунок упорядкування міжбюджетних відносин, розширення фіскальної бази місцевих бюджетів та пошуку небюджетних ресурсів;

- розвиток регіональної та міжрегіональної інфраструктур (зокрема, транспортної інфраструктури);

- реалізація інвестиційних проектів, що мають короткостроковий мультиплікативний ефект;

- залучення приватного сектору до реалізації регіональних та місцевих проектів, підвищення соціальної відповідальності бізнесу;

- розвиток сучасних форм міжтериторіальної економічної інтеграції та кооперації для спільного освоєння ресурсів і вирішення системних проблем розвитку територій.

Висновки з проведеного дослідження. Для ефективного розвитку регіональної інноваційної діяльності як соціально-економічної системи з активними елементами необхідно вирішити проблеми ефективності управління цією сферою.

Здійснення процесу управління вимагає формування організаційної структури управління, що дає змогу реалізувати цілі та завдання у цій сфері, проаналізувати й оцінити досягнуті результати, скоординувати та спрогнозувати інноваційну діяльність.

В Україні потрібна нова державна регіональна політика, яка б дала змогу мінімізувати ризики від нинішніх глобальних викликів, перетворити регіональні відмінності на нові можливості для успішності держави, забезпечити високий рівень якості життя людини незалежно від місця її проживання через забезпечення територіально цілісного та збалансованого розвитку України, інтеграції регіонів в єдиному політичному, правовому, інформаційному та культурному просторі, максимального повного використання їхнього потенціалу з урахуванням природних, економічних, історичних, культурних, соціальних та інших особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біла С.О., Жаліло Я.А., Шевченко О.В., Жук В.І. та ін. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. /за ред. С.О. Білої. Київ: НІСД, 2011. 80 с.
2. Богашко О.Л. Управління регіональним інноваційним розвитком: питання теорії та практики. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. № 3. С. 25–29.
3. Зинченко В.І. Менеджмент качества в инновационных процессах. *Инновации*. 2006. № 1. С. 28–32.
4. Бойченко В.С. Регіональний інноваційний розвиток: сутність, суб'єкти, цілі та пріоритети. *Бізнес-Інформ*. 2011. № 8. С. 23–26.
5. Вахович І.М., Денисюк Г.Л. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 1 (115). С. 138–144.
6. Тихомиров С.А., Проскура Д.В. Инновационное направление регионального развития. *Инновации*. 2005. № 7. С. 31–36.
7. Макаренко М.В. Методологічні принципи управління конкурентоспроможним регіональним розвитком. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 11 (125). С. 182–188.
8. Дронова Н.В. Вплив зарубіжного досвіду на формування регіональної інноваційної політики України. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2009. № 1. С. 120–126.

ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ FORMATION OF PARADIGM OF REGIONS ECONOMIC DEVELOPMENT

Продемонстровані у статті еволюційні зміни економіки європейських регіонів дали змогу зробити висновок, що настають істотні зміни парадигми соціально-економічного розвитку простору, через що виникають нові господарські імплікації. Традиційна парадигма (хвиля, фаза) соціально-економічного розвитку простору замінюється новою парадигмою, що визначається як цілісна, екологічна чи системна. Отже, сучасна парадигма просторової економіки має мультидисциплінарний характер, що зумовлює наявність низки різноманітних чинників, явищ та процесів. Варто зазначити, що в основі таких процесів розвитку в просторовому вимірі лежать поступове зростання, періодичне прискорення, зміна людських потреб та соціально-економічних структур.

Ключові слова: регіон, економічний розвиток, просторова економіка, парадигма регіонального розвитку, економіка знань.

Продемонстрированные в статье эволюционные изменения экономики европейских регионов позволили сделать вывод, что наступают существенные изменения парадигмы социально-экономического развития пространства, из-за чего возникают новые хозяйственные импликаци. Традиционная парадигма (волна, фаза) социально-экономического развития пространства заменяется новой парадигмой, которая определяется как целостная, экологическая или системная. Итак, современная парадигма

пространственной экономики имеет мультидисциплинарный характер, что обуславливает наличие ряда различных факторов, явлений и процессов. Стоит отметить, что в основе таких процессов развития в пространственном измерении лежат постепенный рост, периодическое ускорение, изменение человеческих потребностей и социально-экономических структур.

Ключевые слова: регион, экономическое развитие, пространственная экономика, парадигма регионального развития, экономика знаний.

The evolutionary changes in the economy of European regions demonstrated in the article led to the conclusion that the paradigm of the socio-economic development of space is undergoing significant changes, which is why new economic implications arise. The traditional paradigm (wave, phase) of the socio-economic development of space is replaced by a new paradigm, which is defined as integral, ecological or systemic. So, the modern paradigm of spatial economics has a multidisciplinary character, which causes the presence of a number of different factors, phenomena and processes. It is worth noting that at the heart of such development processes in spatial dimension are gradual growths, periodic acceleration, changes in human needs and socio-economic structures.

Key words: region, economic development, spatial economy, paradigm of regional development, knowledge economy.

УДК 332.1:330.3

Зварич О.І.

к. е. н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Університет Короля Данила

Постановка проблеми. В умовах європейської інтеграції та децентралізації, тобто віддалення держави від централізованого ієрархічного контролю над економічними та соціальними процесами, роль регіонів як основних соціально-економічних систем стає ключовою. В новій реальності прогресуючої трансформації змінюються картина регіону, його функції та організаційні форми. Регіон стає суб'єктом, якому надається щоразу більший рівень автономії у формуванні регіональних траєкторій розвитку в реаліях європейської інтеграції та глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів просторової еволюції економіки займалися і займаються багато географів-економістів, таких як В.В. Ростов, Й. Шумпетер, Н.Д. Кондратьєв. Всі вони вважали, що процеси зростання та, як наслідок, розвитку протікають у хвильовий спосіб. Втім, еволюційні зміни економіки дають змогу зробити висновок, що настають істотні зміни парадигми соціально-економічного розвитку простору, з чого виникають нові господарські імплікації.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз просторової еволюції економіки та формування сучасної парадигми економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процеси, що відбуваються у сучасному світі, вказують на високе співвідношення соціально-економічного розвитку країн та їх окремих регіонів, що належать до спільного цивілізаційно-культурного кола. Світ функціонує як система спареного посуду. Розвиток ресурсів масової комунікації, інформаційна революція, відмирання бар'єрів міжнародного обміну створюють міцні основи зближення суспільств та економічних структур в не відомому досі масштабі. Головним економічним мегатрендом на зламі ХХ – ХХІ ст. є перехід від національної економіки до глобальної. Спричиняються такі зміни збільшенням інтенсивності міжнародних економічних зв'язків, змінами в просторовій системі світового ринку та економічного потенціалу. Необхідність формування нової парадигми регіонального розвитку є результатом глибоких структурних перетворень та супроводжуючих їх нових тенденцій соціально-економічного розвитку простору.

В новій парадигмі розвитку регіонів в Європі також має місце змішування політичних та економічних аспектів, вираженням яких є поширення нових стилів управління (мережі), скерованість на інноваційність (капітал знань) та роль ендогенних запасів (людський капітал), а також розвиток двоїстого (суперечливого) ставлення до території

(транснаціональні течії vs. картина місця). Нову роль регіону в рамках цієї парадигми значною мірою визначає дискурс нового регіоналізму, який тепер є ідеологічною рамкою не тільки для дебатів щодо регіонів, але й для програм публічних дій, спрямованих на регіональний розвиток в Європі.

Нині до умов, що сприяють економічному розвитку в Європі, можна віднести:

1) інноваційні (перш за все, існування університетів та дослідних установ);

2) людський та креативний капітал (особливо можливість залучення висококваліфікованих спеціалістів, а також наявність коштів для працевлаштування фізичних працівників);

3) краса пейзажу та загальні умови життя (надання широкого спектру культурних та туристичних послуг, медичних послуг та освіти відповідної якості);

4) якість регіональної адміністрації (рівень оподаткування, готовність системи мережевих установ до підтримки підприємництва та регіонального розвитку);

5) рівень транспортної інфраструктури (якість доріг, близькість міжнародних аеропортів, наявність поблизу головних дорожніх артерій, мостів та кільцевих доріг в разі наявності метрополісів);

6) агломераційні вигоди (допомога фінансових установ, що кредитують інвестиційні заходи, зменшення витрат планового виробництва, обмін професійним досвідом, що сприяє впровадженню новаторських організаційних та технологічних рішень).

Всі ці зміни, що з'являються в європейському соціально-економічному розвитку, дають змогу виділити новий етап розвитку ринку, ґрунтованого на капіталізмі, що відрізняється від двох попередніх. По-перше, на противагу капіталізму ери доіндустріальної, ґрунтованого на землі, та капіталізму XIX – XX ст., ґрунтованого на промисловості та фінансах, капіталізм XX – XXI ст. (так званий *alliance-капіталізм*) динамічним чином розвивається, спираючись на знання й креативність [1]. Незважаючи на збереження багатьох ознак ієрархічного капіталізму, визначальною характеристикою капіталізму XXI ст. є також визначення потреби в тісній співпраці та довіри між усіма учасниками господарського життя на кожному рівні.

Важливим також є дослідження економіки, яка називається сьогодні креативною, та економікою, ґрунтованою на знаннях, а також її перенесення з національного на глобальний рівень. Виникає така потреба з необхідності активної кооперації між собою головних суб'єктів ринку (зокрема, регіонів), щоб вони стали конкурентоспроможними на міжнародній арені. Лібералізацію індивідуальних ринків має супроводжувати схвалення через владу регіональної інтеграції та необхідності в ефективній гармонізації умов інвестування та

торговельних режимів, що дасть змогу створити нове організаційне середовище, яке обумовлює реакції бізнесу на технологічні зміни. Отже, останніми роками більшість урядів як розвинених європейських країн, так і країн, що розвиваються, послідовно редує бар'єри торгівлі та інвестицій, даючи змогу збільшувати абсорбцію та придбання або сприяючи їх заохоченню.

Alliance-капіталізм та розвиток економіки, ґрунтованої на знаннях, привели до зміни конфігурації ролі кожного з трьох головних організаційних механізмів в ринковій економіці (відповідно до OECD, основними елементами тріади організаційних механізмів є уряд, ієрархія та ринок). З одного боку, така реконфігурація є результатом змін джерел багатства більшості індустріальних суспільств з натуральних джерел до активів, створених штучно, а особливо всіх форм знань. З іншого боку, цей процес виникає через розширення географічного простору всіх видів господарської діяльності. Крім того, в глобальній економіці, в якій активи, ґрунтовані на знаннях, можуть легше, ніж раніше, перепливати через національні кордони, уряди мають обмежену автономію у своїх економічних стратегіях та політиках. В реальності багато урядів конкурують між собою саме за ці активи навіть тоді, коли торгівля в цих країнах дає нульовий результат.

Варто також підкреслити, що, крім дерегулювання та лібералізації багатьох ринків, вплив урядів на створення й використання міцного капіталу зростає. Відбувається так тому, що ринкова невдача (банкрутство) здебільшого стосується цих активів, а не натуральних. Ця невдача в різних іпостасях особливо помітна в просторах розвитку людських запасів, що спеціалізуються в неінноваційній діяльності та розпорядженні державним капіталомістким майном, що має довгий період повернення капіталу. Отже, в моделях розвитку європейських регіонів обмеженню піддається роль капіталомістких напрямів промисловості, а зростає роль наукоємних галузей господарської діяльності. Це приводить до того, що простори з традиційними видами економічної діяльності (наприклад, видобувна галузь) втрачають роль в господарських процесах, результатом чого є необхідність виконання дорогих та довготривалих дій, пов'язаних з реструктуризацією регіонів.

Давно помічено, що просторові перетворення економіки в будь-якому масштабі (від локальної до глобальної) відбуваються під впливом індустріалізації та урбанізації. Доказом цього є концепція, за якої від початку промислової революції до середини XX ст. спільно обумовлюючі чинники в різні періоди суттєво різнилися. Поясненням процесів просторової еволюції економіки займалися та займаються багато географів-економістів, таких як В.В. Ростов [2], Й. Шумпетер [3], Н.Д. Кондратьєв [4].

Всі вони вважали, що процеси зростання та, як наслідок, розвитку протікають в хвильовий спосіб.

В.В. Ростов, якого вважають засновником теорії фазового економічного зростання [2], за зразок та стимул до дій запропонував рівень індустріалізації американської економіки. Він виходив з припущення, що в процесі розвитку окремих секторів виробництва можна виразно спостерігати сектори-лідери, які розвиваються швидше, «тягнуть» інших за собою. Вони є так званим двигуном цілої економіки та визначають її рівень, динаміку й напрям розвитку. Головною передумовою розвитку соціально-економічного простору, згідно з цією теорією, є ідентифікація та підтримка секторів-лідерів. В.В. Ростов виділив чотири фази розвитку: 1) традиційне суспільство (виробництво базової продукції, відсутність використання наукового доробку й технічного прогресу); 2) суспільство перехідного періоду (зростання інвестицій, секторами-лідерами є сільське господарство та промисловість, яка використовує натуральну сировину); 3) суспільство, що розвивається (розвиток промисловості, підприємництва, інвестицій та заощаджень до рівня 5–10% ВВП, політика зростання); 4) зріле суспільство (інвестиції на рівні 10–20% ВВП, широка виробнича база, здатність до конкуренції на міжнародній арені в металургійній, хімічній, переробній та електротехнічній промисловості) [2]. Зростання доходів в третій фазі є дуже швидким, а потім наближається до певної асимптоти. Така зміна доходу за фазами зростання показує, що імпульс ззовні спочатку пришвидшує, а потім стримує прибуткову криву.

Ширше аспект циклічності розвитку був представлений в теорії Й. Шумпетера [3], за якої в господарській системі існують водночас три різні типи циклів: довгий (цикл Кондратьєва, що триває приблизно п'ятдесят років), середній (цикл Жугляра, дев'ять років) та короткий (цикл Кітчина, п'ять років). Реальний розвиток господарських систем залежить від взаємодії окремих фаз цих циклів, що відбувається через інновації за різних значень. Останнім часом інноваціям приділяється все більше уваги в аспекті їх впливу на просторову організацію та створення центрів розвитку таких просторів [5; 6]. Й. Шумпетер вирізняв для періоду від 1785 року до 2020 року п'ять хвиль соціально-економічного розвитку. Економіку XXI ст. було ідентифіковано як п'яту хвилю [7], що спричиняється інноваціями та поширенням процесів розвитку на інших просторах через їх просторову дифузю [5; 6].

Згідно з теорією Кондратьєва кожні п'ятдесят років наступає вершина довгої, технічної хвилі. Він звернув увагу на те, що у хвилях видимими є «зсуви вигоди», спричинені короткочасними змінами кон'юнктури. Цикли Кондратьєва можна описати таким чином [4]: перший (1785–1845 роки) –

це використання енергії води, виробництво тканин; другий (1845–1900 роки) – це використання пари, побудова залізних доріг та розвиток металургійної промисловості; третій (1900–1950 роки) – це експансія хімічної, електричної та автомобільної промисловості. Добра кон'юнктура після Другої світової війни, що тривала до середини сімдесятих років та закінчилась так званим нафтовим шоком, згідно з Й. Шумпетером, визначила четвертий цикл Кондратьєва, зумовлений розвитком мікроелектроніки, інформатики, телекомунікацій та нафтохімії. П'ятий цикл починається з 90-х років минулого століття й триває досі. Він спричиняється розвитком медицини, цифрових мереж, інформаційних технологій. Варто також зауважити, що кожна наступна хвиля стає коротшою в часі за попередню.

Початок економічним хвилям, що містять зміну позиції економічного регіону в європейському просторі, дають великі, епохальні інновації. Нова хвиля була спричинена так званим ланцюгом інновацій, що привело до отримання надприбутків одними галузями та припинення розвитку інших галузей. Така ситуація ніколи не триває довше, ніж двадцять років. Потім настає раптова криза, що веде до стагнації, в процесі якої нова техніка не здатна створити достатньої кількості робочих місць, що дають змогу розвиватись економіці.

Інструментом, використовуваним в розвитку інновацій, а особливо в його інтеракційній формі, є також мережі. Мережі створюють умови для обміну інформацією та досвідом в галузі якості та отримання через партнерів практичних знань, які можуть бути застосовані в їх організаціях. У зв'язку з цим все більше уваги приділяється мережам, перш за все інноваційним мережам як інструменту міжрегіонального трансферу високих технологій. Розвиток мереж можна вважати еволюційним процесом, який був спричинений впливом інновації, тобто щоразу більш ефективним симбіозом техніки (технічних знань) та потреб споживачів. Такий процес є процесом колективного навчання.

Просторова дальність мережі дуже диференційована. Існують сконцентровані мережі та мережі на сильно віддалених просторах, а саме локальні, регіональні, державні, наддержавні, глобальні. Також можна виділити мережі з територіальними інструментами та без них, мережі, що є комбінацією агломерації та дисперсії, симетричні мережі, в яких беруть участь фірми з однаковим рівнем капіталу, та асиметричні мережі, що складаються з малих і великих фірм. Мережеві концепції проникають також в геополітику. Їх реалізація надає нового змісту границям, державам та конституціям [8].

Мережева парадигма визначає виникнення іншої форми ринку, оскільки «в мережевих способах алокації запасів обмін відбувається не за посередництвом відособлених актів обміну, ані

за посередництвом адміністративних повноважень, але за посередництвом мережі окремих осіб або установ, залучених до дій на умовах взаємної згоди і підтримки <...> Комплементарність і пристосування є наріжним каменем ефективних виробничих мереж» [9]. У сучасній мережеві організації можна виділити тенденцію до появи зв'язків, які є, з одного боку, відносно слабкими, визначеними досить просто порівняно з традиційними правилами ринкового обміну, а з іншого боку, відносно стабільними, ґрунтованими на взаємній довірі, функціонуючими в довгому періоді з рідшими змінами учасників, ніж на грошових ринках.

Продемонстровані еволюційні зміни в економіці дають змогу зробити висновок, що настають істотні зміни парадигми соціально-економічного розвитку простору, через що виникають нові господарські імплікації. Традиційна парадигма (хвиля, фаза) соціально-економічного розвитку простору замінюється новою парадигмою, що визначається як цілісна, екологічна чи системна (але жодна з них не відповідає цілком її природі). Основними постулатами нової парадигми можна вважати такі.

1. Повернення від поняття Частини до поняття Сукупності. Мислення традиційної парадигми базувалось на тому, що в разі якоїсь складної системи динаміку сукупності можна зрозуміти на основі ознак частини складових тієї ж сукупності. У сучасній парадигмі настає повернення зв'язків частини до сукупності. Ознаки частини складових можуть бути осмислені тільки на підставі динаміки сукупності. Те, що називають частиною, є просто фрагментом нерозривної мережі зв'язків.

2. Повернення від поняття Структури до поняття Процесу. Традиційна парадигма припускала, що існують первинні структури та сили й механізми, що спричиняють взаємодії між ними, завдяки чому виникають процеси. В основі сучасної парадигми кожна структура розглядається як прояв процесу, який в собі ховає. Мережа зв'язків є динамічною.

3. Повернення від поняття Об'єктивної Науки до поняття Науки Епістемологічної. Традиційна парадигма базувалась на тому, що наукові описи об'єктивні, отже, незалежні від спостерігача та процесу пізнання. Сучасна парадигма припускає, що епістемологія розглядає процес виникнення знань, дослідження знань (епістеме) як таких, їх будови, структури, функціонування й розвитку. До цього часу не було одноставної думки про відповідний характер епістемології, однак все частіше виникає загальне переконання, що епістемологія мусить бути невід'ємною частиною кожної наукової теорії.

4. Повернення від поняття Основи до поняття Мережі як метафори знань. Метафора знань як основа, що складається з фундаментальних та абсолютних знань, принципів, конструкційних цеглинок тощо, домінувала в західній науці та філософії сотні років. У період зміни парадигми

вважають, що руйнуються підвалини знань. У трактуванні сучасної парадигми ми сприймаємо реальність як мережу взаємозв'язків. У такій мережі немає ні абсолютних ієрархій, ні абсолютних підвалин.

5. Повернення від поняття Правдоподібності до поняття Наближеного Опису. Традиційна парадигма базувалась на переконанні, що наукові знання здатні дати нам абсолютну й остаточну певність. У контексті сучасної парадигми вважається, що всілякі поняття, теорії та відкриття обмежені та наближені один до одного. Наука ніколи не забезпечить цілісного та остаточного розуміння реальності [10].

В технології та економіці зміни піддаються прискоренню. Перша хвиля технології та економіки спиралась на сили природи, зокрема силу людських м'язів, тваринну силу, силу енергії вітру й води. Енергія пари як друга хвиля вступила на арену економіки лише у XVIII ст. Електричну силу як третю хвилю введено в XIX ст. Принципи масового виробництва – четверта хвиля – стосуються автопромисловості, та пройшли десятки років, перш ніж ті галузі здобули домінування. Нинішня, п'ята хвиля економіки, тобто хвиля інформаційних технологій, розвивається вже давно, проте тільки тепер видно, що вони рушієм досліджень технології та економіки. Однак кожна наступна хвиля ущільняється. Це видно також і з фаз винаходів та нововведень, які мають тенденцію до прискорення, що особливо наочно демонструється на прикладі деяких важливих винаходів, які реалізувались протягом останніх 250 років. Чим ближче до нашого часу, тим більше скорочується розрив між винаходом та його втіленням у виробництво.

Таким чином, варто вже тепер замислитись над технологіями та інститутами, що генерують майбутню шосту хвилю, яка має бути дружелюбною середовищу ("environment friendly").

Ознакою мережевої парадигми є гнучкість. Порядок в мережеві парадигмі виявляє здібність до реконфігурації будь-яких елементів процесів та просторових структур, ключову властивість в суспільстві, для якого типовими є неперервні зміни й організаційна плинність. Радикальна зміна правил без загрози знищення мережевої організації стала можливою, оскільки матеріальна основа організації може бути перепрограмована та переформатована в результаті функціонування горизонтальних зв'язків.

Крім того, в сучасних процесах розвитку європейських регіонів велике значення мають соціальні виклики, що виникають на основі як перетворень в економіці, так і цивілізаційних змін. До найважливіших варто віднести старіння суспільства, знищення навколишнього середовища та зростання соціальних патологій. Такі явища приводять до того, що ситуація в регіонах також змінюється. Невсірегіоніготові дореалізації дій, що відповідають

цим викликам. Це приводить до зростання диспропорцій між розвиненими та слабкими регіонами. Наслідком таких процесів може бути поляризація простору, тобто поділ на високорозвинені регіони, в яких процеси розвитку протікатимуть правильно, та відсталі регіони, які стануть своєрідним тилом для просторів високорозвинених.

Слід констатувати, що регіони як визначені суб'єкти соціально-економічного простору не тільки підлягають процесам опредметнення, але й все частіше стають учасниками ринкових процесів. Простір стає щоразу більш відкритим. Це означає, що деякі запаси цього регіону будуть особливо вразливими до дії зовнішніх чинників, локалізованих в сусідніх просторах. Така вразливість стосується природного явища зростаючої конкуренції, тобто так званого вимивання запасів. При цьому варто пам'ятати про те, що конкуренція, як зараз підкреслюється в науковій літературі, може не тільки бути конкуренцією в її чистому вигляді, але й пов'язуватися зі співпрацею. Одночасно конкурентоспроможність регіонів незалежно від того, як вона себе визначає, завжди має щонайменше одну перевагу, а саме утримання запасів (зокрема, фінансових та людських) на конкретній території.

Це має приводити до стримування (або принаймні обмеження) безкоштовного «експорту» високої якості запасів праці, інвестиційних та інших капіталів, особливо цінних елементів запасів до інших регіонів.

Для процесів, що відбуваються в глобальному масштабі, характерним є те, що вони проходять у відносно невеликому числі регіональних переговорів. Це означає, що в недалекому майбутньому варто очікувати подальшого зростання поляризації розвитку в європейському соціально-економічному просторі. Результатом цього процесу буде поділ цього простору між двома принциповими групами. До першої будуть входити сильно розвинені регіони, які в результаті утримування своєї переваги, зокрема через створення сучасних інноваційних господарських рішень, стануть ще сильнішими. До другої входитимуть слабкі регіони, в яких домінуватимуть явища стагнації та відсталості. Така просторова система з дихотомічним характером буде мало піддатливою до змін структури й обмеженою в змінах у часі.

Сучасні форми організації економічної системи, що пристосовується до п'ятої довгої хвилі, вимагають врахування у формуванні процесів соціально-економічного розвитку принципів, що лежать в основі нової системної парадигми XXI ст. Варто зауважити, що наша планета може тільки раз перейти цю фазу глибокої науково-технічної революції. Можна мати надію, що витканий зі світлопроводів та супутникових антен навколо Землі плащ сьогодні започатковує універсальну економічну

культуру. Ця глобальна економічна культура, що характеризується децентралізацією власності та капіталу, а також моделлю відкритого суспільства, що навчається, поширює нові вартості, такі як знання та тісно пов'язані з ними інноваційність і креативність, що є основними критеріями прийняття рішень в усіх спектрах життя. Новий тип культури спричинить також зміни ситуації в економіці окремих регіонів в Європі, які інтегруються в неї.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасна парадигма просторової економіки має мультидисциплінарний характер, що зумовлює наявність низки різноманітних чинників, явищ та процесів. Таким чином, представлений вище аналіз стосується тільки деяких характерних тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів в Європі, тому є преамбулою до дискусії щодо правильності функціонування інноваційної економіки в просторі. Варто підкреслити, що в основі таких процесів розвитку в просторовому вимірі лежать поступове зростання, періодичне прискорення та зміна людських потреб і соціально-економічних структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dunning J.H., Technology and the changing boundaries of firms and governments. *Industrial Competitiveness in the Knowledge-Based Economy*. New Role of Governments, OECD Proceedings, Paris, 1997. P. 53–54.
2. Rostow W.W. The take-off into sustained growth. *Economic Journal*. 1956. P. 25–48.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / сост. Ю.В. Яковец. Москва: Экономика, 2002. 768 с.
5. Harrison B., Grant J., Kelley M. Innovative firm behavior and local milieu: Exploring the intersection of agglomeration, firm effects, industrial organization and technological change. *Economic Geography*. 1996. № 72 (3). P. 233–258.
6. Audretsch D., Feldman M., Innovative clusters and the industry life cycle, paper no. 1161, Center for Economic Policy Research. London, 1995.
7. Innovation in Industry. *The Economist*. 1999. 20–26.02.
8. Lambooy J.G. Complexity, formations and networks. *Complexes, Formations and Networks* / M. Smidt, E. Wever. London, 1991. P. 21.
9. Murdoch J. Actor-networks and the evolution of economic forms: combining description and explanation in theories of regulation, flexible specialization and networks. *Environment and Planning A*. London, 1995. P. 741.
10. Эволюционная эпистемология и логика социальных наук: Карл Поппер и его критики / сост. Д.Г. Лахута, В.Н. Садовский, В.К. Финн. Москва: Эдиториал УРСС, 2000. 464 с.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

ENVIRONMENTAL ASPECTS OF EFFECTIVE USING OF LAND RESOURCES

УДК 504:003.13:330.15

Поповиченко Г.С.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Луганський національний
аграрний університет

Сергієнко С.С.

асистент кафедри менеджменту,
статистики та економічного аналізу
Луганський національний
аграрний університет

У статті проведено аналіз екологічного стану та його впливу на ефективне використання земельних ресурсів і матеріально-ресурсного потенціалу. Ситуація із забезпеченням підприємств аграрного сектору матеріально-технічними ресурсами потребує масштабного реформування їх виробництва, реалізації, обслуговування і використання в сучасних умовах з оглядом на екологічне становище.

Ключові слова: земля; земельні ресурси; потенціал; матеріально-ресурсний потенціал; екологічний стан; аграрний сектор.

В статье проведен анализ экологического состояния и его влияния на эффективное использование земельных ресурсов и материально-ресурсного потенциала. Ситуация по обеспечению предприятий аграрного сектора материально-техническими ресурсами

требует масштабного реформирования их производства, реализации, обслуживания и использования в современных условиях с оглядкой на экологическое состояние.

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы; потенциал; материально-ресурсный потенциал; экологическое состояние; аграрный сектор.

The article analyzes the ecological state and its influence on the effective use of land resources and material and resource potential. The situation in providing agricultural enterprises with material and technical resources requires a large-scale reform of their production, sales, service and use in modern conditions, taking into account the environmental situation.

Key words: earth; land resources; potential; material and resource potential; ecological state; agricultural sector.

Постановка проблеми. У процесі економічних реформ в Україні радикально змінилися економічні, екологічні і фінансові умови виробничої діяльності підприємств. Складні ринкові умови примушують аграрні підприємства постійно балансувати між рентабельністю і конкуренцією на ринку. У таких умовах втрати підприємства від неефективного використання ресурсного потенціалу є особливо гострими і часто невиправданими.

Успіх фінансово-господарської діяльності будь-якого суб'єкта в ринкових умовах залежить насамперед від двох факторів: наявності ресурсів (матеріальних, трудових, грошових) та вміння керувати ними з найбільшою ефективністю.

В Україні особливо гострими є проблеми, пов'язані з критичним екологічним станом. Особливо вони ускладнилися в останні роки через погіршення соціально-економічної ситуації в державі, радіоактивне забруднення значної території внаслідок Чорнобильської катастрофи, зростання шкідливих видів виробництва та низку інших факторів.

Масштаби техногенного забруднення в Україні на початок 90-х років досягли значного, подекуди критичного рівня. Як відзначає С.І. Васюта (2000), серед усіх 20 економічних районів колишнього СРСР, за оцінкою лабораторії моніторингу природного середовища й клімату Держкомгідромету, територія України в складі колишнього Союзу була найбільш техногенно забрудненою. Викиди шкідливих речовин в атмосферу наприкінці 80-х рр. в Україні становили:

у Донецько-Придніпровському економрайоні – 74%, Південно-Західному – 18%, Південному – 8% від загальної кількості в країні [10].

Нераціональне природокористування привело до вичерпання Шебелинського, Бориславського родовищ нафти та газу, надр Донбасу, найбільших в СРСР родовищ сірки в Роздолі та Яворові, марганцю в Нікополі, багатих на залізо руд у Кривому Розі. Масове вирубування лісів поставило Україну на останнє місце в Європі за лісистістю територій (14,3% загальної території зайнято лісом, 0,2 га лісу в Україні припадає на одного мешканця, тоді як у світі – 1,2 га). Надмірна експлуатація й хімізація зменшили площу і підірвали родючість наших чорноземів, отруїли ґрунти, ріки, озера й моря.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам матеріально-технічного забезпечення підприємств АПК велику увагу приділяє З.Є. Кириленко. Екологічним проблемам ефективного функціонування системи АПК присвячено публікації таких учених-аграріїв, як П.Т. Саблук, В.Г. Кіт, Б.М. Пунько та ін.

Невирішеними залишаються екологічні питання ефективного використання ресурсів в Україні та її регіонах.

У зв'язку з цим на сучасному етапі розвитку нашої економіки особливої актуальності набувають питання пошуку оптимальних шляхів управління ресурсами, покращення екологічного стану з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз екологічного стану та його впливу на ефективне використання матеріально-ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств покликана забезпечити постачання значних щорічних обсягів сільськогосподарської продукції для внутрішнього використання та зовнішньоекономічної поставки. Тому державна технічна політика повинна бути спрямована на зміцнення матеріально-технічної бази, на повне технічне забезпечення необхідними засобами виробництва, засноване на інноваційній основі, користуючись високоефективними технологіями, на підвищення ефективності аграрного сектору, на поліпшення екологічної ситуації на селі.

Найбільше природне багатство України – чорноземи. Вони становлять майже 50% світового банку чорноземів. Загальний земельний фонд України становить 60 млн га і представлений переважно різновидами чорноземів, котрі займають 57% усіх сільськогосподарських угідь (посівні площі займають 33,5 млн га) і становлять 68% орних земель. У середньому на одного мешканця України припадає 0,8 га сільськогосподарських угідь. Уже зіпсовано 60% чорноземів. Щорічно втрачається 100 тис. га родючих ґрунтів. Понад 18 млн га земель ушкоджені ерозією (20 років тому їх було 13 млн га). Ще 2 млн га захімізовані настільки, що рекультивувати їх майже неможливо [7].

Лише 8% земель території України перебуває нині в природному стані (болота, озера, гірські масиви, покриті та не покриті лісом). Змінилося екологічно допустиме співвідношення між площами ріллі, природних угідь, лісових і водних ресурсів. Це негативно вплинуло на стійкість агроландшафту, посилюються ерозійні процеси. Так, площа еродованої ріллі за останні 25 років збільшилася на 33%, вміст гумусу зменшився з 3,5 до 3,2%. Український чорнозем містив колись 18% гумусу. На такій землі можна було збирати урожай пшениці 100 ц/га. Тепер цей показник значно менший. Нині середня урожайність зернових культур становить 30 ц/га й нижче. 200 тис. га родючих земель України містять 10 млрд тонн шкідливих промислових відходів, що становить 30% усіх шкідливих відходів промисловості колишнього СРСР [10].

Екологічний стан в Україні характеризується як напружений. За останні 10 років в атмосферу було викинуто 15 млн т шкідливих речовин, у т. ч. промисловістю – 9 млн т, але за останні 2 роки екологічна ситуація покращується, це пояснюється скороченням обсягів виробництва промисловості, електростанціями, транспортом через важке фінансове становище. Головні забруднювачі – енергетика, металургія, вугільна та хімічна промисловості, виробництво будівельних матеріа-

лів, які розташовані в зоні Степу. Так, найбільше у середньому на одне підприємство викинуто шкідливих речовин в атмосферне повітря у Донецькій (3215,4 т), Дніпропетровській (3504,6 т), Луганській (863,7 т), Запорізькій (902,4 т) областях; найменше – у Тернопільській (27,3 т), Чернівецькій (29,1 т) та Закарпатській (31,8 т) [10].

У складному екологічному стані знаходяться ріки Сіверський Донець, Дніпро, Дністер та інші. У результаті дії газоподібних атмосферних забруднювачів та кислих опадів ґрунти і сільськогосподарські культури підлягають ризику.

Найінтенсивніше забруднення важкими металами спостерігається майже на всій території південно-східних областей України. Вміст важких металів у радіусі 10–15 км від забруднювача перевищує гранично допустиму норму в 2–6 разів у таких містах, як Донецьк, Маріуполь, Одеса, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Дніпродзержинськ, Луганськ, Северодонецьк, Кривий Ріг, Макіївка, Алчевськ, Київ, Харків.

Прийнято вважати, що близько 50% загального додатку до врожаю забезпечують мінеральні добрива, 25% дає сортування зерна, ще 25% досягається за рахунок технологій вирощування. Однак не варто забувати, що використання мінеральних добрив – азотних, фосфорних, калійних, комплексних та інших – часто супроводжується небажаною побічною дією. Це виявляється в забрудненні середовища й пояснюється незбалансованим використанням добрив, відхиленням від нормативів їх внесення. Деякі види мінеральних добрив підвищують кислотність ґрунтів, сприяють накопиченню в них небезпечних залишків. Відомо, що рослини засвоюють лише 50% добрив, решта вимивається атмосферними опадами. Якщо неправильно використовувати мінеральні добрива, в навколишньому середовищі може накопичуватися в підвищених кількостях азот, фосфор, калій. Перевищення рекомендованих норм добрив, невиконання оптимальних термінів і способів їх внесення приводять до проникнення нітратів, сульфатів, хлоридів у ґрунтові води й підвищення їх вмісту в колодязній воді, що шкідливе для здоров'я людей, тварин, рибного господарства.

Найвищий рівень забруднення ґрунтів спостерігався в Маріуполі та в Алчевську. У житловому фонді міст та селищ міського типу України щорічно нагромаджується близько 40 млн т сміття, яке знешкоджується на 656 міських сміттєзвалищах та на 4 сміттєспалювальних заводах, стан яких, на жаль, не відповідає сучасним вимогам [10].

Великої шкоди ґрунтам України завдала науково необґрунтована меліорація. Майже 50 тис. га орних земель підтоплені. Щорічно площа еродованих земель зростає на 70–80 тис. га. Значної екологічної шкоди земельні та інші ресурси зазнають внаслідок забруднення викидами промисловості, відходами транскордонного переносу, а також

через недосконале використання засобів хімізації в аграрному секторі.

Великої гостроти набула проблема радіоактивних відходів. На АЕС накопичено тисячі тонн відпрацьованого ядерного палива, десятки тисяч кубометрів твердих і десятки мільйонів літрів рідких радіоактивних відходів. У промисловості, сільському господарстві, медицині та в наукових закладах накопичено понад 100 тисяч відкритих та закритих радіоактивних джерел. Понад 70 млн м куб радіоактивних відходів (РАВ) зосереджено у відвалах уранової, гірничодобувної та переробної промисловості.

Із Чорнобильською аварією пов'язана величезна кількість РАВ, точний обсяг котрих ще не визначений. Після аварії на Чорнобильській АЕС радіонуклідами було забруднено 4,6 млн га, з використання вилучено 119 тис. га сільськогосподарських угідь [10].

Процеси радикального реформування економіки та національно-державної розбудови України в умовах глибокої еколого-економічної кризи об'єктивно вимагають всебічної екологізації аграрної діяльності.

Все це негативно впливає на ефективність використання ресурсного потенціалу України та окремих її регіонів. Через забруднення ресурсів національний товаровиробник не може конкурувати на зовнішньому та внутрішньому ринках із причин виробництва екологічно «нечистої» продукції.

Вирішення екологічних проблем вимагає значних фінансових витрат. На думку аналітиків, щоб перебороти негативні екологічні тенденції в Україні на охорону і відтворення якості навколишнього середовища, слід щорічно виділяти не менше 3–4 відсотків ВВП. Проте сьогодні витрати на природоохоронні заходи, навпаки, щорічно зменшуються. Так, у Луганській області інвестиції в основний капітал на охорону навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів у 2008 році порівняно з 2000 роком зменшилися на 20%.

Проте вирішення екологічних проблем вимагає не стільки подолання негативних наслідків виробничої діяльності, скільки усунення причин екологічних негараздів. Техніка і технології, які використовуються на більшості українських підприємств, в тому числі і в АПК, вимагають використання великих обсягів сировини, зокрема енергоносіїв.

Катастрофічний стан системи матеріально-технічного забезпечення в сільськогосподарському виробництві викликаний відсутністю відновлення основних фондів поряд з їх зношуванням і постійним списанням. Зношування основних фондів (коефіцієнт зношування в середньому в Україні дорівнює 78%), порушення оптимальної структури й видового складу фондів не забезпечує необхідного рівня й темпів збільшення виробництва, прибутковості й платоспроможності аграрних підприємств.

Висновки з проведеного дослідження.

В Україні необхідно впроваджувати комплексний підхід до вирішення проблем технічного переозброєння села. Його головні складники повинні ґрунтуватися на науково-технічних, соціально-економічних та екологічних шляхах розвитку.

Зараз Україна може й повинна реально стати гарантом виживання свого народу, докорінного поліпшення стану всіх регіонів країни, виходу з важкої еколого-економічної кризи. Все це можливо за умов нормування нового екологічно орієнтованого господарського механізму, встановлення пріоритету закону й територіального управління в питаннях природокористування та охорони довкілля.

Науково-технічні зумовлюються розвитком науково-технічного прогресу, удосконаленням техніки і технологій, розширенням упровадженням у виробництво результатів кращого досвіду [3].

Соціально-економічні – значною мірою підвищенням рівня мотивації, поліпшенням організації та управління, досконалішою координацією діяльності всіх ланок у межах єдиної галузевої системи.

Зазначимо, що нині здійснюють низку заходів щодо підвищення рівня екологічного стану земель:

- розроблено нормативно-правові акти щодо екологічного використання та відтворення земельних ресурсів;
- запроваджують у практику системне та комплексне використання природних ресурсів;
- розробляють та запроваджують у виробництво маловідходні та безвідходні технологічні процеси, які дають змогу помітно скоротити чи взагалі унеможливити забруднення природного середовища і забезпечують глибше перероблення первинної сировини;
- здійснюють санітарні рубання земель, які забезпечують підвищення продуктивності лісів;
- створюють громадські організації з метою підвищення свідомості людей, поліпшення екологічної культури та екологічної ситуації краю [2].

Для екологізації економіки доцільними є такі послідовність та пріоритетність:

1. Використання альтернативних варіантів вирішення екологічних проблем (структурна перебудова економіки).
2. Розвиток маловідходних і ресурсозберігаючих технологій промисловості (технологічні зміни).
3. Зниження енерговитрат на одиницю продукції, в сільському господарстві – поширення застосування нетрадиційних систем землеробства.
4. Використання альтернативних тепло- та електростанцій (перехід на сонячні батареї, повітряні електростанції).
5. Використання альтернативного пального для техніки та транспортних засобів (біопальне).
6. Розроблення безпосередніх природозберігаючих заходів (створення природоохоронних територій, будівництво очисних споруд тощо) [7].

Саме комплексність, коли всі аспекти перетворень розглядаються як єдине ціле і водночас кожний складник виконує притаманну йому функцію, повинна зумовлювати нормальне регулювання підвищення ефективності функціонування агропромислового виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бочко О.Ю. Сучасний еколого-економічний стан земельних ресурсів закарпатської області. / О.Ю. Бочко // Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 19.7. С. 85–89.
2. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М. Матеріально-технічна база сільського господарства в контексті державної аграрної політики / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. 2017. № 3. С. 19.
3. Микитюк О.М., Грицайчук В.В., Злотін О.З., Маркіна Т.Ю. Екологічна ситуація в Україні. Стан земельного фонду України // http://geoknigi.com/book_view.php?id=379
4. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. 2012. № 4. С. 82–90.
5. Основні засоби // Сільське господарство України. 2017 рік. Департамент статистики сільського господарства та навколишнього середовища. Держкомстат України, 2018. 548 с.
6. Стан земельних ресурсів України та основні вимоги щодо їх охорони та раціонального використання // https://studopedia.com.ua/1_166158_stan-zemelnih-resursiv-ukraini-ta-osnovni-vimogi-shchodo-ih-ohoroni-ta-ratsionalnogo-vikoristannya.html.
7. Ульяновченко О.А. Основні напрямки екологізації економічного розвитку. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: [кол. монографія] / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. К.: ІАЕ, 2011. С. 125.
8. Усенко А.В. Економічні аспекти підвищення енергетичної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції: Дисертація. Луганськ: ЛНАУ, 2004. С. 33–34.
9. Щурик М. Основні напрями поліпшення еколого-економічного стану земель аграрного сектора / М. Щурик // Вісник ЛДАУ: економіка АПК. 2016. № 13. С. 634–639.
10. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Electronic source]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОСНОВА МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ПРОФЕСІЙНОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

INFORMATION PROVISION AS THE BASIS OF THE MECHANISM FOR IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY REGARDING THE PROFESSIONAL REHABILITATION AND EMPLOYMENT OF PERSONS WITH DISABILITIES

У статті проаналізовано наявність та достатність інформації, що надається суспільними інститутами щодо професійної реабілітації та працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні. Встановлено відомості, які надаються роботодавцями та Державною службою зайнятості до Фонду соціального захисту інвалідів. Виявлено необхідність доповнення структури банку даних Фонду соціального захисту інвалідів.

Ключові слова: особа з інвалідністю, статистичні дані, інформаційне забезпечення; працевлаштування, професійна реабілітація.

дарственной службой занятости в Фонд социальной защиты инвалидов. Выявлена необходимость дополнения банка данных Фонда социальной защиты инвалидов.

Ключевые слова: человек с инвалидностью, статистические данные, информационное обеспечение; трудоустройство, профессиональная реабилитация.

The paper analyzes the availability and adequacy of information provided by public institutions regarding the professional rehabilitation and employment of persons with disabilities in Ukraine. The information provided by employers and the State Employment Service to the Fund for Social Protection of the Disabled is established. The need to supplement the data bank data structure with the Fund for Social Protection of the Disabled was identified.

Key words: person with disability, statistical data, information provision; employment, professional rehabilitation.

УДК 331.5

Оверчук В.А.

к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

В статье проанализировано наличие и качество информации, которая предоставляется общественными институтами относительно профессиональной реабилитации и трудоустройства лиц с инвалидностью в Украине. Обозначены сведения, предоставляемые работодателями и Госу-

Постановка проблеми. Діяльність держави у сфері сприяння працевлаштуванню осіб з інвалідністю може бути ефективною за умови продуманої соціальної політики, що ґрунтується на засадах системності, охоплення усіх аспектів, пов'язаних із цим завданням. Лише за умови якісного управління з боку держави через уповноважені органи можна досягти максимальної реалізації трудового потенціалу осіб з інвалідністю, а отже, суспільства загалом. Передумовою ефективності будь-якого управлінського впливу на об'єкт управління є наявність необхідної інформації у певний проміжок часу у потрібному обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях переважно розглядаються питання соціального захисту осіб з інвалідністю. Кількість публікацій, що стосуються працевлаштування цієї категорії громадян, незначна. До останніх робіт саме такої спрямованості належать публікації О.В. Надьон [1], І.М. Шурми [2]. Матеріли з цього питання висвітлюються переважно практиками (юристами, бухгалтерами) з погляду виконання нормативів щодо працевлаштування осіб з інвалідністю, дотримання основних правових норм під час прийняття їх на роботу. У контексті забез-

печення державою права на працю шляхом формування якісного інформаційного забезпечення зазначені питання не розкриваються у наукових працях.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення проблем інформаційного забезпечення механізму реалізації соціальної політики у сфері професійної реабілітації та працевлаштування осіб з інвалідністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні питання, пов'язані із соціальною політикою у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю, сприяння їх працевлаштуванню, не мають належного інформаційного забезпечення. Зазначений висновок підтверджено у листі Рахункової палати «Щодо результатів аудиту» від 06.09.2017 р. № 07-1591[3]. Зокрема, у п. 4.10 документу зазначено, що в Україні не запроваджено державного статистичного спостереження щодо соціального захисту осіб з інвалідністю, зокрема сприяння їх зайнятості, а також не сформовано комплексного методологічного підходу до збору інформації з цих питань. І надалі така інформація залишається фрагментарною і потребує дороблення з різних джерел.

Відповідно до Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [4] та

Порядку подання підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами, що використовують найману працю, звітів про зайнятість і працевлаштування інвалідів та інформації, необхідної для організації їх працевлаштування, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 70 [5], роботодавці, в яких за основним місцем роботи працює 8 і більше осіб, зобов'язані щороку (до 01 березня року, наступного за звітним) подавати звітність про зайнятість осіб з інвалідністю до відділень Фонду соціального захисту інвалідів (далі – ФСЗІ).

Звітність має подаватися за формою № 1-ПІ «Звіт про зайнятість і працевлаштування інвалідів за 200__ рік», затвердженою наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 10.02.2007 р. № 42 [6]. Порядок подання звітності регламентується інструкцією, затвердженою вказаним наказом і зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 13.02.2007 за № 117/13384.

Зазначеною інструкцією передбачено, що ця звітність подається або надсилається рекомендованим листом за місцем їх державної реєстрації відділенню ФСЗІ. Одразу необхідно звернути увагу на вказану норму, що унеможлиблює подання документів у електронному вигляді. Це створює додаткові незручності для роботодавців і, крім того, не дає можливості використовувати сучасні способи обробки інформації для аналізу і зведення даних. Найпростішим способом усунення цього недоліку є дозвіл щодо надання цієї звітності в електронному вигляді із застосуванням можливості електронного цифрового підпису. Адже практика подання електронних звітів в Україні активно використовується в інших державних установах. Дещо іншим варіантом, що вимагає додаткових витрат, є розроблення програмного засобу, що дало би змогу вводити інформацію у певному шаблоні, а отже,

в подальшому була б можливість цю інформацію опрацьовувати.

Інформація, що подається роботодавцями у зазначеній формі звітності, зображена на рисунку 1.

Крім зазначеної звітності до відділень ФСЗІ, Закон України «Про зайнятість населення» [7] зобов'язує кожного роботодавця (юридичну особу, фізичну особу-підприємця, які використовують працю найманих працівників) у разі наявності вільних робочих місць інформувати про це Державну службу зайнятості. Для цього наказом № 316 затверджено форму № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)» та порядок її подання» [8].

Звітність за формою № 3-ПН подається роботодавцем винятково за наявності попиту на робочу силу (вакансії) до будь-якого зручного базового (районного, міського, районного у місті, міськрайонного) центру зайнятості незалежно від місцезнаходження роботодавця. З 07.02.2017 р. набрала чинності нова редакція цієї форми та порядок її подання. Ним передбачено подання такої звітності протягом трьох днів від відкриття вакансії. Датою відкриття вакансії вважається наступний день після створення робочого місця чи припинення трудових відносин із працівником, робоче місце якого стає вакантним, або дата, починаючи з якої може бути укладено трудовий договір із найманим працівником. Нова редакція форми № 3-ПН дає змогу роботодавцю класифікувати звітність на первинну або уточнювальну.

Первинна звітність подається з метою інформування про наявність вакансії, уточнювальна – у разі необхідності на заміну первинної та містить уточнення характеристик вакансії: умов праці, розміру заробітної плати, вимог до претендента тощо. При цьому дані щодо кількості вакансій та назви професії (посади) не може бути змінено.

Під час добору працівників на заброньовані робочі місця за рахунок квоти осіб з інвалідністю

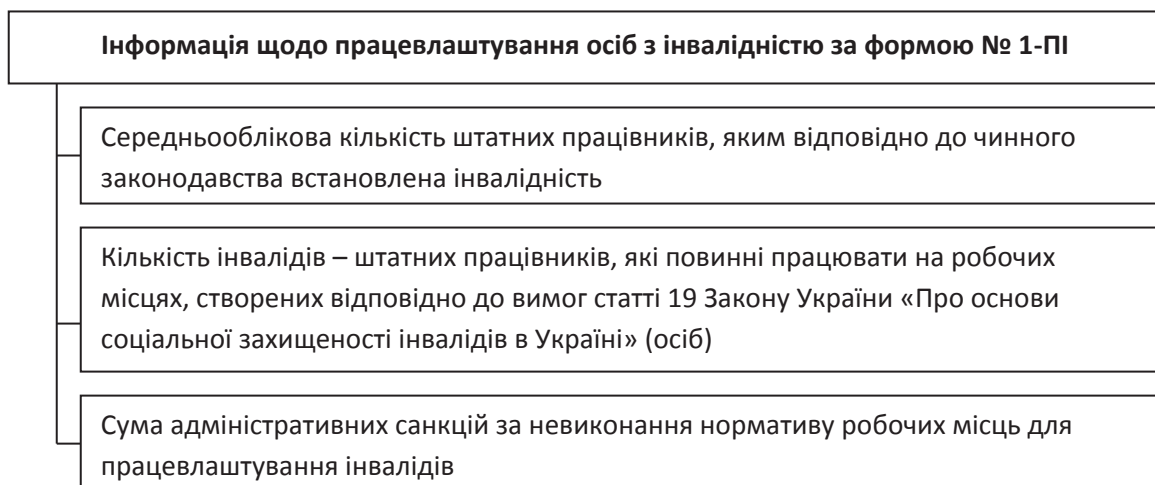


Рис. 1. Дані щодо працевлаштування осіб з інвалідністю, що містяться у формі звітності № 1-ПІ

Джерело: сформовано автором на основі [6]

та користування при цьому послугами Державної служби зайнятості роботодавці подають до базового центру зайнятості зазначену форму звітності № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)». У другому розділі форми при цьому проставляється відмітка щодо категорії громадян «інваліди».

Під час формулювання характеристик вакансії та вимог до претендента роботодавця має враховувати особливості застосування праці інвалідів, передбачені трудовим законодавством, а саме:

- щодо режиму роботи (пункт 6 другого розділу форми) – статтею 55 Кодексу законів про працю України передбачено, що робота інваліда в нічний час допускається лише за його згодою і за умови, що це не суперечить медичним рекомендаціям;

- пункт 7 «Характеристики виконуваної роботи» форми передбачає у тому числі можливість виконання роботи вдома;

- за наявності шкідливих умов праці (пункт 8 форми) слід враховувати, що статтею 172 Кодексу законів про працю України передбачено, що працевлаштування інваліда можливе винятково відповідно до медичних рекомендацій.

За недотримання термінів подання цієї звітності роботодавцями не передбачено штрафних санкцій, адже головною метою її запровадження визначено об'єднання зусиль для працевлаштування безробітних громадян.

Ще одним джерелом інформації, що характеризує ситуацію із працевлаштуванням осіб з інвалідністю в Україні, є Державна служба зайнятості. У відкритому доступі на офіційному сайті установи міститься зведена інформація щодо працевлаштування осіб з інвалідністю у певному періоді у державі загалом (рисунок 2).

Крім того, Державна служба зайнятості формує звітність щодо працевлаштування осіб з інвалідністю із виділенням серед них:

- осіб у віці до 18 років, у віці до 35 років, дітей-сиріт;
- випускників ЗОШ, ПТЗ, ВНЗ.

Усі зазначені дані мають бути зведені у єдиній базі даних для забезпечення належною інформацією прийняття управлінських рішень у сфері професійної реабілітації та зайнятості осіб з інвалідністю.

Для вирішення цього завдання у пункті 53 Державної програми розвитку системи реабілітації та трудової зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями, психічними захворюваннями та розумовою відсталістю на період до 2011 року [9] було передбачено створення єдиного інформаційного автоматизованого банку даних Фонду соціального захисту інвалідів (далі – ЄІАБД ФСЗІ) щодо реєстрації роботодавців, до якого включають відомості їхніх звітів про зайнятість і працевлаштування інвалідів.

ЄІАБД ФСЗІ являє собою автоматизовану інформаційно-аналітичну систему, призначену для підтримки виконання державної соціальної програми «Соціальна, трудова та професійна реабілітація інвалідів» ФСЗІ з метою забезпечення своєчасного виконання нормативних актів щодо покращення рівня зайнятості і працевлаштування осіб з інвалідністю, посилення контролю за виконанням підприємствами нормативу робочих місць для їх працевлаштування та сплатою ними адміністративно-господарських санкцій і пені.

ЄІАБД ФСЗІ формується із:

- 1) центральної підсистеми (ЦП ЄІАБД ФСЗІ), що розміщується в центральному апараті ФСЗІ

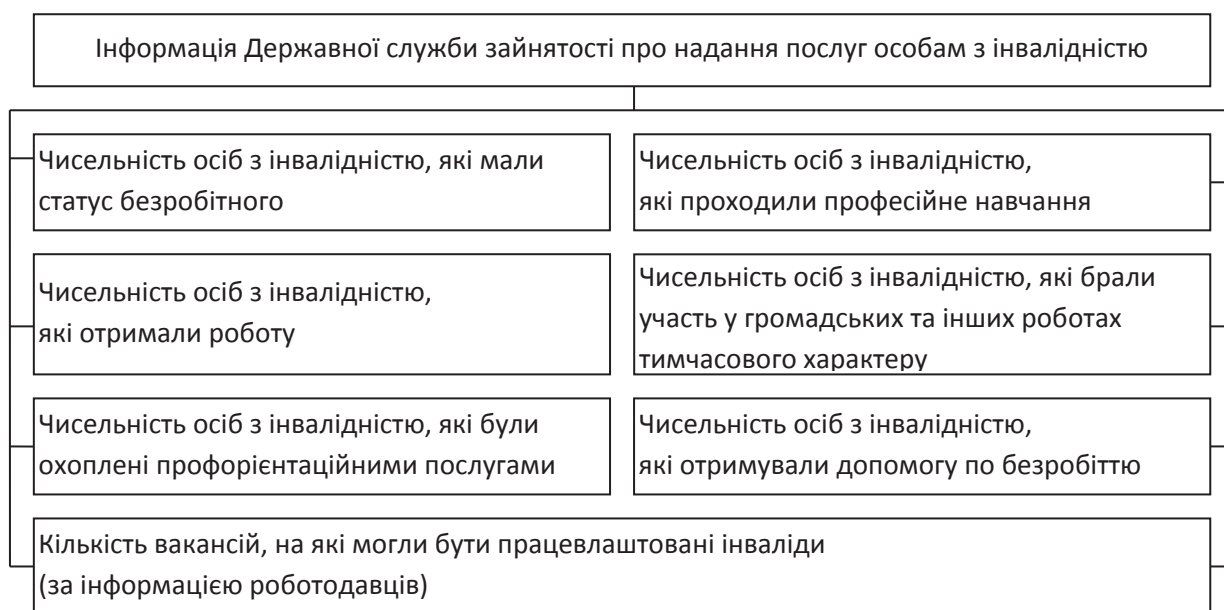


Рис. 2. Інформація про надання послуг Державною службою зайнятості особам з інвалідністю

та вирішує завдання обробки та консолідації інформації, що надходить із регіонального рівня, виконує перевірку, узгодження та перетворення даних для подальшої аналітичної роботи, дає можливість формування інтегрованої звітної та аналітичної інформації щодо діяльності ФЄЗІ, забезпечує ведення нормативно-довідкової бази даних, класифікаторів та довідників ЄІАБД ФЄЗІ;

2) регіональної підсистеми (РП ЄІАБД ФЄЗІ), що розміщується в обласних відділеннях ФЄЗІ та забезпечує первинне введення інформації щодо ведення реєстру підприємств, отримання звітності про зайнятість і працевлаштування інвалідів, надходження сум штрафних санкцій; формування звітної інформації щодо діяльності територіального (регіонального) підрозділу ФЄЗІ.

ЄІАБД ФЄЗІ включає:

- розподілену інформаційну технологію ведення центральної бази даних Фонду соціального захисту інвалідів (РІТ «ЦБД»);
- розподілену інформаційну технологію ведення реєстру підприємств Фонду соціального захисту інвалідів (РІТ «Реєстр підприємств»);
- розподілену інформаційну технологію звітних документів по формі № 10-ПІ від підприємств та організацій (РІТ «Звітні документи»);
- розподілену інформаційну технологію ведення Веб-порталу ФЄЗІ (РІТ «Веб-портал»);
- розподілену інформаційну технологію архівного зберігання інформаційних ресурсів Єдиного інформаційного автоматизованого банку даних Фонду (РІТ «Архів»);
- розподілену інформаційну технологію обліку судових справ стосовно стягнення адміністративно-господарських санкцій з підприємств, установ та організацій (РІТ «Судові справи»);
- розподілену інформаційну технологію інтеграції Єдиного інформаційного автоматизованого банку даних Фонду з Державною службою зайнятості (РІТ «Взаємодія»);
- розподілену інформаційну технологію ведення нормативно-довідкової інформації Фонду соціального захисту інвалідів (РІТ «НДІ»);
- комплексна система захисту інформації Єдиного інформаційного автоматизованого банку даних Фонду соціального захисту інвалідів (РІТ «КЄЗІ»);
- програмно-технічний комплекс ЄІАБД ФЄЗІ (РІТ «ПТК»).

Потрібно зауважити, що ЄІАБД ФЄЗІ передбачає взаємодію із Державною службою зайнятості, водночас відсутня можливість взаємного обміну інформацією із Пенсійним фондом України, про що було окремо наголошено у Звіті про результати аудиту ефективності реалізації державних програм і заходів у сфері професійної реабілітації та зайнятості осіб з інвалідністю, що був затверджен

ний рішенням Рахункової палати від 08.08.2017 р. №16-5 [10]. Внаслідок цього реєстр роботодавців не актуалізується, немає інформації про реальну кількість роботодавців, які мають бути зареєстровані у відділеннях ФЄЗІ. Відсутні фактичні відомості щодо працевлаштування осіб з інвалідністю на створених за рахунок бюджетних коштів місцях, невідомо про тривалість такої роботи та розмір заробітної плати.

Ще одним із блоків, що мав би бути присутнім у зазначеній ЄІАБД ФЄЗІ, є інформація про суми виданої безповоротної допомоги, що надається роботодавцям для створення робочих місць. Крім того, важливою є інформація про відшкодування єдиного соціального внеску роботодавцям за рахунок коштів ФЄЗІ.

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація заходів щодо професійної реабілітації та працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні не має належного інформаційного забезпечення. Виконуючи свої завдання, державні інституції не взаємодіють або лише частково взаємодіють між собою, обмежено використовуючи наявну у них інформацію. До створеного з цієї метою ЄІАБД ФЄЗІ не внесено всієї необхідної інформації. У результаті соціальна політика держави не має належного аналітичного підґрунтя, несе в собі корупційні ризики і, найголовніше, не вирішує питання соціального захисту осіб з інвалідністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Надьон О.В. Щодо проблем працевлаштування інвалідів в Україні. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2014, № 29. С. 183–189.
2. Шурма І.М. Проблеми продуктивної зайнятості людей з інвалідністю. *Теорія і практика державного управління*. Вип. 4 (39). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2012_4_48
3. Щодо результатів аудиту : лист Рахункової палати від 06.09.2017 № 07-1591. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16753687/07-1589.pdf?subportal=main> (дата звернення 29.11.2018)
4. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні: Закон України від 21.03.1991 № 875-XII / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12> (дата звернення 29.11.2018)
5. Порядок подання підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами, що використовують найману працю, звітів про зайнятість і працевлаштування інвалідів та інформації, необхідної для організації їх працевлаштування: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 № 70 URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/65098973>. (дата звернення 28.11.2018)
6. Про затвердження форми звітності N 10-ПІ (річна) «Звіт про зайнятість і працевлаштування інвалідів» та Інструкції щодо заповнення форми звітності N 10-ПІ (річна) «Звіт про зайнятість і працевлашту-

вання інвалідів» : наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 10.02.2007 № 42 / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0117-07> (дата звернення 28.11.2018)

7. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/5067-17> (дата звернення 28.11.2018)

8. Про затвердження форми звітності № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)» та Порядку її подання : наказ Міністерства соціальної політики України від 31.05.2013 № 316 / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0988-13> (дата звернення 20.11.2018).

9. Державна програма розвитку системи реабілітації та трудової зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями, психічними захворюваннями та розумовою відсталістю на період до 2011 року .: постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2007 № 716 / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/716-2007-%D0%BF> (дата звернення 26.11.2018)

10. Звіт про результати аудиту ефективності реалізації державних програм і заходів у сфері професійної реабілітації та зайнятості осіб з інвалідністю: Рахункова палата від 08.08.2017 № 16-5. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16753221/Zvit_16-5_2017.pdf?subportal=main (дата звернення 23.11.2018)

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

INFLUENCE OF TRANSFORMATION PROCESSES ON TAX RECEIVING OF THE STATE BUDGET

УДК 368

Абдуллаєва А.Є.

асистент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Яковенко К.А.

студентка
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена дослідженню впливу трансформаційних процесів на податкові надходження. Проаналізовано загальні та податкові доходи Державного бюджету України, визначено вплив реформування вітчизняної податкової системи на динаміку податкових надходжень, а також базис оподаткування та економічний розвиток регіонів країни.

Ключові слова: податкові надходження, податки, збори, Державний бюджет, трансформаційні процеси.

Стаття посвящена исследованию влияния трансформационных процессов на налоговые поступления. Проанализированы общие и налоговые доходы Государственного бюджета Украины, определено влияние

реформирования отечественной налоговой системы на динамику налоговых поступлений, а также базис налогообложения и экономическое развитие регионов страны.

Ключевые слова: налоговые поступления, налоги, сборы, Государственный бюджет, трансформационные процессы.

The article is devoted to the study of the impact of transformation processes on tax revenues. The general and tax revenues of the State Budget of Ukraine are analyzed, the impact of the reform of the domestic tax system on the dynamics of tax revenues, as well as the basis of taxation and economic development of the regions of the country are determined.

Key words: tax revenues, taxes, charges, State Budget, transformation processes.

Постановка проблеми. Розвиток держави неможливий без ефективної фіскальної політики та збалансованого надходження податкових платежів до бюджету. Трансформації вітчизняної та глобальної економіки, загострення кризових явищ зумовлювали потребу реформування вітчизняної податкової системи. Всі реформаторські ініціативи неоднозначно впливають на розвиток економіки та бюджетного процесу, тому дослідження податкових надходжень бюджету в трансформаційних умовах є досить актуальним, оскільки розглядається як основа фінансової самостійності країни та її окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування, формування та розподілу податкових надходжень під впливом різних чинників досліджують багато вчених, зокрема М.В. Гринюк, М.В. Касьян, В.Б. Опарінко, Л.І. Сафонова,

О.М. Федосєєв, М.А. Цимбалюк. Проте слід зауважити, що ця тема потребує подальшого дослідження з огляду на сучасні вітчизняні реалії.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення особливостей трансформаційних процесів в Україні, дослідження їх впливу на податкові надходження до Державного бюджету та визначення перспектив подальшого її здійснення з огляду на перепони щодо зміни пріоритетів у реформуванні податкової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова система є відображенням та органічною складовою економічної системи країни, її призначення полягає не лише у збиранні податків та забезпеченні дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, але й у сприянні досягненню сталого розвитку національної економіки. Досягнення сталого розвитку національної

економіки є можливим тільки за умов ефективного державного регулювання через застосування податкових важелів.

Започаткування трансформації системи управління фінансами країни щодо переходу до середньострокового планування, реформування податкової та бюджетної систем, виконання ключових показників Державного бюджету стали важливими кроками забезпечення необхідного рівня макро-економічної стабільності [3, с. 79].

Поступове відновлення економічної стабільності в державі та покращення фінансових результатів функціонування суб'єктів господарювання, зниження податкового навантаження на загальний фонд оплати праці здійснили позитивний вплив на систему формування надходжень до Зведеного бюджету України, однак реформування податково-бюджетних відносин щодо фіскальної децентралізації продовжується, що обґрунтовує необхідність аналізу структури та динаміки податкових надходжень до Зведеного бюджету України (рис. 1).

Доходи Зведеного бюджету у 2017 році становили 927,5 млрд. грн., що на 144,6 млрд. грн. більше, ніж у 2016 році, коли вони склали 782,9 млрд. грн., що на 130,8 млрд. грн., або на 20,1%, більше за відповідний показник 2015 року. Таке зростання відбулось на основі позитивної економічної динаміки. Показово, що практика наповнення бюджету на основі девальваційних чинників відійшла в минуле. Зокрема, податкові надходження у 2017 році зросли до 779,0 млрд. грн., що на 129,0 млрд. грн. більше за відповідний показник 2016 року. Останніми роками в Україні

податкова політика має фіскальний характер, збільшується питома вага податкових надходжень у доходах бюджету країни.

Доходи Зведеного бюджету проаналізуємо на рис. 1.

З рис. 1 можна зробити такі висновки.

1. Спостерігається номінальне зростання доходів Зведеного бюджету за підсумками 2017 року порівняно з аналогічними періодами 2014–2016 років. При цьому у 2017 році спостерігається один з найвищих темпів приросту доходів Зведеного бюджету України (на 46%) на противагу показникам аналогічних періодів 2015–2016 років, коли приріст становив 33% та 14% відповідно. При цьому темпи інфляції у 2017 році нижчі, ніж у попередні роки.

2. Наявна позитивна тенденція в номінальному виконанні річного плану доходів Зведеного бюджету. Так, за 2017 рік план доходів бюджету виконано на 53%, що є найвищим показником в аналізованому періоді.

З огляду на вагомість податкових надходжень у доходах бюджету важливо детально проаналізувати структуру й динаміку основних статей податкових надходжень (рис. 2).

Так, дані рис. 2 свідчать про те, що практично відсутні зміни в структурі податкових надходжень Зведеного бюджету у 2017 році порівняно з 2016 роком. Загалом 83% податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2017 році забезпечено такими податками, як ПДВ (38%), податок на доходи фізичних осіб (22%), акцизний податок (14%), податок на прибуток підприємств (9%), що свідчить про їх вагомість з фіскальної точки зору.

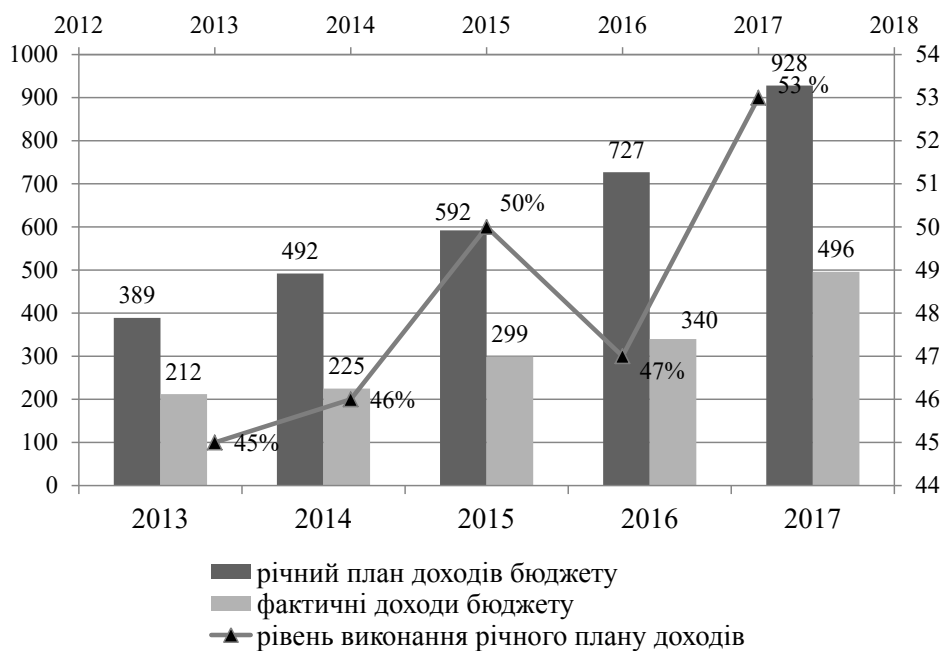


Рис. 1. Показники виконання плану доходів Зведеного бюджету України за 2013–2017 роки, млрд. грн.

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [4–6]

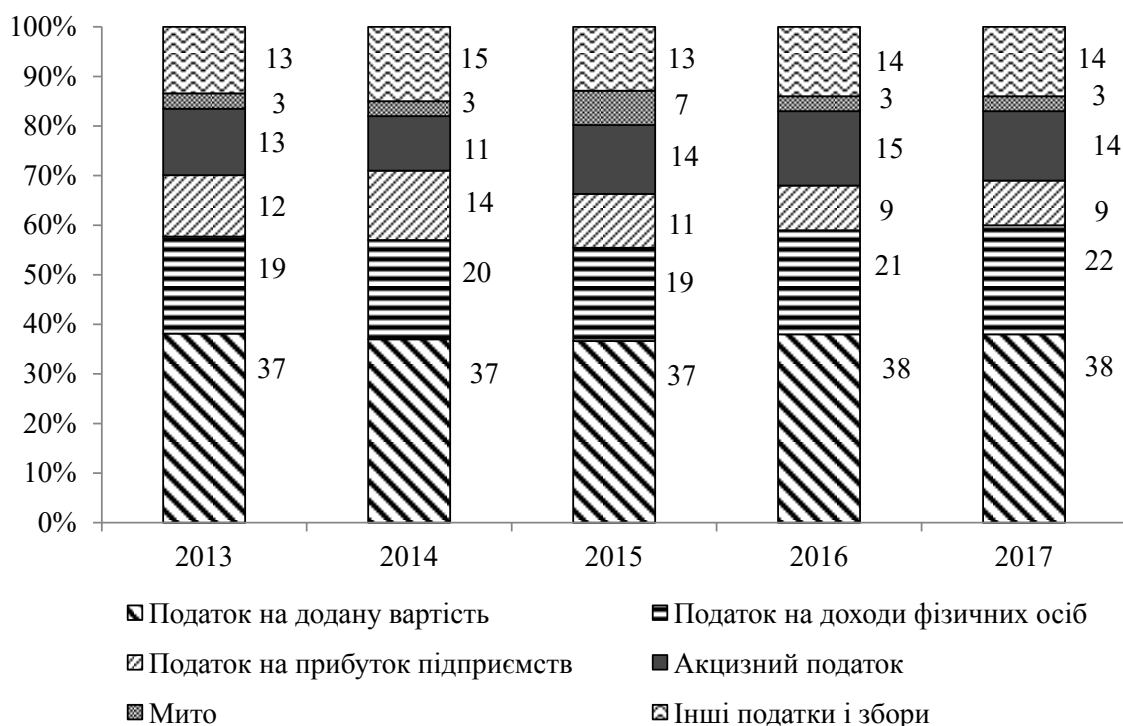


Рис. 2. Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2013–2017 роках, %

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [4–6]

Протягом чотирьох аналізованих років простежується тенденція до зростання номінальних надходжень від зазначених чотирьох податків, проте наявні структурні зрушення в бік зниження ролі податку на прибуток у наповненні бюджету (з 14% у 2014 році до 9% у 2016–2017 роках), що певною мірою можна вважати позитивним.

Висока питома вага ПДВ від імпортованих на територію України товарів та поява тенденції до її зростання не є позитивними моментами. Це може свідчити про скорочення обсягів виробництва суб'єктами господарювання всередині країни, зростання залежності від імпортованих товарів, які через низький обмінний курс гривні до іноземної валюти є досить дорогими для більшості населення з невисокими доходами (згідно з даними Держкомстату, витрати домогосподарств на продукти харчування, безалкогольні напої, оплату житла, комунальних послуг у 2017 році становили понад 70% сукупних витрат). Річний план сукупних надходжень ПДФО до Зведеного бюджету за результатами 2017 року виконано на 51%, що є нижчим показником порівняно з аналогічними періодами 2015–2016 років (52% та 54% відповідно).

Водночас спостерігається значне перевиконання плану надходжень по окремих статтях податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО):

- ПДФО із заробітної плати виконано на 80% від річного плану;
- ПДФО з інших доходів, ніж зарплата, виконано на 58%;

– ПДФО за результатами річного декларування виконано на 75%.

Подібна тенденція з виконанням річних планових показників за результатами I півріччя спостерігалась і в попередні роки, тому однозначних висновків щодо реальних тенденцій у детінізації заробітних плат та впливу подвійного підвищення мінімальної заробітної плати на доходи населення й суми утриманих з них податків робити не можна.

У 2017 році номінальні надходження податку на прибуток підприємств зросли на 28% порівняно з аналогічним періодом 2015–2016 років, а річний план надходжень податку виконано на 55%. У структурі надходжень податку на прибуток зросла роль приватних підприємств (у 2017 році вони сплатили 22 млрд. грн. податку (або 64% надходжень податку до ЗБУ), у 2016 році – 16 млрд. грн. (або 58% надходжень податку)).

Суми податку на прибуток підприємств, що надходять до місцевих бюджетів, мають тенденцію до зростання, а саме з 2,6 млрд. грн. у 2015 році до 3,2 млрд. грн. у 2017 році. Проте щороку на місцях залишається все менша частка податку на прибуток підприємств, сплаченого по Україні загалом: якщо у 2015 році 10,8% мобілізованого податку на прибуток спрямовувалося до місцевих бюджетів, то у 2016 році – 9,9%, а у 2017 році – 9,1%. Окрім того, знижується роль податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях місцевих бюджетів, а саме з 6% у 2015 році до 3,4% у 2017 році. Отже, попри новації податкового

законодавства щодо перерозподілу податку на прибуток між бюджетами, роль цього податку в забезпеченні фінансової самостійності місцевих органів влади поступово знижується.

У 2017 році, як і в аналогічних періодах попередніх років, 27% внутрішніх податків на товари й послуги, або 14% податкових надходжень Зведеного бюджету, становили надходження від акцизного податку. Незважаючи на номінальне зростання надходжень цього податку на 19% порівняно з аналогічним періодом 2016 року, відбулося скорочення темпів його росту.

Всі інші податки разом забезпечують не більше 14% податкових надходжень Зведеного бюджету. Варто акцентувати увагу на окремих тенденціях таких податків і зборів.

Фіскальна роль мита у 2016–2017 роках залишається незмінною, а саме на рівні 3% податкових надходжень Зведеного бюджету. Річний план надходжень виконано на 49%. У структурі його надходжень переважає мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (71% у 2017 році, 76% у 2016 році).

У 2015–2017 роках місцеві податки й збори становили 5–6% у податкових надходженнях Зведеного бюджету. Водночас роль місцевих податків у 2017 році, незважаючи на їх номінальне зростання, знизилась до 26% податкових надходжень місцевих бюджетів. Річний план надходжень у 2017 році виконано на 51%, хоча цей показник нижчий за показники аналогічних періодів попередніх років.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши структуру та динаміку податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2013–2017 роки, можемо зробити такі висновки. За останні 5 років (2013–2017 роки) річні обсяги податкових надходжень до Державного бюджету збільшились у 3,02 рази, відповідно, темп зростання податкових надходжень є вищим, ніж темп збільшення сукупного обсягу доходів Державного бюджету.

У структурі податкових надходжень до Державного бюджету за досліджуваний період темп зростання непрямих податків є аналогічним темпу зростання прямих податків (2,86 разів). Найбільшою питомою вагою стабільно характеризуються податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб та акцизний податок.

За досліджуваний період загальна сума податкових надходжень зросла вдвічі, але, попри абсолютний приріст, їх частка в бюджеті є нестабільною. Це свідчить про те, що хоча відбувається постійне вдосконалення оподаткування, проте фіскальний потенціал податків є невикористаним через податкові пільги, ухилення від сплати, недоліки в адмініструванні, податкову заборгованість. Для досягнення максимального ефекту від життя

заходів податкової політики пріоритетність варто віддавати таким, які сприяють економічному зростанню, отже, наповненню державної казни податковими надходженнями.

Податки є не тільки основним елементом формування дохідної частини Зведеного та Державного бюджетів, але й одним з найефективніших важелів забезпечення розвитку економіки.

Пріоритетними напрямками реалізації принципів, закладених у Податковому кодексі України, а також удосконалення податкової системи мають стати:

- розроблення ефективних механізмів упровадження податкових реформ, оцінювання можливого негативного й позитивного впливу тієї чи іншої податкової інновації на динаміку податкових надходжень і базис оподаткування;
- децентралізація багатьох податкових надходжень та стимулювання місцевої влади до розвитку бізнесу;
- зосередження зусиль на розширенні бази оподаткування шляхом фіскального стимулювання підприємницької активності, підвищення рівня зайнятості;
- забезпечення прозорості та простоти механізмів сплати податкових платежів;
- активна інформаційна, консультативна підтримка поліпшення співробітництва між органами податкової служби та представниками бізнесу.

Також варто зазначити, що державне оподаткування має активно впливати на підвищення ефективності суспільного виробництва, заохочувати окремого виробника та господарюючі суб'єкти до інвестування коштів у різні галузі діяльності, а не просто залучати частину вартості внутрішнього національного продукту на формування доходів Державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириленко О.П. Дохідна база місцевих бюджетів в умовах реформування бюджетної та податкової системи. *Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ*: матеріали наук. конф. проф.- викл. складу. Тернопіль: Вектор, 2015. С. 6–10.
2. Лободіна З.М. Вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток територій в контексті проведення бюджетної реформи. *Інноваційна економіка*. 2015. № 9 (35). С. 124–128.
3. Степанюк Н.А. Трансформаційні процеси у податковій системі України. *Фінансова система України. Наук. записи. Серія: Економіка*. 2016. № 16. С. 77–81.
4. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Головного управління Державної казначейської служби України у Вінницькій області. URL: <http://www.vindku.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://treasury.gov.ua>.

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT IS ON DEVELOPMENT OF INDUSTRY OF UKRAINE

УДК 330.3

Волошанюк Н.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Чепя А.О.

студентка Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті проаналізовано вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток промисловості України за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки відіграють іноземні інвестиції. З 2013 року обсяги іноземних інвестицій у промисловий сектор України почали зменшуватися. Зменшення припливів іноземних інвестицій спричинено низкою факторів, що мають прямий вплив на їх обсяги в країні.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, промисловий сектор, інвестиційна привабливість, обсяг виробленої продукції, кореляційний аналіз.

В статье проанализировано влияние прямых иностранных инвестиций на развитие промышленности Украины с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Важную роль в создании благоприятных условий для развития украинской экономики играют иностранные инвестиции. С 2013 года объемы иностранных инвестиций в

промышленный сектор Украины начали уменьшаться. Уменьшение притоков иностранных инвестиций обусловлено рядом факторов, имеющих прямое влияние на их объемы в стране.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, промышленный сектор, инвестиционная привлекательность, объем продукции, корреляционный анализ.

The article analyzes the impact of foreign direct investment on the development of Ukrainian industry through correlation-regression analysis. Foreign investment plays an important role in creating favorable conditions for the development of the Ukrainian economy. Starting in 2013, volumes of foreign investment in the industrial sector of Ukraine began to decrease. Reduction of inflows of foreign investments is caused by a number of factors having a direct impact on their volume in the country.

Key words: direct foreign investments, industrial sector, investment attractiveness, volume of produced products, correlation analysis.

Постановка проблеми. Однією з найбільш значимих галузей господарства країни, яка має великий вплив на розвиток людства, є промисловість. Вона є галуззю матеріального виробництва, що складається із сукупності заводів, шахт, фабрик та інших підприємств, на яких відбуваються видобування палива та сировини, оброблення та перероблення продукції, одержаної в сільському господарстві або промисловості. Для того щоби промислова діяльність розвивалась, їй потрібні значні інвестиції, які можуть надходити як від вітчизняних, так і від іноземних інвесторів. Саме іноземні інвестиції розглядаються як поштовх економічного розвитку як окремих підприємств, так і держави загалом. Нині іноземні інвестори не мають бажання вкладати свої кошти в економіку України, що спричинено тим, що резиденти інших країн перш за все невпевнені в захисті свої вкладень та функціонуючій судовій системі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впродовж останніх років дослідженню та ефективному використанню інвестицій присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Амоша, І. Бланк, В. Геєць, М. Герасимчук, Б. Губський, А. Даниленко, С. Іщук, В. Кравців, Т. Кулинич, Д. Лук'яненко, А. Пересада, М. Фрідмен, М. Чумаченко, Ю. Шаров. Водночас невирішеними залишаються питання оцінювання та аналізування результатів інвестиційної діяльності окремо в такому секторі економіки України, як промисловість.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зв'язку між обсягами прямих іноземних

інвестицій в промисловість України та основними галузевими показниками промисловості за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку економіки іноземні інвестиції відіграють особливу роль серед форм міжнародного руху капіталу, оскільки під час переходу товарного виробництва від стадії світового ринку до стадії світового господарства виникає міжнародне переміщення вже не тільки товару, але й чинників його виробництва, насамперед капіталу, у формі прямих інвестицій. Однією з ознак прямих іноземних інвестицій є те, що на їх основі виникають тривалі ділові зв'язки між підприємствами, інвестор одержує значний вплив на економічні дії підприємства, в яке вкладені його кошти [1].

Інвестор, вкладаючи прями іноземні інвестиції в певний об'єкт інвестування, бере участь майже в усіх етапах інвестиційного процесу. До таких етапів можна віднести інвестиційне проектування, дослідження, технічне оснащення підприємств тощо.

Вклад іноземних інвестицій у будь-який об'єкт може свідчити про наявний інтерес резидента однієї країни, тобто прямого інвестора, до підприємства іншої країни.

До складових елементів іноземних інвестицій належать:

- реінвестування прибутків;
- вкладення компаніями в іноземні країни власного капіталу у формі капіталу філій та частки акцій у асоційованих та дочірніх компаніях;

– внутрішньо корпоративні переведення капіталу у формі кредитів та позик між прямим інвестором, з одного боку, та дочірніми, асоційованими компаніями та філіями, з іншого боку.

В Законі України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР визначено, що іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об’єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

Важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки відіграють іноземні інвестиції. Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати низку вигід, основними серед яких є:

- поліпшення платіжного балансу;
- трансфер новітніх технологій та ноу-хау, комплексне використання ресурсів;
- розвиток експортного потенціалу та зниження рівня залежності від імпорту;
- досягнення підвищення рівня зайнятості.

Водночас використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон [3].

Одразу після проголошення України незалежною державою у 1991 році її економіка почала відкриватись для іноземних інвесторів, розпочався інтенсивний розвиток іноземного інвестування в різні сфери матеріального виробництва. Після затвердження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні 1 січня 2012 року найбільші підприємства держави, прийнявши міжнародні стандарти, мали стати більш привабливими для іноземних інвесторів. Динаміку змін обсягів залучених прямих іноземних інвестицій в економіці України наведено на рис. 1.

Як свідчать дані рис. 1, з 2013 року обсяги іноземних інвестицій у промисловість України почали зменшуватись. Можливими причинами зниження показників залучення прямих іноземних інвестицій до України є непрозорий стан бізнес-середовища, занадто високий рівень корупції, несприятливе економічне середовище в країні.

Обсяги залучення прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за видами економічної діяльності наведено в табл. 1.

Представники іноземного бізнесу називають різні галузі української промисловості, які є потенційно цікавими для інвесторів з їх країн. Так, бізнесмени з Китайської Народної Республіки говорять про зацікавленість українським ринком ІТ, але додають, що наразі співпраця відбувається на рівні невеликих підприємств. Натомість на державному рівні представники Китаю зайняли вичікувальну позицію. З іншого боку, бізнес ближчої сусідки України Латвії більше цікавиться сільськогосподарським сектором, втім, інвесторам досі потрібно пояснювати, що в країну можна безпечно вкладати гроші, а працювати можна абсолютно легально. Для деяких країн інвестиційно привабливим видається авіакосмічний та оборонний сектори, адже традиції високих стандартів у цих галузях закладалися ще за радянських часів, тому в наявності професіональних кадрів інвестор не сумнівається [4].

Найбільше страждає від відтоку інвестицій галузь промисловості, тому доцільним буде проаналізувати ступінь впливу ключових галузевих факторів на обсяги прямих іноземних інвестицій в промисловість України.

За допомогою аналізу взаємозв’язку між обсягом прямих іноземних інвестицій в промисловий вид економічної діяльності та такими показниками, як індекс промислової продукції, валовий внутрішній продукт промисловості в ринкових цінах, рівень рентабельності (збитковості) промисловості, індекс цін виробників промислової продукції та обсяг виробленої продукції

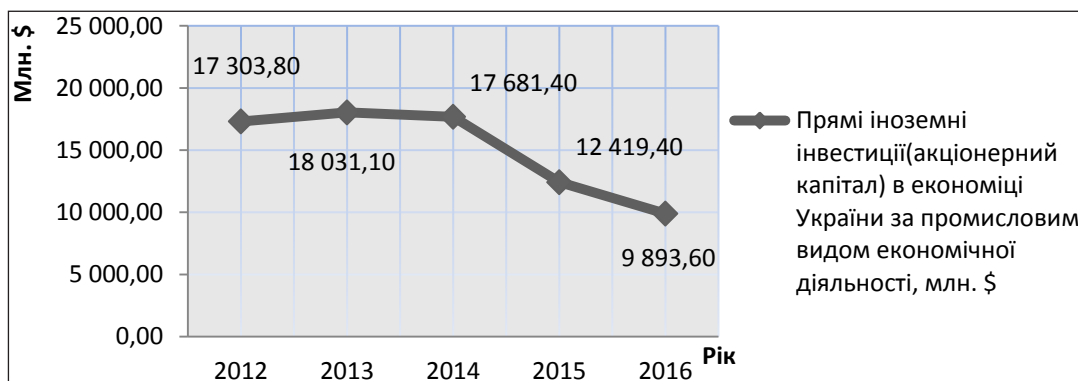


Рис. 1. Динаміка змін прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за промисловим видом економічної діяльності за 2012–2016 роки

Джерело: побудовано на основі даних джерела [6]

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності за 2012–2016 роки (млн. дол. США)*

Вид економічної діяльності	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Сільське, лісове та рибне господарство	725,3	717,8	776,9	617,0	502,2
Промисловість	17 303,8	18 031,1	17 681,4	12 419,4	9 893,6
Будівництво	1 176,8	1 408,5	1 580,0	1 301,9	1 104,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	5 346,1	6 070,6	6 807,8	6 037,6	5 247,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1 073,1	1 427,6	1 535,3	1 355,5	1 088,0
Тимчасове розміщування й організація харчування	374,6	411,5	446,5	382,3	332,6
Інформація та телекомунікації	1 982,7	1 840,4	1 894,7	1 646,2	2 089,4
Фінансова і страхова діяльність	12 908,1	13 094,9	12 261,4	8 790,3	8 382,0
Операції з нерухомим майном	3 508,9	3 878,3	4 768,3	3 979,4	3 882,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	2 072,5	2 831,0	4 006,8	2 634,5	2 222,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1 480,3	1 760,4	1 686,9	1 340,2	1 222,7
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,1	0,1	0,1	0,1	*
Освіта	6,7	9,1	12,0	10,7	16,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	50,4	59,3	59,9	50,7	44,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	155,2	138,7	157,0	141,0	112,5
Надання інших видів послуг	33,0	26,1	28,9	18,4	*
Разом	48 197,60	51 705,40	53 703,90	40 725,20	36 139,20

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: побудовано на основі даних джерела [6]

(товарів, послуг) промислових підприємств, можна з'ясувати те, значення яких показників насамперед впливають на обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в промисловий сектор України. Під час проведення статистичного аналізу цих показників можна стверджувати, що між ними існує кореляційно-регресійний зв'язок.

Кореляційний аналіз як окрема складова є методом дослідження взаємозв'язку між випадковими величинами, а регресійний аналіз, на відміну від кореляційного, не визначає того, чи існує істотний зв'язок, він знаходить моделі цього зв'язку, які виражені у функції регресії.

Загалом кореляційні зв'язки виявляються не в кожному окремому випадку, а в середньому для багатьох випадків. У цих зв'язках між причиною та наслідком немає повної відповідності, а спостерігається лише певне співвідношення. Особливості кореляційних зв'язків породжують у теорії кореляції два завдання, а саме визначення теоретичної форми зв'язку (регресійний аналіз) та вимірювання щільності зв'язку (кореляційний аналіз). Перше полягає в тому, щоби знайти форму функ-

ціонального зв'язку, яка найбільшою мірою відповідає сутності кореляційної залежності. Друге стосується того, щоби виміряти за допомогою спеціальних показників те, якою мірою кореляційний зв'язок наближається до зв'язку функціонального [5].

Під час проведення кореляційно-регресійного аналізу обсяги прямих іноземних інвестицій вважатимуться залежною змінною, а всі інші чинники – незалежними змінними.

Під час оцінювання парних коефіцієнтів кореляції між залежною та незалежними змінними отримані коефіцієнти будуть показувати те, наскільки тісним є взаємозв'язок між досліджуваними економічними показниками. Визначені коефіцієнти кореляції дадуть змогу з'ясувати, чи можливе існування ступеня впливу ключових галузевих факторів на обсяги прямих іноземних інвестицій в промисловий сектор України.

Оскільки прямі іноземні інвестиції надходили в доларах США, то за середньозваженим курсом валют поточного року прямі іноземні інвестиції були переведені в гривні.

Проведення аналізу відбувалося за 2012–2016 роки на основі офіційних статистичних даних Держкомстату в річному вимірі, завдяки яким було проведено кореляційно-регресійний аналіз [6].

Статистична вибірка галузевих економічних показників промисловості та обсягів прямих іноземних інвестицій в економіці України наведена в табл. 2.

За допомогою програми Microsoft Excel побудовано кореляційну матрицю на основі статистичної вибірки, наведеної в табл. 2.

Кореляційну матрицю залежності галузевих показників та обсягів прямих іноземних інвестицій в економіці України за промисловим видом економічної діяльності наведено в табл. 3.

Як свідчать дані табл. 3, значення всіх парних коефіцієнтів кореляції, окрім рівня рентабельності (збитковості), який дорівнює 0,24, є суттєвими. Незважаючи на те, що підприємства промисловості отримують значні прибутки, рентабельність залишається на низькому рівні. Дуже важливим є взаємозв'язок обсягів виробленої продукції з прямими іноземними інвестиціями. Для того щоби збільшити обсяги виробництва, насамперед потрібно нове обладнання, а краще його автома-

тизація, що потребує значних інвестицій. Коефіцієнти індексу промислової продукції та індексу цін виробників промислової продукції України є однаково важливими та становлять 0,66.

Найбільш тісний зв'язок спостерігається між обсягами прямих іноземних інвестицій з обсягом виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств та ВВП промисловості в ринкових цінах, коефіцієнти кореляції яких становлять по 0,98, тому регресійний аналіз буде проведений щодо цих показників.

За допомогою програми Microsoft Excel побудована лінійна регресія, залежною змінною якої виступав обсяг прямих іноземних інвестицій (Y), а незалежними змінними – ВВП промисловості в ринкових цінах (X1) та обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств (X2).

Під час регресійного аналізу отримано таке рівняння регресії:

$$Y = -46790,16 + 0,1896x_1 + 0,1010x_2.$$

Коефіцієнт множинної детермінації R-квадрат становить 0,966, а це означає, що варіація Y зумовлюється варіаціями X1 та X2 на 96,6%. Коефіцієнт

Таблиця 2

Статистична вибірка обсягів прямих іноземних інвестицій в економіці України та галузевих економічних показників промисловості країни за 2012–2016 роки

Рік	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за промисловим видом економічної діяльності, млн. грн	Індекс промислової продукції в Україні, %	ВВП промисловості в ринкових цінах, млн. грн	Рівень рентабельності (збитковості) промисловості, %	Індекс цін виробників промислової продукції, % до попереднього року	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, млн. грн
2012	138 084,324	94,4	305 688	3,4	100,3	1 335 112,8
2013	144 068,489	99	295 253	3	101,7	1 246 644,3
2014	141 274,386	82,8	325 242	1,6	131,8	1 316 454,9
2015	195 729,744	98,4	393 142	0,9	125,4	1 584 154,5
2016	237 446,4	103,1	505 432	4,2	135,7	1 888 595,2

* дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за IV квартал 2014 року та 2015–2016 роки також без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: побудовано на основі даних джерела [6]

Таблиця 3

Кореляційна матриця залежності обсягів прямих іноземних інвестицій та галузевих показників промисловості України

	Індекс промислової продукції в Україні, %	ВВП промисловості в ринкових цінах, млн. грн	Рівень рентабельності (збитковості) промисловості, %	Індекс цін виробників промислової продукції, % до попереднього року	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, млн. грн
Обсяги прямих іноземних інвестицій	0,66	0,98	0,24	0,66	0,98

Джерело: побудовано на основі даних джерела [6]

множинної кореляції дорівнює 0,98, що свідчить про дуже сильний зв'язок між показниками.

Перевірка істотності зв'язку за F-критерієм виявила, що існує істотний (невипадковий) зв'язок між показниками, оскільки Fфакт > Fкритичне (29,03 > 2,44).

Прогнозування надходження обсягів прямих іноземних інвестицій до промислового сектору України до 2020 року здійснено за допомогою програми Microsoft Excel (рис. 2).

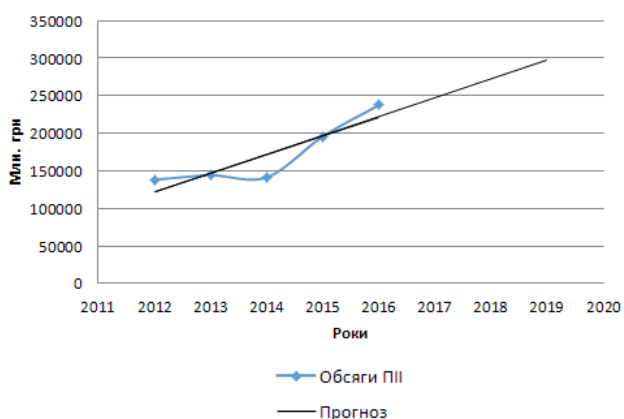


Рис. 2. Прогноз надходження обсягів прямих іноземних інвестицій до промислового сектору України

За даними рис. 2 можна зробити висновок, що до 2020 року в Україні у галузі промисловості буде спостерігатися значне збільшення надходжень прямих іноземних інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. На цьому етапі в Україні існує кілька ключових причин, з яких іноземні інвестори відмовляються вкладати свої кошти в українську економіку: по-перше,

непевненість у захищеності своїх вкладень, по-друге, слабкий захист прав власності. Також можливими причинами зниження показників залучення прямих іноземних інвестицій до України є непрозорий стан бізнес-середовища, значний корупційний тиск та валютні обмеження. Найбільше страждає від відтоку інвестицій галузь промисловості, тому було проаналізовано ступінь впливу ключових галузевих факторів на обсяги прямих іноземних інвестицій в промисловість України. Виявлено, що існує істотний зв'язок між обсягами прямих іноземних інвестицій та зростанням ВВП промисловості в ринкових цінах і обсягами виробленої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств. Обсяги іноземних інвестицій в промисловий сектор будуть збільшуватись, якщо галузь буде рентабельною, тобто приноситиме прибутки. Підприємствам, щоби стати більш рентабельними, потрібно розширити та оптимізувати процес виробництва, а на це потрібні значні кошти, тому наявні іноземні інвестиції було б доцільно вкладати в розвиток виробництва, що в майбутньому привабить більшу кількість іноземних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сутність прямих іноземних інвестицій. URL: <https://labook.com.ua>.
2. Про режим іноземного інвестування: Закон України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ України. URL: <http://nbuviar.gov.ua>.
4. Голос Америки: офіційний сайт. URL: <https://ukrainian.voanews.com>.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
6. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОГО ТА РЕГУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФОП

PRINCIPLES OF REALIZATION OF FISCAL AND REGULATORY POTENTIAL OF THE INCOME TAX OF INDIVIDUALS- ENTREPRENEURS

У статті досліджені принципи реалізації фіскального та регулюючого потенціалу податку на доходи фізичних осіб-підприємців. Проаналізовано сутність податкового навантаження та його складники в контексті оподаткування доходів малого підприємства. Визначена загальна форма пошуку принципів «оптимального оподаткування» та суспільні наслідки оподаткування ФОП.

Ключові слова: фізичні особи-підприємці, оподаткування, фіскальний потенціал, регулюючий потенціал, податкове навантаження, принципи оподаткування.

В статье исследованы принципы реализации фискального и регулирующего потенциала налога на доходы физических лиц-предпринимателей. Проанализированы сущность налоговой нагрузки и ее составляющие в контексте налогообложения доходов малого предпринимательства.

Определена общая форма поиска принципов «оптимального налогообложения» и общественные последствия налогообложения ФЛП.

Ключевые слова: физические лица-предприниматели, налогообложение, фискальный потенциал, регулирующий потенциал, налоговая нагрузка, принципы налогообложения.

In the article the principles of realization of fiscal and regulatory potential of the income tax of individuals-entrepreneurs are researched. The essence of the tax burden and its components in the context of taxation of small business incomes is analyzed. The general form of the search for the principles of "optimal taxation" and the social consequences of the taxation of the private limited company is determined.

Key words: physical persons-entrepreneurs, taxation, fiscal potential, regulatory potential, tax burden, principles of taxation.

УДК 336.201

Лебеда М.О.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Постановка проблеми. Формування фіскального і регулюючого потенціалу оподаткування доходів ФОП відбувається в процесі узгодження суперечливих пріоритетів податкової політики, що передбачають, з одного боку, прагнення повною мірою реалізувати ті можливості акумуляції фінансових ресурсів до бюджетів всіх рівнів, які надає досягнутий рівень масштабів та ефективності національного виробництва, з іншого – прагнення звести до можливого мінімуму викривлення ринкової конкуренції і вплив податкового тиску, що пригнічує економічну активність. Важливість останньої групи пріоритетів особливо зростає в умовах підвищення мобільності факторів виробництва, в тому числі й міжнародної, що перетворює кожну національну економіку на конкурента інших у боротьбі за розміщення високотехнологічних виробництв із масштабним попитом на кваліфіковані ресурси праці, що поряд із прагненням до інтеграції до міжнародних економічних об'єднань (у разі України – до ЄС) суттєво обмежує вибір важелів регуляторного (й особливо стимулюючого) фіскального впливу.

У таких умовах аналіз принципів реалізації фіскального та регулюючого потенціалу податку на доходи ФОП допоможе виявити основні фактори, що впливають на економічну активність ФОП, на їхню схильність обирати офіційний сектор економічної активності замість незареєстрованої діяльності та спрощену систему оподаткування замість загальної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи оптимізації суспільних наслідків оподаткування особистих доходів (personal income

taxing) у західній науковій літературі розкриваються через формальне моделювання умов (рівня та розподілу податкового навантаження, структури податків), що дають змогу максимізувати податкові надходження за умови прийняттого рівня викривлення ринкової конкуренції, зниження ресурсних можливостей для розширення економічної активності та добробуту учасників ринкових угод (наприклад [1]). Показово, що у вітчизняній літературі поширений на перший погляд схожий, але все таки принципово відмінний підхід. Вітчизняні науковці формують суперечність між фіскальною результативністю й втратами економічної ефективності ринкової взаємодії як «мінімальні викривлення конкуренції за заданого рівня податкових надходжень». Так, наприклад, у роботі М. Слатвінської висловлюється солідарність з приводу критерію ефективності як здатності забезпечувати цільові обсяги податкових надходжень за мінімального негативного впливу на економічну ефективність [2, с. 69], і вже на наступній сторінці згаданого дослідження першим критерієм для оцінки ефективності системи оподаткування названо «достатність», тобто «забезпеченість дохідної частини бюджету необхідними засобами» [2, с. 70].

У західній науковій літературі переважає постановка завдання «як збільшити надходження за заданого рівня втрат ефективності та пригнічення темпів зростання» (наприклад [3]). Тобто фіксується і використовується як заданий цільовий параметр саме певний рівень обмежень щодо виконання стимулюючої й регулюючої функції: не вищі за прийнятні на сучасному етапі розвитку суспільства втрати приватного сектору від

податкового тиску. У вітчизняній літературі переважно фіксується певний розмір податкових надходжень, і постановка завдання звучить як «найменші можливі втрати за заданого рівня надходжень» (наприклад, [2, 4]). Вітчизняні науковці, що активно співпрацюють із міжнародними організаціями, виконуючи грантові дослідження в галузі суспільних наслідків оподаткування доходів в Україні, підкреслюють, що «нехтування всім комплексом суспільних наслідків податкової політики, зумовлене прагненням досягти найбільших розмірів податкових надходжень, веде до руйнування нормальних механізмів економічного відтворення, примушує підприємства заміщати заходи з підвищення організаційно-технічного рівня оптимізацією оподаткування та пошуком шляхів потрапляння до груп «преференційного оподаткування» [5, с. 25].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних принципів та засад реалізації фіскального та регулюючого потенціалу податку на доходи фізичних осіб-підприємців, аналіз сутності та основних складників податкового навантаження на цю групу платників податків, а також оцінка суспільних наслідків оподаткування для малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домінування фіскальних пріоритетів оподаткування особистих доходів в умовах України виступає в ролі жорсткого обмеження оптимізації складного комплексу суспільних наслідків оподаткування. Таке домінування пояснюється низкою причин, що виражають специфічність організаційно-економічного та методичного забезпечення функціонування податкових органів в Україні.

По-перше, показники наповнення бюджету значно простіше використовувати для планування, контролю й оцінки результативності роботи фіскальної служби, ніж показники впливу оподаткування на економічну активність населення, чи параметри господарської діяльності платників податків. Останні перебувають під дією цілої низки чинників, що можуть виявитися більш впливовими, ніж діяльність податкових служб, а характер їхньої дії не контролюється фіскальними органами. Отже, досить важко оцінити і визначити внесок саме податкової політики та важелів її реалізації в динаміку економічної активності, обсягів інвестицій чи розмірів видатків на оплату праці. Феномен схильності урядових структур обирати для контролю своєї діяльності більш доступні та прості у визначенні, а не більш відповідні змісту завдань таких структур показники описано в низці відомих наукових робіт західних учених (наприклад [6;7]).

По-друге, недоліками науково-методологічної бази планування й оцінки результативності діяльності вітчизняних податкових органів є те, що теоретичний апарат, розроблений західною наукою ще в ХХ ст., випробований за досвідом багатьох

розвинутих країн, практично не використовується вітчизняними науковцями. Це формує один із напрямів удосконалення методологічного забезпечення оподаткування доходів ФОП: гармонізацію вихідних положень концепцій, покладених в основу вітчизняної податкової політики, із провідними досягненнями західної економічної науки.

Базове бачення обмежень реалізації фіскального і регулюючого потенціалу оподаткування малого і середнього бізнесу та ФОП зокрема можна викласти таким чином. По-перше, зростання податкового тиску спричиняє негативний вплив на економічну активність малого бізнесу. Більше того, після певної межі економічна активність стає еластичною до зростання ставок оподаткування (коефіцієнт еластичності зміни бази оподаткування до зміни податкових ставок стає більшим за «1»), і внаслідок цього скорочується навіть загальна сума податкових надходжень, а не лише масштаби економічної діяльності, оцінені через обсяги виробництва, створених доходів чи чисельності зайнятих. Цей аспект виражено в моделі, що відома як «крива Лаффера» та тривалий час виступає об'єктом досить жорсткої критики з боку науковців, що вважають важливішим не сам рівень податкового тиску, а якість взаємодії уряду і підприємців, спроби комплексної оцінки якої містять, наприклад, рейтинги «doing business» та інші міжнародні програми з оцінки якості інститутів державного економічного регулювання [8; 9].

По-друге, податковий тиск зумовлює поведінкові викривлення, тобто змінює параметри, за яких фірма максимізує прибутки, заміщуючи умови найбільшої виробничої ефективності умовами зменшення податкового навантаження. Зрозуміло, що коли фірми відхиляються від тих умов виробництва, що дозволяють мінімізувати витрати, прагнучи зменшити податкові зобов'язання, це стає чинником невиправданих витрат ресурсів та зменшує суспільний добробут. Провідний напрям еволюції теорії оподаткування особистих доходів від підприємницької діяльності виражає пошук умов, що дозволяють досягати бажаних фіскальних результатів, спричиняючи мінімальні втрати добробуту й економічної активності від оподаткування. Такі втрати вважаються пов'язаними з двома описаними вище аспектами – пригніченням економічної активності через вилучення ресурсів з приватного сектору і викривленням економічної поведінки, через заміщення стимулів до мінімізації виробничих витрат стимулами до зменшення податкових зобов'язань [10–13].

Отже, по-перше, розгляд оподаткування доходів загалом і доходів ФОП зокрема лише в контексті реалізації фіскального потенціалу є беззмістовним. Тоді наукове дослідження зводиться до пошуку умов максимізації поточних податкових надходжень за ігнорування цілого комплексу інших

суспільних наслідків оподаткування. Але оподаткування впливає на диференціацію доходів у суспільстві, на економічну активність населення, на моделі розвитку бізнесу, що стають поширеними чи занепадають. Недарма вітчизняні підприємці традиційно називають недоліки податкової системи провідним чинником, що обмежує їхню інноваційну активність [14].

Отже, якщо ігнорувати весь цей комплекс суспільних наслідків оподаткування, то можна продовжувати досліджувати «фіскальний потенціал оподаткування особистих доходів самий по собі», без урахування впливу оподаткування на структурні та поведінкові (наприклад, інноваційна активність підприємців) зміни в економіці. Але цінність результатів таких досліджень викликає сумніви.

Першим кроком до врахування комплексу суспільних наслідків оподаткування є поглиблення розуміння терміна «податкове навантаження». Саме він використовується для кількісної оцінки негативного тиску оподаткування на масштаби господарської діяльності та економічну активність населення. Відповідно, від трактовки і способів розрахунку цього показника залежить пояснення обмежень, що накладаються вимогами суспільно-економічного розвитку на реалізацію фіскального потенціалу оподаткування. Цей термін використовується у вузькому та широкому розумінні.

У вітчизняній науковій літературі явно переважає вузьке розуміння податкового навантаження як характеристики відношення податкових платежів до суми доходів платника. При цьому за наявності величезного масиву літератури, присвяченої саме проблемам сутності й кількісної оцінки податкового тягара, дискусія обмежується здебільшого двома аспектами.

По-перше, дискусією між прибічниками «безпосередньо кількісного» визначення податкового навантаження, що за всієї різноманітності визначень, наведених у роботах [15; 16], передбачає, що сутність податкового навантаження розкривається через співвідношення суми податкових платежів і суми доходів. Тоді проблематика оцінки податкового навантаження зводиться лише до вибору показника доходу і показника суми податкових надходжень.

По-друге, дискусія між прибічниками «якісного тлумачення» податкового тягара, що розкривають зміст цього терміна через характеристику впливу фіскальної функції оподаткування на підприємства, галузі та приватний сектор економіки загалом, тлумачать цей термін як вираження відносин, що складаються між урядом і господарюючими суб'єктами [17;18]. Однією з полюсних, відмінних від інших є концепція, що передбачає тлумачення податкового тягара як форми прояву ціни суспільних благ та інших форм економічної активності держави, розглядаючи взаємодію між економіч-

ними суб'єктами і державою в контексті обміну: податки – ціна благ, що надаються державою.

У широкому розумінні термін «податковий тягар» використовується для позначення сукупної оцінки тягот, які виникають для платників податків внаслідок виконання фіскальних зобов'язань. Так, у спільному дослідженні українських і західних науковців під податковим навантаженням розуміється не лише власне сума податкових та інших обов'язкових платежів, а й сума видатків, зумовлених веденням податкової звітності. Суто в структурному плані вартість оподаткування складається з таких елементів:

1. Коштів у формі податку, який має бути сплачений державі. Цей компонент фактично визначає так зване номінальне податкове навантаження (statutory tax burden). Розмір платежів залежить від величини ставок оподаткування, їхньої структури, а також правил визначення бази оподаткування. У свою чергу податкові платежі можна поділити на дві основні групи, а саме:

1а) оподаткування доходу;

1б) соціальні платежі (внески на обов'язкове соціальне страхування).

2. Витрати, пов'язані з дотриманням податкового законодавства (tax compliance costs). Йдеться про витрати на визначення (розрахунок) величини податкових платежів, документальне оформлення та сплату податку. Такі витрати, як правило, зростають зі збільшення кількості податків, які має сплатити підприємець, ускладненням правил та процедур оподаткування. Вони також залежать від кількості рівнів урядування, на яких здійснюється справляння та збір податків [19, с. 7].

Особливо важливим є врахування таких (tax compliance costs) видатків для пояснення впливу оподаткування на малий бізнес і мікропідприємництво. Адже видатки на оплату праці чи навіть періодичну оплату послуг кваліфікованого бухгалтера можуть бути значно вищими, ніж передбачені законодавством податкові платежі і, відповідно, значно впливовішими щодо економічної активності малого підприємництва і вибору режиму економічної діяльності. Так, для I групи ФОП в Україні податки не можуть перевищувати 10% мінімальної зарплати, для II групи – 20%, що, зрозуміло, менше за оплату праці податкового бухгалтера.

Відповідно до принципу «віддачі від масштабу», саме другий складник податкового навантаження матиме більший пригнічувальний вплив саме на малий бізнес, бо постійні видатки на ведення податкової звітності будуть накладатися на менші розміри виручки і займати вищу частку сукупних видатків. Ця теза отримала теоретичне обґрунтування і використовується як важливе вихідне положення методичного забезпечення податкової політики, як, наприклад, у [20; 21].

Отже, важливо, що у структурі податкового навантаження традиційно виділяють дві складові частини. Перша – власне податкові зобов'язання, що визначаються згідно з розмірами бази оподаткування та ставками податків. Друга – так звані «витрати дотримання податкового законодавства», що закономірно мають сильніший пригнічувальний вплив на економічну активність малого бізнесу, ніж великого, та зумовлюють особливу вагомість заходів, що впливають саме на цей складник податкового навантаження на малих підприємств, насамперед – на ФОП. Оскільки сам вибір організаційно-правової форми ведення бізнесу без створення юридичної особи свідчить про прагнення мінімізувати витрати на юридичне супроводження господарської діяльності, спрямованість на мінімізацію видатків, необхідних для збереження легального статусу діяльності.

Другий напрям удосконалення усталеного у вітчизняній науці аналітичного інструментарію пояснення, оцінки і прогнозування суспільних наслідків оподаткування доходів підприємств, зокрема ФОП, – конкретизація досить загальних теоретичних принципів оподаткування та оцінка можливості їх застосування в умовах вітчизняної економіки. В цьому сенсі особливо важливою є низка базових принципів щодо реалізації фіскального та регулюючого потенціалу оподаткування особистих доходів за умови мінімізації негативних наслідків посилення податкового тиску та викривлень, зумовлених диференціацією податкового тиску між різними групами платників.

Перший з таких принципів походить від теоретичних узагальнень, зроблених ще в межах класичної економічної теорії. Незважаючи на якісні відмінності системи оподаткування на початкових етапах розвитку капіталістичних економічних систем, це положення зберегло свою актуальність та не відкинуто більш сучасними напрямками економічної науки, а доповнено й розвинуто, продовжуючи відігравати роль важливого методологічного принципу побудови систем оподаткування. Цей принцип стосується розподілу податкового навантаження між факторними доходами, що мають якісно відмінне значення для економічної діяльності. Заробітна плата і доходи на капітал розглядаються як такі, що необхідні для збереження пропозиції ресурсів їх власників – вони встановлюються ринком на мінімальному рівні, необхідному для спонукання власників для певного обсягу пропозиції їх ресурсів. А от рента (спочатку трактувалася лише як земельна, а потім – і як частина доходу від постачання будь-якого іншого ресурсу, що виражає надлишок над кращою доступною для власника ресурсу альтернативою) тлумачиться як дохід, зміна розміру якого не впливатиме на обсяги пропозиції відповідного ресурсу. Відповідно, саме на рентні доходи має бути покладений

переважний тягар оподаткування, щоб отримувати бажані обсяги податкових надходжень ціною найменшої стагнації економічної активності, оскільки навіть повне вилучення рентної частки доходів не зумовить зменшення пропозиції ресурсу, а отже, не знизить обсяги пропозиції і рівень економічної активності. Так, у А. Маршала: «рента є надлишок валового доходу від використання землі над тим, що необхідно для збереження сталого обсягу сільськогосподарського виробництва, та надлишок валового доходу від покращеної землі понад те, що потрібно для того, щоб винагородити його за щорічні витрати нових порцій капіталу і праці» [22, с. 44]. Врахувавши, що рентний елемент може бути присутнім в складі доходу від будь-якого ресурсу, а не лише від землі, знаходимо визначення ренти як «віддачі активу понад його найкращий альтернативний дохід» [23, с. 508]. Відповідно, можемо обґрунтувати, що лише стосовно рентних доходів, вилучаючи певну їх частку у вигляді податку, суспільство не стикається із згортанням пропозиції ресурсів і стагнацією виробництва в приватному секторі.

Стосовно застосування цього теоретичного положення до оподаткування прибутків від малого бізнесу важливо, що передумовою виникнення рентних доходів традиційно вважаються обмеження насичення певної галузі ресурсами: наприклад, обмеження можливості насичення певної галузі капіталом дає змогу втримувати доходи його власників на рівні, вищому за граничну продуктивність капіталу і за доходність у кращій доступній для власників альтернативній галузі [24]. Але саме стосовно малого бізнесу такі обмеження на рухливість ресурсів мінімальні, бар'єри для насичення ресурсами властиві переважно галузям з олігопольною чи монополізованою структурою. Отже, немає теоретичних підстав очікувати формування значної частини рентних доходів саме у сфері малого бізнесу, де є лише мінімальні можливості суб'єктів ринку стримувати насичення галузі ресурсами, відповідно, протидіяти тяжінню факторних доходів до мінімуму, необхідного для збереження затребуваної пропозиції. Відповідно, виділення рентного складника в структурі доходів від малого бізнесу для цілей оподаткування досить проблематичне і не може тлумачитися як перспективний підхід до розподілу податкового навантаження. Проте важливо спрямовувати дію системи оподаткування таким чином, щоб вона сама не ставала чинником штучного обмеження насичення певної галузі ресурсами, а точніше, не обмежувала можливості підприємств потрапити до певної групи платників податків. Якщо за наявності визначених податковим законодавством передумов застосування певного режиму оподаткування суто технічні аспекти взаємодії платників податків з фіскальними органами ускладнюють

оформлення відповідного статусу платника податку для підприємців, то самі процедури оподаткування перетворюються на штучну перепону руху ресурсів між альтернативними системами (режимами) оподаткування і можуть додатково викривлювати ефективний розподіл ресурсів.

Друга група принципів раціонального оподаткування була сформульована ще фундаторами класичної політекономії. Зокрема, у п'ятому томі «хрестоматійної» праці А. Сміта «Про природу і причини добробуту націй», назву якого можна перекласти як «Про державні витрати», виділяються чотири базові принципи оподаткування, що поширено спрощено трактуються в сучасних вітчизняних публікаціях. Зокрема, перший принцип часто зводять лише до банальності приблизно такого змісту: «податки повинні сплачувати всі громадяни, кожний – відповідно до свого доходу». Проте насправді йдеться про важливі принципи розподілу податкового навантаження: «Піддані держави мають брати участь в утриманні уряду відповідно до своєї здатності і сил, тобто відповідно до доходу, яким вони користуються під заступництвом і захистом держави». Звернемо увагу, що наведене формулювання скоріше нагадує відомий у сучасній науці принцип розподілу податкового навантаження «згідно з отриманою вигодою», ніж принцип «згідно з платоспроможністю» [25]. І далі: «Витрати уряду щодо окремих осіб, що становить населення великої нації, подібні витратам з управління великим маєтком, що належить кільком власникам, які зобов'язані брати участь у таких витратах, відповідно до своєї частки в маєтку. Дотримання цього положення або нехтування ним приводить до так званої рівності або нерівності оподаткування» [25]. Отже, А. Сміт розглядає доходи, по-перше, як благо, що «отримується індивідом під захистом і заступництвом держави». По-друге, тлумачить розмір доходів як єдиний і визначальний чинник «спроможності індивіда» виконувати свої обов'язки щодо сплати податків, а отже, єдину дійсно обґрунтовану основу визначення розмірів податкових зобов'язань. Тобто вже А. Сміт наполягав, що не природа доходів, а їхній розмір мають визначати обсяги сплачуваних податків.

Також у підходах А. Сміта можна побачити передумови виділення проблеми «передавання і зміщення податкового тягаря»: «будь який податок, зауважимо це раз і назавжди, в кінцевому рахунку падає тільки на один із цих трьох вищезгаданих видів доходу (рента, зарплата та прибуток – М.Л.), отже, є обов'язково нерівним, оскільки не зачіпає двох інших. У подальшому розгляді різних податків я майже не буду спеціально згадувати цей вид нерівності, а здебільшого буду обмежувати свої зауваження тією нерівністю, яка створюється окремим податком, що нерівномірно оподатковує певний вид приватного доходу» [25].

Другий і третій принципи оподаткування А. Сміта явно перетинаються із сучасним баченням податкового тягаря, що спричиняється не лише вилученням певної частки доходу, а й витратами на визначення і верифікацію податкових зобов'язань, дотримання процедур їх виконання, узгодження їх результатів з податковими органами держави: «Податок, який зобов'язується сплачувати кожна окрема особа, повинен бути точно визначений, а не довільний. Термін сплати, спосіб платежу, сума платежу – все це повинно бути ясно і виразно для платника і для всякого іншого особи. Там, де цього немає, кожна особа, оподатковувана таким податком, віддається більшою чи меншою мірою у владу збирача податків, який може обтяжувати податок для будь-якого неугодного йому платника або вимагати для себе загрозою такого обтяження подарунок чи хабар. Невизначеність оподаткування розвиває нахабність і сприяє підкупності того розряду людей, які й без того не користуються популярністю, навіть у тому разі, якщо вони не відрізняються нахабством і продажністю» [25].

Щодо третього принципу: «Кожен податок має стягуватися в той час і в такий спосіб, щоб платникові було найзручніше платити його. Податок на ренту з землі або будинків, що сплачується в той саме строк, коли зазвичай сплачуються ці ренти, стягується якраз у той час, коли платнику, мабуть, найзручніше внести його, або коли у нього, швидше за все, будуть гроші для сплати. Податки на предмети розкоші, в кінцевому підсумку, перекладаються на споживачів і зазвичай у такий спосіб, що є дуже зручним для нього. Він сплачує їх поступово, в міру того, як купує такі товари. І оскільки він вільний купувати чи не купувати їх, то його власна вина, якщо йому доводиться відчувати скільки-небудь значну незручність від таких податків» [25].

Четвертий принцип оподаткування за А. Смітом явно перекликається із інструментами аналізу суспільних наслідків оподаткування, розробленими значно пізніше і в межах неокласичної теорії, таких як трикутник Харбергера, розміри надлишків споживачів і виробників як основа оцінки суспільного добробуту, генерованого ринком, та інші: цей принцип відображає, по-перше, той факт, що витрати приватного сектору від оподаткування далеко не вичерпуються власне сумою податкових платежів. По-друге, що розмір таких втрат має виступати основою для оцінки доцільності вилучення доходів через оподаткування та порівнюватись із вигодою, отриманою платниками від діяльності держави: «Кожен податок має бути так задуманий і розроблений, щоб він забирив із кишень народу якомога менше понад те, що він приносить державній скарбниці. Податок може забирати з кишень народу набагато більше, ніж він приносить державній скарбниці, чотирма такими шляхами: по-перше, збирання його може

вимагати великого числа чиновників, платня яких може поглинати велику частину тієї суми, яку приносить податок; по-друге, він може ускладнювати розширення праці населення і перешкоджати йому займатися тими промислами, які можуть давати гроші на прожиття і роботу великій кількості людей. Зобов'язуючи людей платити, він може цим зменшувати або навіть знищувати фонди, які дали б їм можливість із більшою легкістю робити ці платежі. По-третє, конфіскаціями та іншими покараннями, яким піддаються нещасні люди, які намагаються ухилитися від сплати податку, він може часто розоряти їх і таким чином знищувати ту вигоду, яку суспільство могло б отримувати від програми їх капіталів. Нерозумний податок створює велику спокусу для контрабанди, а кари за контрабанду повинні посилюватися відповідно до спокуси. Закон всупереч усім звичайним принципам справедливості спершу створює спокусу, а потім карає тих, хто піддається їй. По-четверте, примушуючи людей до частих відвідин і неприємного спілкування з податківцями, податок може завдавати їм багато зайвих хвилювань, неприємностей і утисків; і хоча неприємності, строго кажучи, не являють собою витрати, проте вони, без сумніву, еквівалентні витратам» [25].

Також у межах сучасної теорії оподаткування розроблені інструменти, що дозволяють диференціювати вплив на економічну активність, структуру виробництва і розподілу доходів податків, що накладаються у формі специфічних податків і податків «ad valorem». Стосовно оподаткування доходів ФОП в Україні перехід від специфічних податків (встановлюються в розмірі фіксованого внеску, що не залежить від розміру бази оподаткування) до податків «ad valorem» відбувається внаслідок диференціації принципів оподаткування доходів ФОП I, II та III груп (останні оподатковуються за принципом «ad valorem», а перші дві групи – за специфічним податком, розмір якого не залежить від бази оподаткування). Загалом, специфічний податок є різновидом паушальних податків. Останні – це такі, розмір яких залежить від рис платника податку, які він не може змінити (від статі, віку тощо), або загалом не залежить від платника податку.

Теоретично паушальні податки вважаються такими, що мають мінімальний викривлюючий вплив, тобто мінімально змінюють результати конкурентного ринкового визначення пропорцій розподілу ресурсів між альтернативними напрямками використання й доходів між суб'єктами господарювання і власниками різних факторів виробництва. Це зумовлюється саме тим, що незалежність розміру податку від параметрів господарської діяльності усуває стимули до неефективного розподілу ресурсів задля зменшення бази оподаткування чи зниження застосовуваної до платника ставки

податку. Проте, зрозуміло, такі податки мають мінімальний регулюючий потенціал. Отже, узагальнюючи, відзначимо, що саме паушальні податки і такий їхній різновид, як специфічні податки, мають мінімальний поведінковий аспект впливу на економічну активність.

Найбільш абстрактне уявлення про макроекономічні аспекти оподаткування надає «крива Філіпса», що відбиває закономірність послідовної зміни двох типів функціональної залежності між рівнем оподаткування (ефективною ставкою оподаткування) і розмірами податкових надходжень [26].

До досягнення певного (біфуркаційного) рівня зростання податкової ставки супроводжується збільшенням обсягів податкових надходжень, але все меншими і меншими темпами (перша похідна функції залежності суми податкових надходжень від ефективною податкової ставки позитивна, а друга – негативна). Після досягнення деякого «критичного» рівня податкового навантаження подальше підвищення ефективною податкової ставки зумовлює вже скорочення суми податкових надходжень, бо скорочення економічної активності (і відповідне зменшення бази оподаткування) в офіційному секторі економіки переважає ефект від збільшення частки доходів, що вилучається до бюджету [26;27;28].

Висновки з проведеного дослідження. Важливою властивістю наведених моделей є використання суто формальних підходів до виявлення функціональних залежностей між параметрами оподаткування й економічної активності бізнесу та показниками галузевих ринків і національної економіки. Відповідно, всю сукупність інституціональних факторів, що виражають специфічність господарських форм, поширених у межах певного конкретного суспільства, такі моделі просто ігнорують. Зокрема, і здатність фіскальних органів реалізовувати цільові параметри своєї діяльності, обмеження, що накладають на різні податкові цілі національні, соціальні, політичні й адміністративні умови, такими моделями просто ігноруються.

Наблизити такі абсолютно абстрактні теоретичні побудови (що оперують моделями досконало конкурентних ринків і абсолютної мобільності ресурсів) була покликана теорія «другого кращого», яка створює базу для пошуку кращих із досяжних, а не теоретично оптимальних пропорцій розподілу ресурсів і доходів. При цьому чим більше реальних обмежень руху ресурсів, прийняття рішень та раціональної координації економічної діяльності ми враховуємо, тим реалістичнішими стають моделі, розроблені в межах цієї теорії, проте тим складнішим стає їх математичний апарат і тим далі реально досягне найкраще рішення стає від «теоретично оптимального». Тому з урахуванням факту, що в реальній економіці певні викривлення є необхідними (мінімально

необхідне «спотворююче» оподаткування, наявність природних монополій в галузях із додатним ефектом масштабу, інші апріорні форми державного втручання в ринкові механізми), загальна форма пошуку принципів «оптимального оподаткування» може бути представлена двома етапами. По-перше, визначення пріоритетної функції оподаткування, тобто тієї, характеристики виконання якої розглядатимуться на цьому етапі як цільові. По-друге, формулювання обмежень, що мають дотримуватися в процесі оптимізації цільової функції, тобто визначення прийнятних меж характеристик виконання інших функцій оподаткування, що не мають порушуватися у процесі оптимізації цільової функції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. P. Diamond, J. Mirrlees Optimal taxation and public production / *American economic review* 61 (1971) С. 8–27.
2. Слатвінська М.О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи / М.О. Слатвінська. Одеса: ОНЕУ, 2012. 252 с. (Монографія).
3. Richard M. Bird. Subnational Taxation in Developing Countries: A Review of the Literature // *The World Bank*. October 2010. WPS5450. 54 p.
4. Захарова Н.І., Тараненко В.Є., Хіміч К.І. Критерії оцінювання фіскальної ефективності місцевого оподаткування / Н.І. Захарова, В.Є.Тараненко, К.І.Хіміч // *Вісник ДДФА. Економічні науки*. № 2. 2012. С. 162–170.
5. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? К.: Нісд, 2010. 80 с.
6. R. Filimon, T. Romer, and H. Rosental Asymmetric information and agenda control: the bases of monopoly power in public spending / *Journal of public economics*. February, 1982. С. 51–70.
7. Lee, Y., Gordon, R.H., 2005. Tax Structure and Economic Growth. *Journal of Public Economics* 89, с. 1027–1043.
8. Persson T., Tabellini G. Political Economics and Public Finance // *NBER Working Paper*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research. 1999. № 7097.
9. Myles, Gareth (2009). Economic Growth and the Role of Taxation – Aggregate Data. *OECD Economics Department Working Papers* No. P. 714.
10. J.E. Stiglitz, P. Dasgupta Differential taxation, Public goods and economic efficiency / *Review of economic studies* № 39 (1971), p. 151–174.
11. Samuelson P. (eds) Pure theory of public expenditures and taxation // *Public economics*. London: Macmillan. 1969. P. 116–144.
12. Tanzi V. Fundamental Determinants of Inequality and the Role of Government // *IMF Working Paper*. - Washington: International Monetary Fund. 1998. 98/178. 48 p.
13. P. Diamond, J. Mirrlees Optimal taxation and public production / *American economic review* 61 (1971) P. 8 – 27.
14. Звіт про НДР «Створення високопродуктивних робочих місць в економіці України у процесі реалізації державних цільових програм та інфраструктурних проектів» НДІ праці й зайнятості населення України, Мінпраці й соціальної політики України, 2013 р.
15. Фуга К.С. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств / К.С. Фуга // *Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. 2015. С. 396.
16. Білостоцька В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.О. Острівецький // *Фінанси України: науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України*. 2002. № 12. С. 75–79.
17. Новіков М.А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення / М.А. Новіков // *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 2. С. 284–293.
18. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А.М. Соколовська // *Економіка України*. 2006. № 7. С. 4–12.
19. Бетлій О. Спрощена система оподаткування в Україні: оцінка в контексті сучасних реалій / О. Бетлій, І. Бураковський, К. Кравчук. Київ: USAID ЛЕВ, 2015. 43 с.
20. J. Slemrod, "The Etiology of Tax Complexity: Evidence from US State Income Tax Systems," *Public Finance Review*, vol. 33, no. 3, pp. 279–299, 2005.
21. Луніна І.О. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації / І.О. Луніна, О.О. Булана, Н. Б. Фролова. К: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2014. 296 с. (колективна монографія).
22. Маршал А. Принципы экономической науки / А. Маршал. М: Прогнесс, 1993. 286 с.
23. Раух Д.М. Основні проблеми економіки розвитку / Д.М. Раух, Д.Е. Майєр, А.С. Філіпенко. Київ: Либідь, 2003. 688 с.
24. Ворчестер Д. Пересмотр теории ренты / Д. Ворчестер // *Вехи экономической мысли / – СПб: Экономическая школа, 2000. (т. 3, Рынки факторов производства). (Библиотека «Экономической школы»; Вып. 27).*
25. Смит А. Исследование природы причин богатства народов / А. Смит. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/05.php.
26. Kevin D. Hoover. Phillips Curve / *The Concise encyclopedia of economics*. URL: <http://www.econlib.org/library/Enc/PhillipsCurve.html>
27. Агапова Т.А. Макроэкономика / Т.А. Агапова, Т.Ф. Серегина. М: «Дело и Сервис» МГУ имени М.В.Ломоносова, 2005. 464 с.
28. Arnold J. (2008). Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries. *OECD Economics Department Working Papers* 643, OECD Publishing.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ЕТАПИ ТА МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ:
УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІДSTAGES AND METHODS OF INVENTORY MANAGEMENT:
MANAGEMENT APPROACH

У статті обґрунтовано необхідність трансформації функцій та завдань, які постають перед суб'єктами інвентаризаційного процесу для ефективнішої реалізації оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Для цього представлено етапи проведення інвентаризації, що виокремлюються в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців, деталізовано підетапи, завдання та функції бухгалтерії на етапі перевірки. Узагальнено управлінські завдання, вирішення яких покликана забезпечити інвентаризаційна комісія. Наведено основні методи, які використовуються під час проведення інвентаризації. Запропоновано розширений перелік процедур інвентаризації в розрізі етапів її здійснення, під час переходу до організації інвентаризаційного процесу, орієнтованого на потреби управління.

Ключові слова: інвентаризація, етапи інвентаризації, методи інвентаризації, процедури інвентаризації, управлінське рішення.

В статті обоснована необхідність трансформації функцій і завдань, котрі стоять перед суб'єктами інвентаризаційного процесу для більш ефективної реалізації оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Для цього представлені етапи проведення інвентаризації, котрі виділяються в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених, деталізовані підетапи, завдання і функції бухгалтерії на

етапі перевірки. Обобщены управленческие задания, решение которых призвана обеспечить инвентаризационная комиссия. Приведены основные методы, которые используются при проведении инвентаризации. Предложен расширенный перечень процедур инвентаризации в разрезе этапов ее осуществления, при переходе к организации инвентаризационного процесса, ориентированного на нужды управления.

Ключевые слова: инвентаризация, этапы инвентаризации, методы инвентаризации, процедуры инвентаризации, управленческое решение.

The article substantiates the necessity of transformation of the functions and tasks faced by the subjects of the inventory process for more effective realization of operational, tactical and strategic goals of the enterprise. For this purpose, the stages of inventory, which are distinguished in the studies of domestic and foreign scientists, are detailed, sub-stages, tasks and functions of accounting at the stage of verification. Generalized management tasks, the solution of which is to provide an inventory commission. The main methods used during inventory are given. An expanded list of inventory procedures is proposed in terms of the stages of its implementation, with the transition to the organization of an inventory process, oriented to the needs of management.

Key words: inventory, stages of inventory, inventory methods, inventory procedures, management decision.

УДК 657

Височан О.О.

к. е. н., доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Місія бухгалтерського обліку в управлінському контурі підприємства полягає в наданні достовірної інформації для прийняття обґрунтованих господарських рішень.

Інформаційна функція є головною для бухгалтерського обліку (завдяки їй здійснюється забезпечення керівників усіх рівнів і рангів необхідними даними про діяльність підприємства), тоді як інші функції є похідними від неї. Ефективність її реалізації безпосередньо залежить від якості опрацювання та передачі інформації системою бухгалтерського обліку, водночас необхідно враховувати, що бухгалтери не можуть виступати гарантом об'єктивності та правдивості первинної інформації, яка отримується ними із зовнішнього середовища [1, с. 162]. Для цього необхідна налагоджена система контролю, одним з найбільш продуктивних засобів якого є інвентаризація.

Важливість цього інструмента обліку й контролю визнається всіма науковцями та практиками.

Як зауважує Я.В. Соколов, «будь-яка облікова робота розпочинається з інвентаризації, тобто з опису майна, яке комусь належить. І приватні особи, і держава завжди проводили перерахунок цінностей, щоб взнати, примножуються чи зменшуються ресурси приватного господарства чи країни» [2]. Нині проблемою будь-якого підприємства є забезпечення безпеки ресурсів та їх раціонального економного використання, уникнення непродуктивних втрат. Одним з найбільш важливих засобів контролю над збереженістю господарських засобів є інвентаризація, під час здійснення якої перевіряється збереженість цінностей, звіряється фактична їх наявність з даними бухгалтерського обліку. Інвентаризація майна та зобов'язань компанії є не лише однією з необхідних процедур системи внутрішнього контролю, але й обов'язковим елементом облікової політики організації [3, с. 61].

Однак визнання дієвості інвентаризації для вирішення низки важливих прикладних завдань

у сфері бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю ще не означає відсутності проблем теоретико-методологічного характеру під час його практичної реалізації на підприємствах різних галузей та форм власності.

Як правильно зазначає Н.І. Даниленко, «безпосередньо процес інвентаризації займає досить тривалий час, оскільки інвентаризація проводиться по кожній матеріально відповідальній особі і по кожному місцю зберігання майна. Більше того, проведення інвентаризації – це складний захід, оскільки потрібно не лише дотримуватися вимог офіційних документів, але й враховувати «людський фактор»» [4, с. 42]. Проти утвердження інвентаризації як обов'язкового методу контролю виступали й особи, відповідальні за товарно-матеріальні цінності, й працівники бухгалтерії, які документально оформляють результати інвентаризації та звіряють документальні звіти з дійсністю. Основним недоліком цього процесу є витрачання значної кількості часу [5, с. 210]. Ускладнення господарських зв'язків, поява нових об'єктів обліку зробили процес здійснення інвентаризаційних робіт більш заплутаним, підвищили вимоги до професійних якостей членів інвентаризаційної комісії, створили підґрунтя переорієнтації цілей інвентаризації з вирішення локальних обліково-контрольних завдань на розв'язання проблем у сфері управління ресурсами суб'єкта господарювання.

Водночас в наукових колах досі спостерігається ставлення до інвентаризації як суто технічного прийому в теорії та практиці бухгалтерського обліку й контролю. В.М. Рожелюк та І.Я. Романків вказують на те, що дослідження практичного та теоретичного досвіду проведення інвентаризації дає змогу визначити такі об'єкти її процесу, як наявність і стан ресурсів підприємства, їхня реальна вартість та оцінка, умови та порядок цінностей, дотримання правил утримання та експлуатації основних засобів [6, с. 184]. На наш погляд, така позиція штучно звужує можливості використання інвентаризації як одного із засобів управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розв'язання низки завдань, пов'язаних з організацією та методикою проведення інвентаризації у суб'єктів господарювання різних галузей та форм власності (зокрема, небюджетних неприбуткових організацій), здійснили С.В. Бардаш, Т.В. Давидюк, Н.І. Даниленко, М.Я. Дем'яненко, М.В. Дубініна, О.В. Дудкевич, Є.В. Калюга, О.В. Кондовіна, М.Д. Корінко, Д.Л. Кузьмін, М.Л. Макальська, С.О. Олійник, В.М. Пархоменко, С.Н. Поленова, Л.К. Сук, О.В. Харламова, Л.В. Чижевська, В.В. Чудовець та інші науковці.

Водночас окремі питання, пов'язані з дослідженням етапів, методів та процедур проведення

інвентаризації в управлінському контурі підприємства, залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Мета статті продиктована актуальністю тематики дослідження та може бути сформульована як обґрунтування необхідності трансформації функцій та завдань, які постають перед суб'єктами інвентаризаційного процесу, для ефективнішої реалізації оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства.

Завдання покликані деталізувати наведену мету й полягають у:

- представленні етапів проведення інвентаризації, що виокремлюються у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців;
- деталізації підетапів, завдань та функцій бухгалтерії на етапі перевірки;
- узагальненні управлінських завдань, вирішення яких покликана забезпечити інвентаризаційна комісія;
- наведенні основних методів, які використовуються під час проведення інвентаризації;
- пропозиції розширеного переліку процедур інвентаризації в розрізі етапів її здійснення, під час переходу до організації інвентаризаційного процесу, орієнтованого на потреби управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння необхідності трансформування функцій інвентаризації для максимально ефективного виконання завдань управління ресурсами на підприємстві слід узагальнити наявні теоретичні напрацювання щодо організації інвентаризаційного процесу.

У більшості наукових джерел етапи проведення інвентаризації представлені щодо процесного підходу до управління складними економічними системами з виокремленням підготовчого та завершального етапів, а також етапу власне перевірки.

На етапі перевірки виокремлюють такі підетапи, як натуральна та документальна перевірки (перевірка фактичної наявності майна та зобов'язань); таксувальний етап (внесення в описи (акти) грошових оцінок майна та зобов'язань за даними первинних документів та бухгалтерського обліку); порівняльно-аналітичний етап (встановлення відхилень між значеннями показників за даними обліку та їх фактичними значеннями, виявленими в процесі інвентаризації) [4, с. 48; 7; 8, с. 26; 9; 10].

Фактично такий перелік продиктований стандартними функціями бухгалтерії, які вона виконує під час здійснення інвентаризації (табл. 1).

Такий підхід можна вважати суто технічним, спрямованим перш за все на забезпечення інформаційної та контрольної функцій інвентаризації, адже він не здатен повністю задовольнити управлінські потреби, оскільки не реалізує усього потенціалу оперативного контролю та не містить превентивних заходів недопущення відхилень у майбутньому.

Таблиця 1

Основні етапи інвентаризації, документи, які оформляються під час її проведення, та функції бухгалтерії [10]

Етапи інвентаризації	Документи, які оформляються під час інвентаризації	Функції бухгалтерії
Підготовчий	Наказ керівника про проведення, розписки матеріально відповідальних осіб.	Встановлення залишків майна та зобов'язань за обліковими даними.
Звірка фактичного стану з даними бухгалтерських документів	Акти інвентаризації, інвентаризаційні описи.	Участь в перевітках, які здійснюються інвентаризаційною комісією.
Таксувальний		Надання даних про наявні оцінки майна та зобов'язання.
Аналітичний	Акти інвентаризації, звіральні відомості.	Перевірка даних, які містяться в актах та описах, виявлення причин відхилень, підготовка пропозицій з відображення в обліку результатів інвентаризації.
Завершальний	Відомість обліку результатів інвентаризації, наказ керівника про затвердження результатів інвентаризації.	Внесення бухгалтерських записів в облікові реєстри, зберігання документів з обліку результатів інвентаризації.

Інвентаризація як інструмент управлінської діяльності, на наш погляд, покликана вирішувати такі основні завдання:

- оцінювання поточного стану збереження матеріальних цінностей, напрацювання рекомендацій щодо його покращення;
- оцінювання рівня дотримання встановлених на підприємстві нормативів, а також законодавчої дисципліни;
- встановлення причин виникнення нестач та розкрадань в кожному окремому випадку, виявлення загальних тенденцій загалом по підприємству;
- аналіз впливу виявлених нестач та розкрадань на виконання планових показників (тижневих, місячних, кварталних) за обсягами реалізації, забезпеченістю ресурсами, надходженням готівкової виручки, товарообігом тощо;
- підтримання прийняття рішень у сфері управління персоналом щодо оцінювання якості роботи матеріально відповідальних осіб;
- розроблення рекомендацій щодо оптимізації потоку документів на підприємстві;
- дослідження впливу чинників на ефективність інвентаризаційних робіт.

Таким чином, на попередньому (підготовчому) етапі інвентаризації відбувається вжиття комплексу не лише організаційно-технічних заходів щодо підготовки наказу про проведення, встановлення строків здійснення, охоплення об'єктів інвентаризації та формування комісії, але й управлінських про моделювання можливих варіантів дій за виникнення нештатних ситуацій під час інвентаризації, прогнозування ризиків виявлення нестач та розкрадань, аналіз результатів попередніх інвентаризацій, розроблення мотиваційних програм для матеріально відповідальних осіб за належне виконання ними посадово-функціональних обов'язків тощо.

Під час безпосереднього проведення інвентаризації, окрім стандартних процедур, пов'язаних з виявленням фактичної наявності майна, його оцінюванням та зіставленням з даними бухгалтерського обліку, складанням інвентаризаційних описів та актів, слід провести комплекс дій, пов'язаних зі вжиттям заходів поточного контролю для максимально оперативного усунення виявлених недоліків у системі складського, касового та інших видів обліку, зберіганні та доступі до матеріальних цінностей, претензійно-позовній роботі тощо.

Результатом завершального етапу інвентаризаційних робіт є не лише документальне оформлення результатів інвентаризації, але й розроблення дій, спрямованих на недопущення виявлених недоліків у майбутньому, коригування бюджетних показників фінансово-господарської діяльності з урахуванням встановлених нестач, вдосконалення системи внутрішнього контролю, а також формування низки рекомендацій, покликаних підвищити ефективність управління ресурсами підприємства.

Доходимо висновку про необхідність розширення процедур, які реалізуються на кожному з етапів інвентаризації (під час класичної інвентаризації, спрямованої на виконання суто інформаційної та контрольної функцій) відповідно до зростаючих потреб та запитів управління ресурсами на підприємстві (рис. 1).

Запропонований підхід не заперечує необхідності застосування класичних засобів інвентаризації, а лише вказує на необхідність розширення її функцій, вирішуваних завдань та інструментарію для забезпечення потреб системи управління підприємством та підтримки прийняття господарських рішень.

Законодавством передбачені різноманітні форми та методи проведення інвентаризації.



Рис. 1. Розширення процедур інвентаризації в розрізі етапів її здійснення, під час переходу до організації інвентаризаційного процесу, орієнтованого на потреби управління

Джерело: власна розробка

Організація повинна використовувати ці форми та методи під час складання наказу про облікову політику, встановлення порядку проведення інвентаризації з урахуванням специфіки власної діяльності та задач, які необхідно вирішити під час інвентаризації [4, с. 45].

Основними методами, які використовуються для вирішення наведених завдань, є такі.

1. Розрахунковий метод. Арифметичний прийом, який полягає в отриманні результату шляхом обчислення певних величин з використанням математичних операцій. Метод виконує як основну функцію для виявлення нестач і розкрадань, так і допоміжну під час здійснення аналізування та оцінювання отриманих результатів інвентаризації.

2. Метод облікової оцінки. Вартісне представлення бухгалтерських об'єктів з урахуванням рекомендацій П(С)БО. Метод необхідний для зіставлення результатів проведеної інвентаризації з даними первинної документації, облікових регістрів та фінансової звітності.

3. Метод необлікової оцінки. Встановлення відповідності об'єктів наперед заданим критеріям, обмеженням, результативним показникам. Для практичної реалізації цього методу до інвентаризаційної роботи в складі комісії повинні бути залучені експерти за профілем діяльності.

4. Аналітичні методи. Широкий спектр кількісних та якісних методів (порівняльних, факторних, функціонально-вартісних тощо), які застосовуються для дослідження складу об'єктів бухгалтерського обліку, стану господарських процесів на підприємстві, причин виникнення нестач тощо.

5. Метод перевірки. Сукупність методів контролю, за допомогою яких об'єкт обстежується з використанням зустрічної звірки, моніторингу законодавчо-нормативних положень, набору стандартизованих чи індивідуальних якісних параметрів, візуального огляду, контрольних замірів тощо (зокрема, методи перевірки фактичної наявності). Це до певної міри синтетичний засіб, який містить елементи всіх попередніх методів, а його основна мета полягає в пошуку аргументів для встановлення правильності, відповідності дійсності. Критерії правильності повинні бути встановлені законодавчо, галузевими рекомендаціями чи внутрішніми положеннями.

Встановлення переліку технічних прийомів, за допомогою яких здійснюється інвентаризаційний процес, є важливим завданням під час конкретизації змісту інвентаризації [11, с. 45]. Погоджуємось з М.Я. Дем'яненком та В.В. Чудовець, які стверджують: «Необхідно проводити чітку межу між функціональною роллю інвентаризації як елементу методу обліку та контролю і як методичного

прийому ревізії. В першому випадку вона розглядається в широкому розумінні і виконує контрольну функцію, пов'язану з перевіркою законності та доцільності тих чи інших господарських операцій, у другому – в більш вузькому і використовується під час організації контрольно-ревізійної роботи тільки як огляд об'єктів контролю в натурі» [12, с. 35–36].

Як зауважує Т.П. Смержанюк, під час виокремлення етапів враховуються такі базові критерії та принципи, як існування логічного взаємозв'язку інвентаризаційних процедур та прийомів, їх здійснення різними органами та посадовими особами підприємства у чітко встановлених часових межах з оформленням відповідних документів інвентаризації. Поділ інвентаризації на етапи є необхідною передумовою створення ефективної та раціональної методики її здійснення [13, с. 66–67].

Конкретний набір методів та процедур, які використовуватимуться під час здійснення інвентаризації, залежить від таких двох основних факторів, як охоплення об'єктів інвентаризації та характер вирішуваних управлінських задач.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснене дослідження дало змогу зробити такі висновки:

1) класичний підхід передбачає виокремлення підготовчого та завершального етапів проведення інвентаризації, а також етапу безпосередньої перевірки, який розбивається на підетапи звірки, таксування й аналітичного опрацювання даних;

2) під час реалізації концепції інвентаризаційного процесу, орієнтованого на запити управління, основними його завданнями є моделювання можливих варіантів дій за виникнення нештатних ситуацій під час інвентаризації, прогнозування ризиків виявлення нестач та розкрадань, аналіз результатів попередніх інвентаризацій, вжиття заходів поточного контролю для максимально оперативного усунення виявлених недоліків у системі складського, касового та інших видів обліку, коригування бюджетних показників фінансово-господарської діяльності з урахуванням встановлених нестач, що, зрештою, покликано підвищити ефективність управління ресурсами підприємства;

3) основними методами, які використовуються для вирішення управлінських завдань засобами інвентаризації, є розрахунковий метод, метод облікової оцінки, метод необлікової оцінки, аналітичні методи та методи перевірки.

Перспективним напрямом майбутніх досліджень вважаємо деталізацію методів інвентари-

зації співвідносно із завданнями, які вирішуються менеджментом підприємства у сфері управління ресурсним потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Височан О.С., Кіш І.Р. Трансформація інформаційної функції бухгалтерського обліку як відповідь на виклики сучасної економіки. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 3. С. 160–165.
2. Соколов Я.В. Инвентаризация: история и современность. URL: <https://buh.ru/articles/documents/13623>.
3. Яценко К.С., Моисеенко Е.С., Агафонова М.С. Инвентаризация как метод экономического контроля. *Научное обозрение. Экономические науки*. 2016. № 5. С. 61–65.
4. Даниленко Н.И. Методологические аспекты проверки правильности учета хозяйственных операций в государственных (муниципальных) учреждениях. *Международный бухгалтерский учет*. 2013. № 13 (259). С. 41–52.
5. Гладышев В.В. Современные способы автоматизации процесса инвентаризации. *Известия Оренбургского государственного аграрного университета. Экономические науки*. 2011. № 30-1. Т. 2. С. 210–213.
6. Рожелюк В.М., Романків І.Я. Інвентаризація як визначальний метод організації обліку переробних підприємств аграрного сектору. *Інноваційна економіка*. 2013. № 1 (39). С. 183–186.
7. Герасимова В.Ю., Боброва Е.А. Инвентаризация и отражение ее результатов в бухгалтерском учете. *Научные записки*. 2012. № 2 (6). URL: <http://orelgiel.ru/docs/nauchzap/28-gerasimova-bobrova.pdf>.
8. Калюга Є.В. Зміст, порядок проведення і вдосконалення методичних прийомів інвентаризації. *Вісник податкової служби України*. 2001. № 5. С. 24–30.
9. Кондовина О.В. Порядок проведения инвентаризации и отражения ее результатов по отечественным и международным стандартам учета. *Аваль*. 2005. № 1. С. 58–71.
10. Макальская М.Л. Инвентаризация. *Некоммерческие организации в России*. 2004. № 6. URL: <http://www.nkor.ru/articles/2004/6/1229.html>.
11. Терещенко С.І. Інвентаризація та ресурсна паспортизація аграрних формувань. *Економіка АПК*. 2015. № 2. С. 43–49.
12. Дем'яненко М.Я., Чудовець В.В. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку: монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. 268 с.
13. Смержанюк Т.П. Інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю. *Молодий вчений*. 2015. № 2 (17). С. 66–69.

ОЦІНКА ЗАПАСІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

ORDER OF EVALUATION OF STORES: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

УДК 657:330.123.3

Костюнік О.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
фінансів, обліку і аудиту
Національний авіаційний університет

Гудима В.Ю.

студентка
Національний авіаційний університет

У статті визначено сутність виробничих запасів та їх оцінки, обґрунтовано підходи до оцінювання собівартості запасів. Визначено особливості обліку виробничих запасів та контролю за динамікою їх змін. За таких умов відіграють велику роль оцінювання запасів, формування інформації стосовно їх наявності, визначення резервів підвищення ефективності їх використання відповідно до встановлених нормативів.

Ключові слова: запаси, оцінка запасів, собівартість, методи оцінювання, первісна вартість, чиста вартість.

В статье определена сущность производственных запасов и их оценки, обоснованы подходы к оцениванию себестоимости запасов. Определены особенности учета производственных запасов и контроля динамики их изменений. При таких условиях играют большую роль оценивание запасов, форми-

рование информации об их наличии, определение резервов повышения эффективности их использования в соответствии с установленными нормативами.

Ключевые слова: запасы, оценка запасов, себестоимость, методы оценки, первоначальная стоимость, чистая стоимость.

The article defines the essence of production stocks and their estimation, substantiates approaches to the estimation of the prime cost of stocks. The features of accounting and control over the dynamics of changes in inventories are determined. Under such conditions, an important role is played by the assessment of stocks, the formation of information on their availability, the definition of reserves to increase the efficiency of their use in accordance with established standards.

Key words: inventories, valuation of inventories, cost, valuation methods, initial value, net worth.

Постановка проблеми. Запаси займають найбільшу частину в структурі оборотних активів підприємства та відіграють важливу роль у його операційній діяльності. Через те що запаси належать до найбільш питомого об'єкта, який є власністю підприємства, їх оцінювання під час надходження та вибуття є одним з найважливіших питань, тому що результати відображення запасів у первинному обліку прямо впливають на кінцевий результат фінансової діяльності. Недоопрацьований спосіб обліку витрат підприємства, які визначені за національними стандартами бухгалтерського обліку, обумовлює необхідність вирішення питань оцінювання запасів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання оцінювання запасів завжди приділялась велика увага. Можна виділити таких вітчизняних вчених-економістів, як Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, та таких зарубіжних науковців, як П.С. Безруких, П.П. Новиченко, І.І. Поклад, С. Брю, К. Макконелл, Й.С. Мацкевічюс, Б. Нідлз, П. Самуельсон, С.А. Стуков. Створення нових умов господарювання для вітчизняних підприємств сприяло розробленню нових підходів до питань обліку та оцінювання запасів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й аналіз наукових праць щодо оцінювання запасів, визначення проблем та пошуку методів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В бухгалтерському обліку інформація щодо запасів та розкриття її у фінансовій звітності регламентується Положенням (стандартом) бухгалтер-

ського обліку 9 «Запаси». Відповідно до П(С)БО 9 запаси – це активи, які утримуються підприємством для подальшого їх продажу, необхідні для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг та управління господарською діяльністю [1].

Підприємство оцінювання запасів здійснює під час їх надходження, вибуття або на дату балансу. Залежно від того, яким способом запаси надходять на підприємство, визначається їх первісна вартість. Підприємство отримує запаси в результаті власного виробництва, внесення до статутного капіталу підприємства, безоплатної їх передачі, їх купівлі за власні кошти тощо. Якщо запаси зараховуються на баланс за їх первісною вартістю, до них включають витрати, що були здійснені на їх придбання або виготовлення [3]. Щодо запасів, які підприємство виготовляє власними силами, то їх первісною вартістю вважається собівартість їх виробництва, яка визначається згідно з П(С)БО 16 «Витрати».

Впродовж багатьох років в Україні відбуваються досить часті інфляційні стрибки, що тягне зміну цін на виробничі запаси, тому за такої ситуації проблема їх оцінювання набуває особливої актуальності.

Підприємства-монополісти зазвичай мають у власності велику кількість запасів, тому вони визначають певну послідовність їх використання в процесі виробництва. За такої ситуації краще слід відпускати у виробництво запаси перш, ніж надходження, що пояснюється перш за все їх фізичним та моральним зносом.

Іноді виникає така ситуація на підприємстві, коли визначити фактичну собівартість матеріалів можна не одразу, а тільки на кінець звітного періоду. Це може бути викликано тим, що

підприємство не може одразу визначити деякі витрати (оплата за транспортні послуги, орендна плата складських приміщень тощо). Через це в кінці місяця після надходження до бухгалтерії на підставі всіх відповідних первинних документів розраховують фактичну собівартість матеріалів. Відхилення, яке виникає в результаті різниці фактичної собівартості матеріалів від їх вартості за обліковими цінами, списується на собівартість. Саме так собівартість матеріалів, які було відображено в облікових цінах, приводиться до фактичної собівартості [5].

Запаси вибувають із підприємства не тільки в разі їх продажу, обміну тощо, але й в разі перенесення продукції на склад, переведення матеріалів у виробництво.

Для продуктивної організації обліку запасів підприємство самостійно вибирає метод їх вибуття. Такий процес визначається розпорядчим документом, який затверджується власником чи уповноваженим органом. В цьому документі визначаються одиниця натурального виміру запасів, порядок їх обліку тощо. Правильно вибраний метод оцінювання є однією з головних складових облікової політики підприємства.

Всі методи оцінювання запасів мають великий вплив на складання фінансової звітності через те, що вони сильно впливають на управління господарською діяльністю підприємства та визначають його фінансовий результат.

За методом ідентифікованої собівартості оцінювання вибуття запасів відбувається за ціною їх фактичного надходження [7]. Використовуючи такий метод, підприємство має можливість в будь-який момент визначити вартість, встановити час, коли витрачається кожна одиниця запасів, собівартість запасу, який був витрачений, а також вартість запасів, що залишились. Такий метод, як правило, застосовується для високовартісних запасів та запасів, які не можуть бути взаємозамінними (автомобілі, коштовності тощо). Такий метод дає змогу підприємству регулювати власний прибуток шляхом збільшення реалізації більш дорогих або більш дешевих запасів.

Такий метод має певні недоліки, адже за великої номенклатури та значного обсягу запасів однакових найменувань складними стають їх облік та оцінка. Ускладняється здійснення контролю за нормами витрачання запасів на різних етапах діяльності. Коли запаси одного виду витрачаються у великому обсязі, вони не можуть обліковуватися за різними вартісними показниками, а така ситуація є зазвичай недоцільною [3].

Використовуючи метод середньозваженої собівартості, підприємство оцінює запаси за середньозваженою ціною. Це простий та точний метод у використанні через те, що він враховує середню ціну запасів. Середня вартість матеріалів розра-

ховується як співвідношення загальної вартості запасів та їх кількості.

Використовуючи цей метод, підприємство може здійснити оцінювання за щомісячною та періодичною середньозваженою собівартістю [6]. Перша визначається співвідношенням загальної вартості залишку запасів на початок звітної періоду та вартості отриманих у звітному періоду запасів й загальної кількості запасів на початок звітної періоду та одержаних у звітному періоді запасів. Друга визначається відношенням загальної вартості залишку запасів до загального обсягу запасів у період їх вибуття.

Метод ФІФО визначається як метод, за якого першими вибувають ті запаси, які першими надійшли [9]. Звідси випливає, що оцінювання запасів, що вибувають, виконується за цінами перших за надходженням, а залишки оцінюються за цінами останніх за часом надходження. За цього методу собівартість запасів, що вибули, знижується, а прибуток, навпаки, збільшується, оскільки ціна першого надходження буде нижчою за подальші, що може бути спричинено інфляцією. В результаті підприємство сплачує більший розмір податку на прибуток, що є вигідним для держави.

Метод нормативних затрат найчастіше використовується промисловими підприємствами, які мають складну технологію, та галузями сезонного виробництва. Цей метод використовується не тільки під час вибуття запасів, але й під час переведення їх з однієї статті до іншої [2]. Використовуючи такий метод оцінювання, підприємство використовує норми витрат на одиницю продукції. Такі норми кожне підприємство визначає для себе самостійно, враховуючи його ресурсний потенціал, оплату праці, виробничі потужності тощо. Щоби забезпечити максимальне наближення нормативних затрат до фактичних, слід регулярно переглядати норми затрат та цін.

Останнім методом оцінювання є оцінювання за ціною продажу. Зазвичай використання такого методу є характерним для підприємств роздрібно-ї торгівлі та ресторанного бізнесу, оскільки вони розподіляють торговельну націнку в кінці місяця між реалізованими товарами та їх залишками.

Товар, що придбався, зараховується на баланс підприємства за продажною ціною, до складу якої входять витрати на придбання, доставку та торговельна націнка [5].

Розглянувши наявні методи оцінювання вибуття виробничих запасів, можемо сформулювати причини, що впливають на вибір методу:

- характер та специфіка виробничих запасів (сфера застосування, ціна, асортимент, ефективність використання тощо);
- вид діяльності підприємства (сільське господарство, машинобудування, торгівля, промисловість);

- стан економічного розвитку країни, законодавче регулювання;
- особливості облікової політики підприємства.

Загалом вибір методу оцінювання виробничих запасів залежить від того, які завдання та проблеми вирішуються всередині підприємства у фінансовій сфері. З аналізу наукових робіт вчених можна зробити висновок, що більшість вважає, що метод ФІФО доцільніше застосовувати підприємствам, які здійснюють капітальні вкладення за рахунок власних коштів та мають податкову пільгу з податку на прибуток. Використання методу середньозваженої собівартості вважається більш доцільним щодо впливу на прибуток та ліквідність порівняно з ФІФО.

Під час вибору методу оцінювання запасів підприємство враховує технологію їх використання у виробництві, умови, за яких протікає його господарська діяльність, а також особливості облікової політики. Кожен метод має як свої переваги, так і недоліки, тому остаточно не можна виявити те, який краще застосовувати. Ефективність застосування того чи іншого методу залежить від низки факторів, зокрема забезпеченості підприємства виробничими ресурсами, налагодженості зв'язків з постачальниками, доцільності прийняття управлінських рішень.

З розглянутих методів оцінювання впливає, що підприємство має спиратись на маржинальну собівартість продукції для визначення мінімально допустимих цін на неї або на відновлювальну вартість, оскільки вона може бути меншою за найнижчу вартість запасів підприємства. Така пропозиція може бути застосована, якщо на підприємстві використовуються для виробництва декількох видів продукції одні й ті ж самі запаси, які мають різні можливі шляхи реалізації.

Коли підприємство отримує більшу частину прибутку від реалізації одного виду продукції, то собівартість іншого виду, виготовленого з тієї ж самої сировини, може включати лише дешеві запаси, за рахунок чого зменшиться ціна реалізації та не втратиться конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна зробити висновки. Запаси підприємства складають значну частину всіх його оборотних активів. Вони відіграють

значну роль в операційній діяльності через те, що вона є основою на підприємстві. Визначення собівартості продукції неможливе без оцінювання запасів, тому останнє є важливою передумовою їх обліку, в якому відображаються лише ті факти, які одержали грошову оцінку.

Вирішення питання вибору методу оцінювання запасів є одним з найважливіших процесів, який забезпечуватиме підприємству використання достовірної інформації бухгалтерського обліку про результати господарської діяльності, а також впливатиме на такі форми бухгалтерської звітності, як баланс та звіт про фінансові результати. Через це вибір методу оцінювання має бути обґрунтованим та доцільним рішенням кожного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx> 2.
2. Багрій К.Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1. С. 50–58.
3. Білик М.С., Кіндрацька Г.І., Кобилюх О.Я. Ідентифікація запасів в управлінні логістичною системою. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 669. С. 254–261.
4. Довга Т.А. Роль та місце аналізу виробничих запасів у системі управління ресурсним потенціалом підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 5 (20). Ч. 1. С. 130–134.
5. Кащена Н.Б., Цуконова О.В. Удосконалення методів аналізу виробничих запасів підприємства. *Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. № 2. С. 128–135.
6. Малютяк С.В. Облік запасів: деякі нюанси застосування П(С)БО та МСБО. *Облік і звітність*. 2015. № 7–8 (236–237). С. 50–53.
7. Сандальнова Е.А., Усольцева І.В. Теоретичні питання та проблеми обліку, аналізу та контролю матеріальних ресурсів трудового підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 11.3. С. 66–68.
8. Сейдахметова Ф.С. Сучасний бухгалтерський облік: навч. посібник. Київ: ТОО «Видавництво ЕМ», 2010. 250 с.
9. Сироїчко В.В., Андрієва А.А. Соляникова А.А. Удосконалення обліку виробничих запасів у складах виробничого підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 3. С. 517–520.

ІНТЕГРАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

INTEGRATION OF ACCOUNTING INDICATORS AND FINANCIAL STATEMENTS OF PUBLIC SUBJECTS AND PRIVATE SECTOR FOR DETERMINING THE LEVEL OF THE COUNTRY ECONOMIC SECURITY

У статті обґрунтовано, що бухгалтерський облік та фінансова звітність суб'єктів державного та приватного секторів виконують роль інформаційної бази для управління економічною безпекою держави. Виокремлено складові виробничої та бюджетної безпеки, окреслено інформаційну основу для їх формування. Досліджено первинні документи, зокрема документи будівельних підприємств та бюджетних установ, наведено організаційну схему документообігу їх діяльності.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, державний сектор, приватний сектор, виробнича безпека, будівельне підприємство.

В статье обосновано, что бухгалтерский учет и финансовая отчетность субъектов государственного и частного секторов играют роль информационной базы для управления экономической безопасностью государства. Выделены составляющие производственной и бюджетной безопасности, очерчена информационная основа

для их формирования. Исследованы первичные документы, в частности документы строительных предприятий и бюджетных учреждений, приведена организационная схема документооборота их деятельности. Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, государственный сектор, частный сектор, производственная безопасность, строительное предприятие.

The article substantiates that the accounting and financial reporting of the subjects of the public and private sectors play the role of an information base for managing the state's economic security. The components of production and budget security are outlined; the information basis for their formation is outlined. Primary documents, in particular documents of construction enterprises and budgetary institutions, are investigated; an organizational chart of the document flow of their activities is given.

Key words: accounting, financial statements, public sector, private sector, industrial safety, construction enterprise.

УДК 651.6

Дорошенко О.О.

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Національний університет водного господарства та природокористування

Павелко О.В.

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Національний університет водного господарства та природокористування

Постановка проблеми. Рівень економічної безпеки України є визначальним чинником у процесі прийняття рішень щодо інвестування капіталу з боку іноземних компаній та фінансових організацій. Підтримка її достатнього рівня має ґрунтуватись на адекватній та релевантній інформаційній базі, яка включає показники економічної діяльності за різними сферами. Систематизовано статистичну інформацію, що є основою для формування таких показників, інтегрується в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів державного та недержавного секторів економіки. У зв'язку з цим дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності є фундаментальною інформаційною основою, викривлення або неправильне представлення якої спричинить подання неправдивої інформації щодо рівня економічної безпеки держави, отже, прийняття неправильних управлінських рішень на загальнодержавному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематику формування економічної безпеки країни, механізм її розрахунку, процес інтеграції показників обліку та звітності, які використовуються під час обчислення рівня економічної безпеки країни, висвітлено в працях багатьох вітчизняних учених. Вкрай важливим є внесок таких науковців, як Д. Грицишен, Л. Жарова, Т. Єфименко, Л. Ловінська, Є. Калюга, Т. Кузнєцова, Г. Пастернак-Таранущенко, А. Ревенко, Н. Сушко, Н. Хорунжак.

Однак необхідно провести дослідження за цим напрямом у контексті формування вимог до бухгалтерського обліку та звітності суб'єктів державного та недержавного секторів як основи об'єктивного інформаційного забезпечення управління безпекою країни.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування механізму інтеграції показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів державного та недержавного секторів для визначення рівня економічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека є одним з найважливіших функціональних напрямів національної безпеки країни, пріоритетною складовою системи безпеки та характеризує стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства. Її традиційно розглядають з трьох позицій, а саме на макrorівні (економічна безпека країни загалом), мезорівні (економічна безпека окремого регіону), мікрорівні (економічна безпека конкретного господарюючого суб'єкта).

Визначення економічної безпеки на макrorівні наведено в табл. 1.

Отже, економічна безпека держави науковцями трактується як здатність до захисту [2, с. 137], стан держави [3, с. 51], стан економічної системи [4; 5; 6; 7], стан економіки [8; 9; 10], стан виробничих відносин [8]. Також під економічною безпекою розуміють фактор незалежності та самостійності країни

Визначення економічної безпеки на макрорівні

№	Науковець, джерело	Визначення
1	Л. Жарова [2, с. 137]	Здатність до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатність національної економіки зберігати та поновлювати процес суспільного відтворення й достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях.
2	Г. Пастернак-Таранущенко [3, с. 51]	Стан держави, за якого вона забезпечена певними умовами для її ефективного розширеного відтворення (можливостями створення й розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців).
3	А. Ревенко [4]	Стан економічної системи, який характеризується стійкістю щодо впливу внутрішніх та зовнішніх дій, які загрожують суспільству.
4	О. Половян [5]	Стан соціально-економічної системи, який характеризується підтримкою рівноваги та стійкого розвитку в умовах впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього й внутрішнього середовищ на підставі попередження впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.
5	Т. Кузнєцова [6]	Стан економічної системи, в якій досягнуто стійкий економічний розвиток в умовах впливу дестабілізуючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, зберігається та відновлюється виробництво, забезпечується стійке функціонування фінансово-кредитної системи.
6	К. Єфремов [7, с. 57]	Найважливіша характеристика економічної системи, в основі якої лежать розвиток, здатність до реалізації інтересів, усунення загроз.
7	В. Сенчагов [8, с. 144]	Стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціально спрямований розвиток країни загалом, достатній оборонний потенціал навіть за найбільш несприятливих умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.
8	В. Шлемко [9, с. 4]	Стан економіки, який передбачає збереження стійкості щодо внутрішніх зовнішніх загроз і задоволення потреб суспільства, сім'ї, держави.
9	В. Паньков [10, с. 114]	Певний стан національної економіки, що характеризується стійкістю (імунітетом) до дії зовнішніх та внутрішніх чинників, що порушують нормальне функціонування суспільного відтворення, підривають досягнутий рівень життя, спричиняючи підвищену соціальну напруженість в суспільстві, а також загрозу самому існуванню держави.
10	Я. Жаліло [11, с. 25]	Складна багатофакторна категорія, що характеризується здатністю національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення та держави, до протистояння дестабілізуючим чинникам, що створюють загрозу стійкому та збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання.
11	Р. Сєдегов, В. Зубик [12]	Стан виробничих відносин та організації інформаційно-правових зв'язків матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, за якого гарантуються стабільність функціонування, прогресивне використання науково-технічних досягнень та соціальний розвиток суб'єктів господарювання.
12	В. Кір'янов [13]	Стан захищеності економічних інтересів особистості, суспільства й держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, який заснований на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності країни.
13	В. Мутріян [14]	Загальнонаціональний комплекс заходів, спрямований на постійний та стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам.

[15; 16; 17]. В основі перелічених підходів лежить ефективне розширення відтворення виробництва або здатність системи до захисту. При цьому не визначено стан, за якого буде уможливлено розширене відтворення економічної системи, а також не окреслено граничні значення окремих показників.

В Наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [1] економічну безпеку визначено як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість

до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі та характеризує здатність національної економіки до сталого й збалансованого зростання.

Складовими елементами економічної безпеки, згідно з Наказом № 1277 [1], є виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки. При

цьому виробнича безпека трактується як стан виробничої сфери країни, за якого забезпечуються максимально ефективно використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва, а також підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Основні джерела інформації для розрахунку індикаторів економічної безпеки підприємств зображено в табл. 2, за даними якої можна

Таблиця 2

Основні джерела інформації для розрахунку окремих індикаторів, зокрема виробничої безпеки суб'єктів недержавного сектору

№	Індикатори	Джерело вхідної інформації	Інформаційна основа для формування показників
1	Ступінь зносу основних засобів промисловості, відсотків (показник 1.4)	Баланс (Звіт про фінансовий стан).	Ряд. 1012 «Основні засоби: знос»; Ряд. 1011 «Первісна вартість».
		Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2515 «Амортизація».
2	Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, відсотків (показник 1.7)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2190 «Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток»; Ряд. 2550 «Разом елементів операційних витрат».
3	Обсяг виконаних будівельних робіт (показник 1.8)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)».
		Структурне обстеження підприємства (№ 1-підприємництво (річна)).	Ряд. 501 «Дохід від виконання будівельних робіт на умовах підяду (без ПДВ)».
		Звіт про виконання будівельних робіт (№ 1-кб).	Ряд. 02 «Обсяг реалізованих будівельних робіт» (ряд. 021).
4	Ступінь зносу основних засобів у будівництві (показник 1.9)	Баланс (Звіт про фінансовий стан).	Ряд. 1012 «Основні засоби: знос»; Ряд. 1011 «Первісна вартість».
		Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2515 «Амортизація».
5	Рентабельність операційної діяльності (показник 1.10)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2190 «Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток»; Ряд. 2550 «Разом елементів операційних витрат».
6	Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку, відсотків (показник 1.11)	Баланс (Звіт про фінансовий стан).	Ряд. 1012 «Основні засоби: знос»; Ряд. 1011 «Первісна вартість».
7	Рентабельність операційної діяльності підприємств транспорту та зв'язку, відсотків (показник 1.12)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2190 «Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток»; Ряд. 2550 «Разом елементів операційних витрат».
8	Ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, відсотків (показник 1.15)	Баланс (Звіт про фінансовий стан).	Ряд. 1012 «Основні засоби: знос»; Ряд. 1011 «Первісна вартість».
		Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).	Ряд. 2515 «Амортизація».

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [9]

Основні джерела інформації для розрахунку окремих індикаторів бюджетної безпеки суб'єктів державного сектору

№	Індикатори	Джерело вхідної інформації	Інформаційна основа для формування показників
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відсотків (показник 9.4.1)	Звіт про фінансові результати (форма № 2-дс) (державного бюджету).	Ряд. 2790 «Профіцит/дефіцит за звітний період».
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП (показник 9.4.2)	Звіт про фінансові результати (форма № 2-дс) (державного бюджету, місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування).	Ряд. 2790 «Профіцит/дефіцит за звітний період».
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків; рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків (показник 9.4.3)	Звіт про фінансові результати (форма № 2-дс) (державного бюджету, місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування).	Ряд. 2600 «Усього доходів».
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, відсотків (показник 9.4.4)	Звіт про фінансові результати (форма № 2-дс) (державного бюджету, місцевих бюджетів).	Ряд. 2630 «Обслуговування боргових зобов'язань».
		Звіт про фінансові результати (форма № 2-дс) (державного бюджету, місцевих бюджетів).	Ряд. 2600 «Усього доходів».

констатувати, що основними видами звітності, яку взято до уваги, є фінансова (Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)) та статистична (Структурне обстеження підприємства (№ 1-підприємництво (річна)) тощо.

Таким чином, у табл. 2. виокремлено види звітності, названо необхідні рядки, з яких можна отримати інформацію, необхідну для обчислення складових індикаторів економічної безпеки підприємств недержавного сектору, зокрема такої її складової, як виробнича безпека.

Основні джерела інформації для розрахунку окремих індикаторів бюджетної безпеки суб'єктів державного сектору представлено в табл. 3.

В управлінні діяльністю підприємств як державного, так і недержавного секторів важливу роль відіграє первинна документація, а саме свідчить про фактичний стан господарських засобів і їх зміни в процесі кругообігу коштів; забезпечує прозорість в роботі, контроль наявності та руху майна й грошових коштів; є юридичним свідоцтвом здійснення господарської операції, важливим джерелом для контролю з боку зовнішніх та внутрішніх користувачів під час проведення ревізії, аудиту, аналізу господарської діяльності.

Первинні документи – це документи, створені в письмовій або електронній формі, які містять відомості про господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення [18]. Кожна господарська операція

обов'язково повинна супроводжуватися складанням відповідного первинного документа, що містить необхідні відомості та підтверджує факт здійснення операції. Саме на складанні первинних документів базується первинний облік як початкова стадія облікового процесу. Інформація з первинних документів потрапляє до реєстрів обліку, дані яких є основою для формування фінансової та інших видів звітності. Так, зокрема, основу первинної інформації для формування індикаторів виробничої безпеки будівельних підприємств складають документи, наведені на рис. 1.

Саме з Актів приймання виконаних будівельних робіт (№ КБ-2в) беруться дані про доходи будівельних підприємств, які в сукупності за 12 місяців звітного року (без урахування ПДВ) утворюють показник рядка 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма № 2). Значення цього рядка утворює показник 1.8 виробничої безпеки «Обсяг виконаних будівельних робіт».

Рис. 2 ілюструє перелік первинних документів, що відображають виконання кошторису бюджетних установ. Сукупність операцій, за результатами яких складаються вказані первинні документи, формують показник видатків бюджетних установ, що є основоположним для розрахунку кошторисних призначень, а у зведеному вигляді використовується для обчислення дефіциту/профіциту зведеного бюджету.

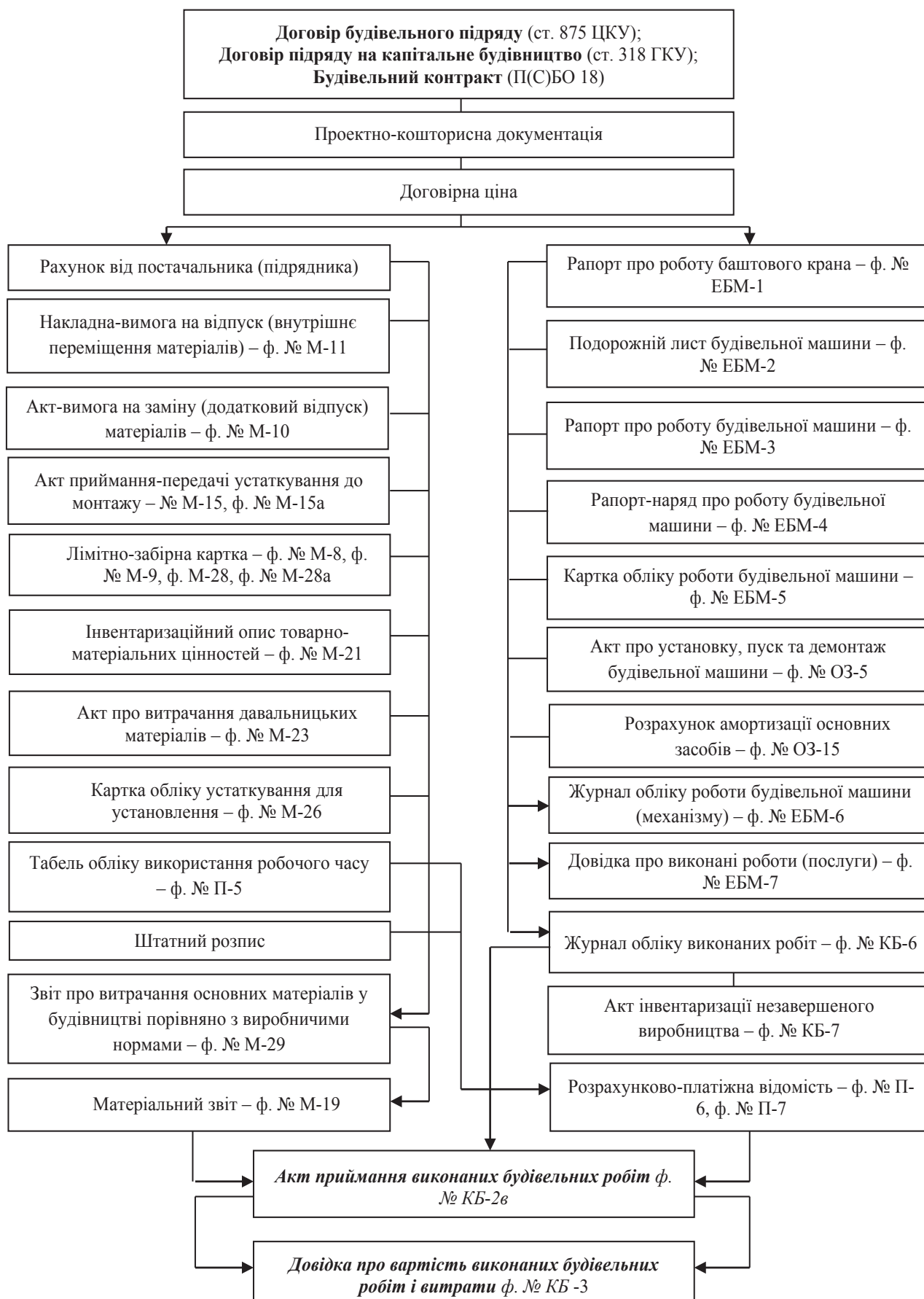


Рис. 1. Організаційна схема документообігу діяльності будівельних підприємств

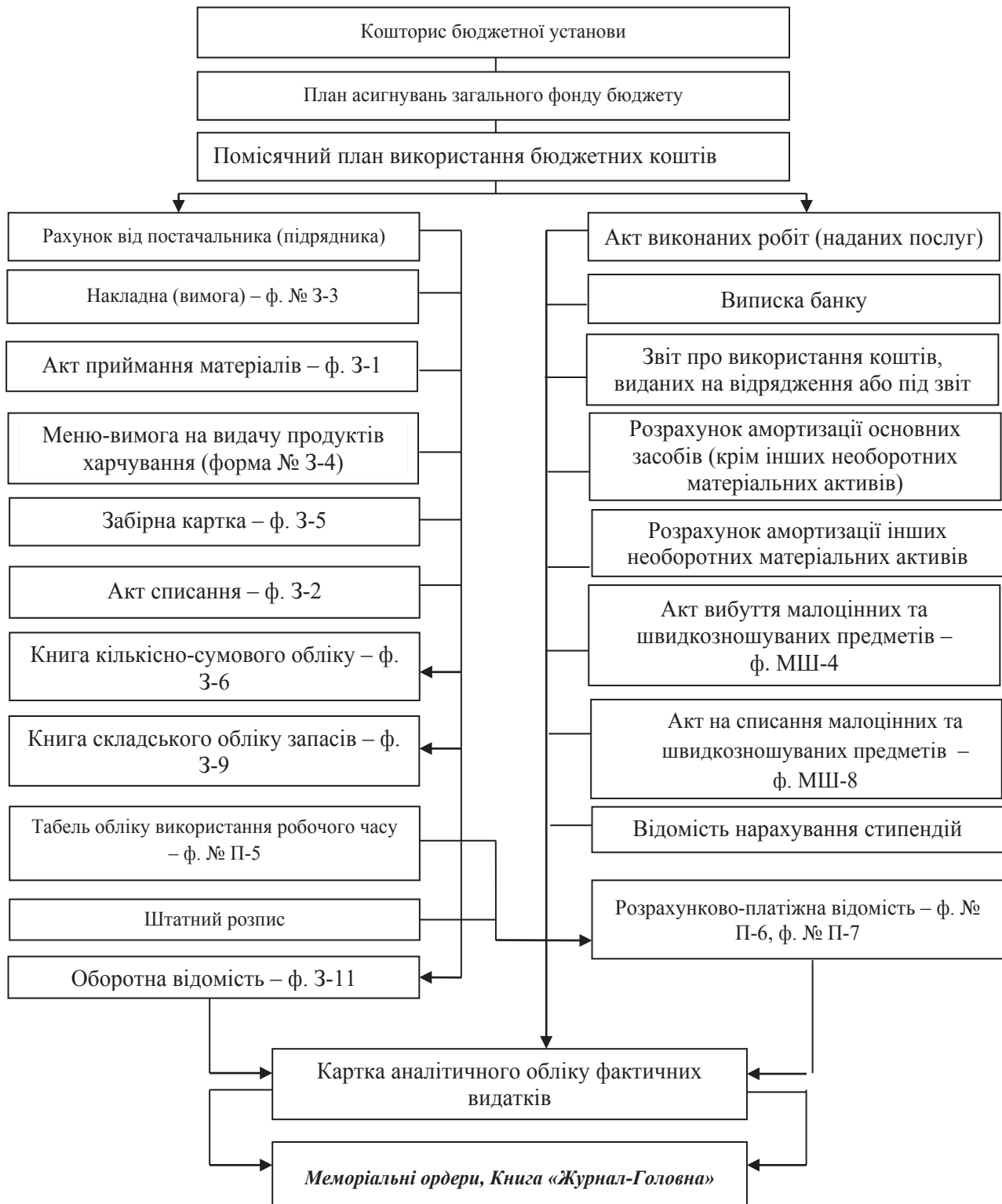


Рис. 2. Організаційна схема документообігу

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, роль інформації для прийняття управлінських рішень у сфері економічної безпеки держави є основоположною. У зв'язку з тим, що макроекономічні показники, які є основою для розрахунку рівня економічної безпеки, формуються на підставі даних щодо діяльності кожної

окремої господарської одиниці, проблеми формування звітності та ведення бухгалтерського обліку мають також макроекономічний характер. Наявність даних про рух інформації від первинних документів суб'єктів державного та недержавного секторів економіки до індикаторів економічної безпеки держави дасть змогу впорядкувати

канали інформаційних ресурсів задля отримання на загальнодержавному рівні достовірної, актуальної, адекватної, об'єктивної та релевантної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
2. Жарова Л. Сучасна екологічна політика: чинники впливу та підходи до формування. *Наука молода*. 2008. № 10. С. 136–140.
3. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення: підручник для держслужбовців, науковців, студентів і аспірантів вищих навчальних закладів / за ред. Б. Кравченка. Київ: Кондор, 2002. 302 с.
4. Ревенко А. Проблеми формування національної економічної безпеки України. *Економіка України*. 1993. № 11. С. 15–21.
5. Половян О. Оцінка економічної безпеки територіальних систем. *Радиоэлектроника и молодежь в 21 веке*: научные труды молодежного форума. Харьков: ХТУРЕ, 2000. С. 42–43.
6. Науково-методичні основи оцінювання стану економіко-екологічної безпеки (регіональний аспект): монографія / Т. Кузнєцова, О. Лесняк, М. Аверкіна, О. Подлевська, Л. Сіпайло; за заг. ред. Т. Кузнєцової. Рівне: НУВГП, 2012. 250 с.
7. Ефемов К., Георгадзе Е. Вопросы экономической безопасности региона. *Вопросы статистики*. 2002. № 2. С. 55–58.
8. Сенчагов В. Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковской системы. *Вопросы экономики*. 1994. № 12. С. 144–153.
9. Шлемко В., Бинько І. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія. Київ: НІСД, 1997. 144 с.
10. Паныков В. Экономическая безопасность. *Интерлинк*. 1992. № 3. С. 114–115.
11. Жаліло А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*: зб. наук. праць. Вип. 26. Київ: ПІЦ «Київський університет, інститут міжнародних відносин, 2001. С. 25–29.
12. Зубик В., Седегов Р., Абдула А. Экономическая безопасность предприятия (фирмы). Минск: Вышэйшая школа, 1998. 391 с.
13. Кирьянов В. Ничто не действует так эффективно, как наказание рублем. *Сегодня*. 2005. 26 января.
14. Мутряян В. Економічна безпека України. Київ: Лібра, 1999. 462 с.
15. Богомолов В. Экономическая безопасность: учеб. пособ. Москва: ЮНИТИ, 2006. 303 с.
16. Ващекин Н. Безопасность предпринимательской деятельности: учеб. пособ. Москва: Экономика, 2002. 334 с.
17. Козаченко А., Пономарев В., Ляшенко А. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография. Киев: Либра, 2003. 280 с.
18. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ І СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

DIALECTIC OF STRATEGIC MANAGEMENT AND STRATEGIC ADMINISTRATIVE MANAGEMENT ON ENTERPRISES

УДК 657.47

Єршова Н.Ю.

к. е. н., професор кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Гаркуша В.О.

аспірант кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто взаємозв'язок стратегічного управління та стратегічного управлінського обліку. Визначено основні функції стратегічного управлінського обліку. Запропоновано організаційно-функціональний механізм формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством. Наведено напрями, за якими використовується інформація стратегічного управлінського обліку. Досліджено роль витрат як об'єкта стратегічного управлінського обліку.

Ключові слова: стратегічне управління, інформація, стратегічний управлінський облік, управління витратами, стратегії.

В статье рассмотрена взаимосвязь стратегического управления и стратегического управленческого учета. Определены основные функции стратегического управленческого учета. Предложен организационно-функциональный механизм формирования релевантной информации для стратегиче-

ского управления предприятием. Приведены направления, по которым используется информация стратегического управленческого учета. Исследована роль затрат как объекта стратегического управленческого учета.

Ключевые слова: стратегическое управление, информация, стратегический управленческий учет, управление затратами, стратегии

The article considers the relationship of strategic management and strategic management accounting. The main functions of strategic management accounting are defined. An organizational and functional mechanism for the formation of relevant information for the strategic management of the enterprise has been proposed. Directions for using strategic management information are presented. The role of costs as an object of strategic management accounting is investigated.

Key words: strategic management, i

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах стратегічне управління набуває особливого значення, тому що економічний успіх підприємств сьогодні безпосередньо визначається довгостроковими цілями та напрямками розвитку. Значення інформації, яка формується в системі стратегічного управлінського обліку, свідчить про посилення його ролі задля забезпечення стратегічного розвитку підприємств. Виступаючи як інформаційна система стратегічного управління, стратегічний управлінський облік забезпечує оперативність вимірів та достовірність даних, що використовуються в системі стратегічного управління підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у становлення та розвиток теоретико-методологічної основи стратегічного управлінського обліку зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема М. Бондар, І. Богата, С. Булгакова, М. Вахрушіна, Ю. Вебер, Б. Гайзер, П. Друкер, К. Друрі, Р. Каплан, Е. Мухіна, Д. Нортон, А. Пилипенко, К. Сатушева, Ч. Хорнгрен, А. Шайкан [1–8]. Науковці зазначають, що особливістю сучасного етапу розвитку управлінського обліку є його стратегічна спрямованість. Проте залишаються актуальними питання взаємозв'язку управлінського обліку та стратегічного управління, не приділяється достатня увага проблемам формування єдиної системи показників, недостатньо розроблено методичне забезпечення стратегічного управлінського обліку підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення науково-практичних аспектів стратегічного управлінського обліку, що відповідають

завданням інноваційно орієнтованої економіки та дають змогу підвищувати ефективність стратегічного управління підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. М. Вахрушіна вважає, що «гостро назріла необхідність дослідження та зіставлення можливих варіантів побудови систем управлінського обліку й формування наукової концепції стратегічного управлінського обліку, адаптованої до наявної економічної дійсності» [2, с. 17]. Для досягнення довгострокового сталого розвитку цільові пріоритети підприємства мають зсуватися від оперативного менеджменту до стратегічного. Для забезпечення стратегічного управління необхідна інформація, на основі якої встановлюються стратегічні цілі діяльності підприємства, визначаються ключові показники за всіма напрямками, а також розподіляються ресурси. Діалектика взаємозв'язку стратегічного управлінського обліку та стратегічного управління багатьма вченими вбачається на рівні сполучної ланки між процесом стратегічного управління та загальним обліково-аналітичним процесом.

Посилення конкуренції приводить до того, що значна частина потенційних загроз або можливостей підприємства визначається вже не стільки внутрішніми показниками діяльності (ефективність виробництва, рентабельність продукції, її якість тощо), скільки процесами, що відбуваються у зовнішньому середовищі (зміна потреб споживачів, поява нових товарів та технологій тощо). Інформаційна база стратегічного управлінського обліку вміщує дані про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, що дає змогу ство-

рити обліково-аналітичне інтегроване інформаційне середовище для стратегічного управління. В такому разі якісними характеристиками стратегічного управлінського обліку стають інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічних управлінських рішень та управлінських технологій, спрямованих на досягнення цілей підприємства; орієнтація на аналіз факторів зовнішнього середовища; збір, обробка та аналіз інформації про витрати, результати діяльності, ресурси, ефективність бізнесу тощо [1; 3].

Стратегічний управлінський облік є системою, що підтримує процес прийняття рішень та забезпечує фахівців апарату управління, які приймають рішення, необхідною для цього процесу інформацією. Правильно поставлений стратегічний управлінський облік дає змогу отримати інформацію, необхідну для визначення пріоритетів діяльності підприємства та планування подальшої роботи, надає базу для оцінювання перспективних можливостей, що відкриваються, а також контролю за виконанням прийнятих рішень. Для прийняття відповідних рішень інформація стратегічного управлінського обліку використовується в таких напрямках, як рішення стратегічного характеру (інвестиції, нові напрями бізнесу), маркетингові рішення (нова продукція, ціноутворення), оптимізаційні рішення (аутсорсинг, політика закупівель, управління прибутковістю), управління ризиками, організаційні рішення (співробітники, комунікації). Інформаційний взаємозв'язок стратегічного управ-

ління та стратегічного управлінського обліку представлений на рис. 1.

Стратегічне управління – це процес організації ефективної діяльності підприємства на основі інформації стратегічного управлінського обліку. В коло питань, за якими формується управлінська інформація, входять такі стратегічні аспекти діяльності підприємства, як формування бізнес-планів (стратегія ведення бізнесу); планування, контроль, розширення або скорочення видів діяльності; підвищення продуктивності та ефективності використання ресурсів; збільшення вартості підприємства.

Взаємозв'язок стратегічного управління та стратегічного управлінського обліку забезпечується масштабами стратегічного управління підприємством, а саме глобальною метою підприємства, орієнтацією на майбутнє, зовнішніми факторами.

При цьому стратегічний управлінський облік виконує такі функції:

- облікова (інтегрує інформацію про зовнішнє й внутрішнє середовище підприємства для розуміння позиції в конкурентному середовищі; на підставі цієї інформації здійснюється аналіз, приймаються рішення щодо стратегії підприємства, стратегічних цілей та напрямів їх досягнення);
- аналітична (включає поточний аналіз та стратегічний аналіз);
- контрольна (включає перевірку та виявлення відхилень від планів і норм, перевірку реалізації та коригування стратегічних планів);



A - запит на і-ту інформацію;
 B – формування інформації на запит А

Рис. 1. Інформаційний взаємозв'язок стратегічного управління та стратегічного управлінського обліку

Основні функції стратегічного управлінського обліку (СУО) та завдання, які їм відповідають

Функції СУО	Вид обліку	Завдання
Облікова	Поточний облік	Збір, реєстрація внутрішньої інформації, класифікація об'єктів управління, поточна звітність.
	Стратегічний облік	Збір, реєстрація зовнішньої фінансової та нефінансової інформації, стратегічна звітність.
Аналітична	Поточний облік	Аналіз та оцінка витрат, фінансових результатів.
	Стратегічний облік	Аналіз та оцінка показників, які формують стратегічні цілі.
Контрольна	Поточний облік	Аналіз відхилень від планів та норм.
	Стратегічний облік	Аналіз та коректування бюджетних стратегій.
Інформаційна	Поточний облік	Підбір поточної інформації, адаптація до користувача.
	Стратегічний облік	Підбір стратегічної інформації, адаптація до користувача, оновлення інформації для оцінювання стратегії підприємства.

– інформаційна, або сервісна (формує інформацію для стратегічного планування, призначену для розроблення цільових комплексних програм щодо досягнення стратегічних цілей та розрахунку відповідних стратегічних бюджетів) (табл. 1).

Перша функція стратегічного управлінського обліку полягає в збиранні, ідентифікації, вимірі, накопиченні, підготовці, інтерпретації, а також поданні фінансової та нефінансової інформації про макро-, мезо- і мікроекономічне та зовнішнє середовище для розуміння позиції, вироблення місії, стратегії підприємства. Після визначення місії, стратегії, стратегічних цілей та напрямів діяльності розпочинають процес стратегічного планування, який визначається як програмно-цільове планування. Тут йдеться про розроблення програми для досягнення визначеної стратегічної мети та розрахунків відповідних бюджетів споживання ресурсів для їх здійснення; формування інформації для цього процесу, що є другою функцією стратегічного управлінського обліку.

Третя функція стратегічного управлінського обліку забезпечує формування інформації для аналізу та контролю реалізації стратегії. Задля цього інформація обліку дає змогу розрахувати фінансові та нефінансові показники, відхилення по ним для прийняття відповідних регулюючих управлінських рішень стратегічного характеру.

Під час формування інформаційного забезпечення стратегічного управління необхідно враховувати фактор комунікативності, який передбачає раціональний розподіл інформації в умовах зростаючого рівня делегування повноважень між структурними елементами управління підприємства.

Процес стратегічного управління підприємством включає такі три етапи: 1) визначення поточного стану підприємства та зовнішнього середовища; 2) розроблення прогнозних показників; 3) перелік дій, здійснення яких в реальному режимі дасть змогу трансформувати підприємство та його поточний стан у стан прогнозний [9]. Функціональний механізм реалізації стратегії на кожному з етапів є органічною єдністю функцій стратегічного управлінського обліку, що ілюструє блок-схема на рис. 2.

Механізм формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством забезпечується відповідними блоками (рис. 2). Так, суттєво зростає роль облікової політики, що розглядається нами як один з елементів функціонального механізму формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством. Реалізація в обліковому процесі такої політики має органічно поєднуватися з бюджетуванням та внутрішньо корпоративним контролем. Модель такого поєднання підтверджує реалізацію ідеї конвергенції облікової та управлінської парадигм на практиці. Організаційно-функціональний механізм формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством потребує формування системи збалансованих показників, представлених у звітній документації, а також аналізування та оцінювання досягнутих результатів, що задовольнить потреби, пов'язані з досягненням стратегічних цілей [10]. Функціональні зв'язки між блоками в механізмі формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством можуть бути роз'єднаними та замкнутими (контурними), коли первинна зміна в одному елементі, пройшовши через контур зворотного зв'язку, знову впливає на цей же блок. Інформація стратегічного управлінського обліку є цінним економічним ресурсом, фактором забезпечення конкурентних переваг.

Труднощі під час формування комплексного наукового підходу до організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві приводять до виникнення методологічних, технологічних, організаційних, кадрових проблем, наслідком яких, на нашу думку, є формування неякісної інформації, використовуваної для стратегічного управління підприємством. Саме теоретичні принципи функціонування системи стратегічного управлінського обліку набувають великого значення під час формування релевантної інформації, яка має цінність.

В основі економічного обґрунтування стратегічних управлінських рішень лежать такі економічні категорії, як витрати, виручка від продажів, прибуток. Витрати завжди є об'єктом пильної уваги, оскільки



Рис. 2. Організаційно-функціональний механізм формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством

вони відображають грошове оцінювання придбання та витрачання ресурсів. Природно, що будь-яке підприємство прагне до зниження витрат, а процес зниження пов'язаний з вимірюванням. Витрати можна розглядати з урахуванням різних позицій, кожна з яких породжує свою класифікаційну ознаку. В обліку використовується традиційна класифікація витрат, спрямована на розрахунок собівартості. Для прийняття стратегічного управлінського рішення її замало, оскільки неможливо визначити, які витрати будуть прямими, а які – непрямими, на довгострокову перспективу, оскільки на релевантному рівні можуть виникнути умовні витрати. В основі економічного обґрунтування стратегічних управлінських рішень мають бути використані як фінансові, так і нефінансові показники, тобто показники стратегічного управлінського обліку. Отже, необхідна така класифікація, яка буде перебувати у взаємозв'язку з напрямками стратегічного управління.

Один з варіантів класифікації витрат в рамках стратегічного управлінського обліку представлений на рис. 3.

Згідно з цією класифікацією звіт, наданий менеджменту або керівництву, повинен містити дані про витрати в розрізі кожного виду продукції (робіт і послуг підприємства). Водночас звіт повинен містити інформацію про те, що сприяло зміні, які процеси вплинули (внутрішні або зовнішні). Отримана інформація дає змогу визначити динаміку витрат, зіставити її з динамікою обсягу виробництва та реалізації, зіставити витрати з цінами, а під час складання стратегічного плану розвитку прийняти рішення про продовження або припинення надання цієї продукції (виконання робіт).

Стратегічний управлінський облік індивідуальний для кожного підприємства у зв'язку з тим, що всі економічні суб'єкти мають відмінності у цілях, стратегії, пріоритетах, структурі бізнес-процесів, організаційній

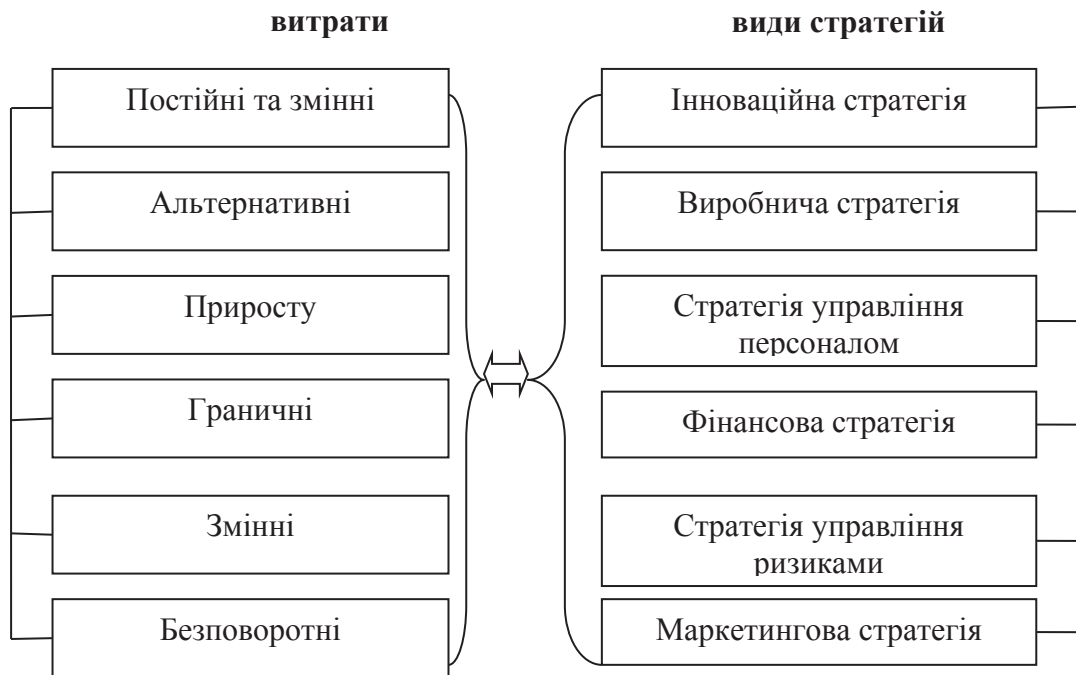


Рис. 3. Взаємозв'язок витрат стратегічного управлінського обліку з видами стратегій

структурі, особливостях управління бізнесом, системі розподілу, а також передачі відповідальності.

Проте в будь-якому разі оптимальна система стратегічного управлінського обліку, що дає змогу керівництву підприємства оперативним чином отримувати необхідну облікову та аналітичну інформацію в релевантній формі, є стратегічним ресурсом підприємства та забезпечує його конкурентними перевагами на основі:

- інформаційної підтримки процесу стратегічного управління витратами (управління витратами є однією з ключових стратегічних цілей підприємства; мінімізація витрат і підвищення ступеня їх прозорості на основі даних стратегічного управлінського обліку й аналізу є значною перевагою перед конкурентами та відповіддю на потребу зовнішнього середовища);

- впровадження новітніх технологій та інструментарію (інформація, одержувана на основі стратегічного управлінського обліку, є внутрішнім продуктом підприємства, що сформований залежно від її специфіки; в разі повного задоволення потреб менеджменту та спрямованості на досягнення стратегічних цілей підприємства система стратегічного управлінського обліку є унікальною конкурентною перевагою, тобто ключовою компетенцією та джерелом нових знань);

- формування інформації для виконання основних управлінських функцій (система управлінського обліку націлена на формування інформації у формі, необхідної для виконання основних управлінських функцій та завдань, а саме для формування внутрішньої звітності та її ана-

лізу, управління фінансами, стратегічного планування, корпоративного інвестування, бюджетування, контролювання).

У стратегічному управлінському обліку можуть використовуватися (одночасно) різні методи й інструменти, щоб охарактеризувати ситуацію з різних точок зору. Наприклад, облік витрат із застосуванням різних методичних підходів, оцінка грошових потоків за поточною вартістю, облік тимчасової вартості грошей (дисконтування з метою оцінки майбутньої вартості грошей), облік та оцінка прихованих витрат, втрачених можливостей. Формування в стратегічному управлінському обліку системи аналітичних показників дасть змогу з меншими втратами досягти значних результатів. Витрати на отримання економічної інформації та вигода, яка буде отримана від прийняття того чи іншого стратегічного рішення, мають бути обов'язково зіставлені. Ці витрати досить сильно знижуються під час використання комп'ютерної техніки, яка дає змогу отримати більший обсяг інформації за менший проміжок часу, а також дають можливість більш ретельного аналітичного оброблення одержуваних даних (аналіз, прогнозування можливих результатів).

Висновки з проведеного дослідження. На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що стратегічний управлінський облік – це найважливіша складова системи стратегічного управління. В роботі представлено інформаційний взаємозв'язок стратегічного управління та стратегічного управлінського обліку, узагальнено основні функції стратегічного управлінського обліку.

Запропоновано організаційно-функціональний механізм формування релевантної інформації для стратегічного управління підприємством. Перспективами подальших досліджень є розвиток облікових та аналітичних інструментів стратегічного управлінського обліку для вдосконалення процесу формування інформації під час прийняття стратегічних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 13–16.
2. Вахрушина М., Сидорова М., Борисов Л. Стратегический управленческий учет. Москва: Рид Групп, 2011. 192 с.
3. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер. с англ., под ред. Я. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 2004. 416 с.
4. Шайкан А. Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських стратегічних рішень: монографія. Київ: КНЕУ, 2009. 303 с.
5. Булгакова С. Аналитические инструменты стратегического управленческого учета. *Международный бухгалтерский учет*. 2015. № 2. С. 20–29.
6. Мухина Е. Теоретические аспекты стратегического управленческого учета как элемента эффективного управления организацией. *Вопросы экономики и права*. 2014. № 8. С. 104–109.
7. Сатушева К. Формування системи стратегічного управлінського обліку в управлінні вартістю підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2013. № 24. С. 265–271.
8. Пилипенко А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2007. 276 с.
9. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Санкт-Петербург: Питер, 2009. 344 с.
10. Kaplan R.S., Norton D.P. *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1996. 304 p.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІЗАСТОСУВАННЯ ARIMA-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ
ДИНАМІКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИTHE APPLICATION OF THE ARIMA-MODELS FOR THE FORECASTING
THE DYNAMICS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В.к. е. н., доцент, доцент кафедри
прикладної математики
Тернопільський національний
економічний університет**Ляшенко О.М.**д. е. н., професор,
професор кафедри міжнародних
економічних відносин
Луцький національний
технічний університет

У статті побудовано ARIMA-моделі динаміки для прогнозування обсягу експорту та імпорту товарів України. Для моделювання використано теорію часових рядів, програмний продукт STATISTICA 10, статистичні дані обсягів експорту та імпорту товарів України. Проаналізовано динаміку обсягів експорту та імпорту товарів України протягом досліджуваного періоду. Шляхом використання отриманих ARIMA-моделей розраховано прогнозні значення для обсягів експорту та імпорту товарів України на майбутні періоди. Підтвердження адекватності побудованої моделі здійснено на основі аналізу залишків моделі.

Ключові слова: експорт, імпорт, торгівля, ARIMA-модель, прогнозування, часові ряди.

В статье построены ARIMA-модели динамики для прогнозирования объема экспорта и импорта товаров Украины. Для моделирования использованы теория временных рядов, программный продукт STATISTICA 10, статистические данные объемов экспорта и импорта товаров Украины. Проанализирована динамика объемов экспорта и импорта товаров Украины в течение исследуемого

периода. Путем использования полученных ARIMA-моделей рассчитаны прогнозные значения для объемов экспорта и импорта товаров Украины на будущие периоды. Подтверждение адекватности построенной модели осуществлено на основе анализа остатков модели.

Ключевые слова: экспорт, импорт, торговля, ARIMA-модель, прогнозирование, временные ряды.

In the article ARIMA Dynamics Model for forecasting the export and import volumes of goods of Ukraine was constructed. The model was made by means of the theory of time series, the software package STATISTICA 10 and statistical data of export and import volumes of goods of Ukraine. The analysis of dynamics of the export and import volumes of goods of Ukraine during the investigated period was realized. On the basis of received ARIMA-model, predicted values for export and import volumes of goods of Ukraine for future periods were calculated. The adequacy of the constructed model was confirmed on the basis of analysis of the model residues.

Key words: export, forecasting, import, trade, ARIMA-model, time series.

Постановка проблеми. В будь-якій галузі економіки провідними завданнями управлінців є аналіз динаміки певного соціально-економічного процесу та прогнозування на майбутні періоди. Оскільки торгівля є одним з таких процесів, а також має неабиякий вплив на економічний розвиток країни, прогнозування динаміки показників зовнішньої торгівлі обумовлює актуальність розгляду цього питання.

З огляду на стан економіки України сьогодні оцінка поточного стану та побудова прогнозних моделей для показників зовнішньої торгівлі країни дадуть змогу підвищити ступінь поінформованості особи, яка приймає рішення щодо важливих тенденцій у сфері торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження економічних процесів за допомогою теорії часових рядів та розроблення прогнозних моделей присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як І.В. Антохонова [1], А.М. Єріна [2], В.О. Єрьоменко [3], К.Д. Льюїс [4], Т.Г. Морозова, О.В. Пиккулькин, В.Ф. Тихонов [5]. Крім того, багато науковців приділили увагу прогнозуванню обсягів торговель-

них потоків України, зокрема І.О. Крехівський [6], В.М. Пилявець [7], Н.Ю. Мардус [8].

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова прогнозних моделей динаміки обсягів експорту та імпорту товарних потоків країни для поінформованості управлінців і прийняття правильного рішення щодо ефективного ведення торговельної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналіз статистичних даних показників зовнішньої торгівлі без урахування впливу зовнішніх факторів та без додаткової інформації є особливістю прогнозування часових рядів [9]. Отже, теорію часових рядів можна застосувати до дослідження торгівлі країни, побудувати математичну модель, а також здійснити прогноз на майбутні періоди.

На нашу думку, ARIMA-моделі краще підходять для прогнозування часових рядів, ніж інші інструменти, тому що вони мають чітке математико-статистичне обґрунтування. Окрім того, в попередніх дослідженнях ми вже застосовували ARIMA-моделі для прогнозування основних тенденцій динаміки обсягів експортних потоків країн ЄС [3]. Доведемо, що цю методику прогнозування

можна застосовувати для оцінювання теперішнього стану зовнішньої торгівлі України та побудови прогнозних моделей на майбутні періоди.

Для моделювання використовуємо статистичні дані обсягів експорту та імпорту товарів України у млн. доларів за кожен місяць із січня 2005 року по грудень 2017 року (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) [10], а також модуль “Time series analysis/Forecasting” пакета STATISTICA 10. Отже, утворений ряд складається зі 156 спостережних даних.

Перед побудовою прогнозних моделей розглянемо динаміку обсягів експорту та імпорту товарів України протягом досліджуваного періоду (рис. 1).

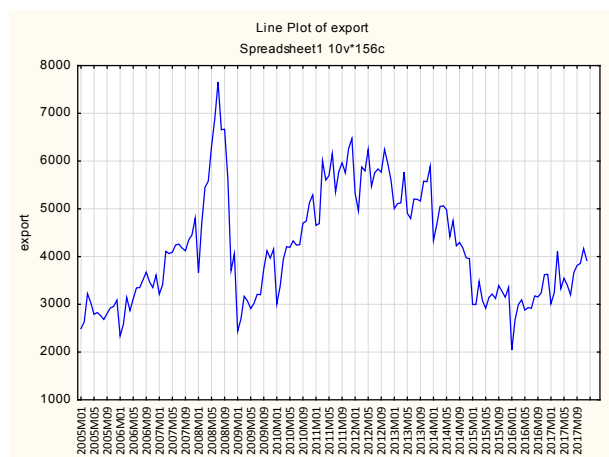
Як видно з рис. 1, на досліджуваному часовому проміжку спостерігається різна динаміка показ-

ників. Чітко видно, що світова фінансова криза 2008 року вплинула на показники експорту та імпорту товарів України, а також спостерігаємо значне зменшення обсягів експорту та імпорту товарів після Революції Гідності (2013 рік). Окрім цього, на графіках можна помітити залежність обсягів експорту та імпорту товарів України від сезону.

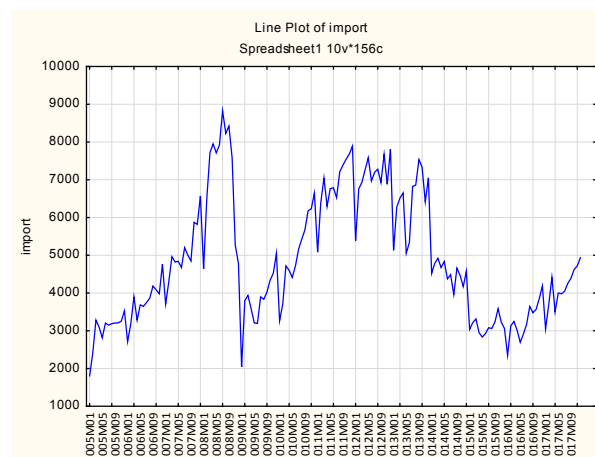
Для кращої візуалізації побудуємо гістограми часових рядів (рис. 2). На рис. 2 бачимо, що ні перший (експорт товарів), ні другий ряд (імпорт товарів) не є нормально розподіленими, тому для подальшого дослідження потрібно встановити залежності для цих рядів.

Для визначення характеру не випадкової складової побудуємо автокореляційну функцію вихідних даних (рис. 3).

Розглянувши характеристики автокореляційної функції обсягів експорту та імпорту товарів України

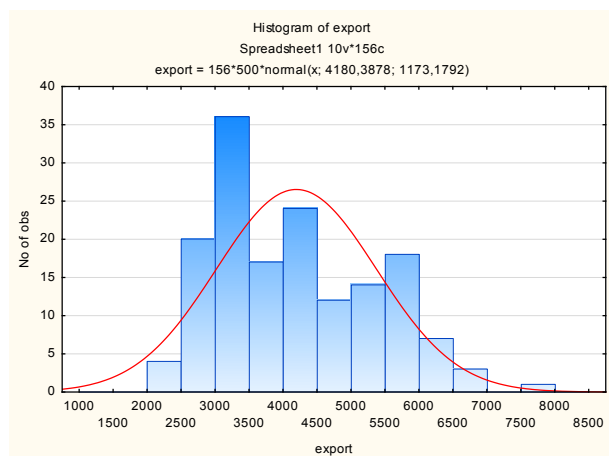


а)

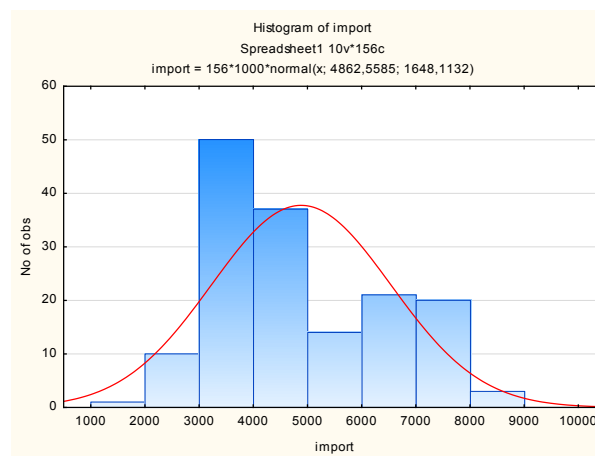


б)

Рис. 1. Лінійний графік обсягів експорту та імпорту товарів України протягом періоду із січня 2005 року по грудень 2017 року: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

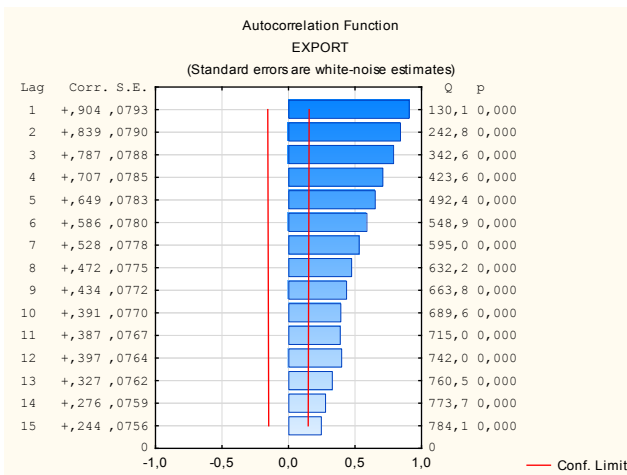


а)

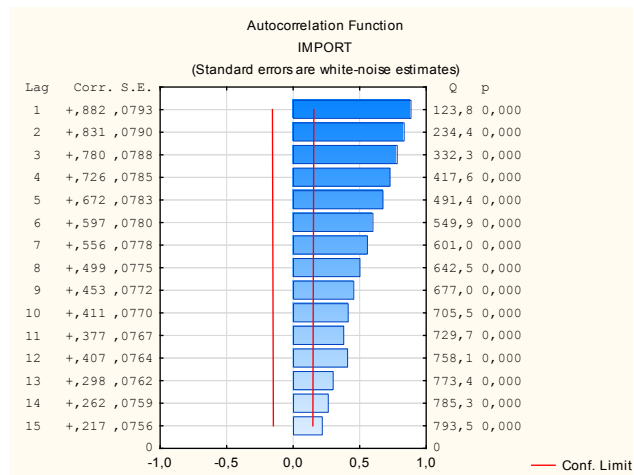


б)

Рис. 2. Гістограма обсягів експорту та імпорту товарів України протягом періоду із січня 2005 року по грудень 2017 року: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

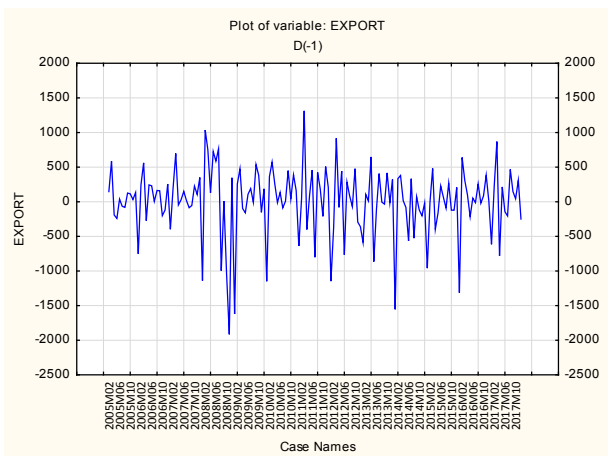


а)

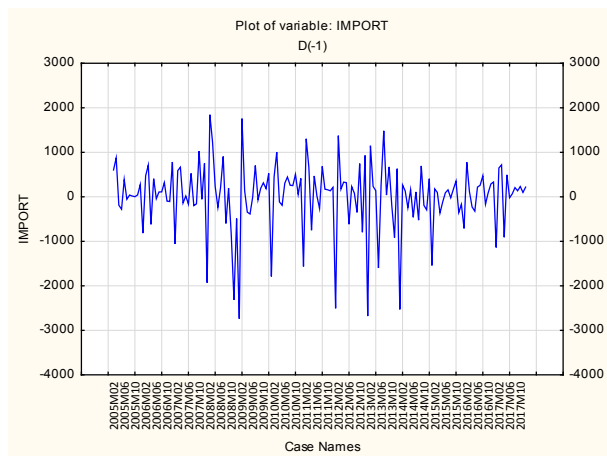


б)

Рис. 3. Функція автокореляції обсягів експорту та імпорту товарів України протягом періоду із січня 2005 року по грудень 2017 року: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

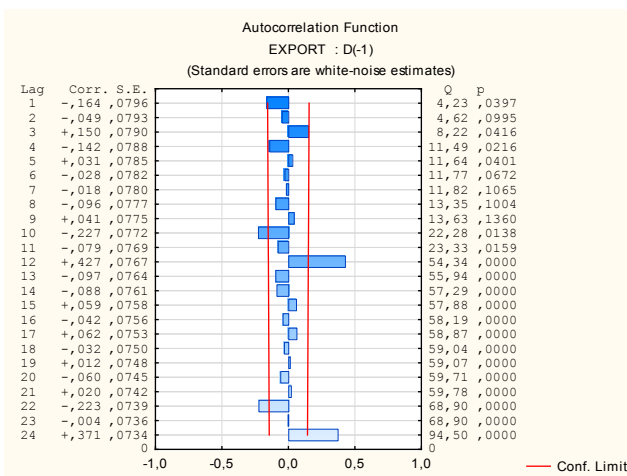


а)

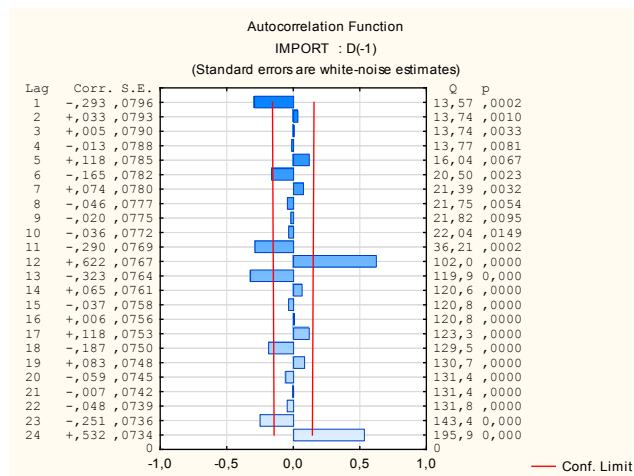


б)

Рис. 4. Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів України протягом періоду із січня 2005 року по грудень 2017 року (млн. євро) (трансформований ряд): а) експорт товарів; б) імпорт товарів



а)



б)

Рис. 5. Функція автокореляції обсягів експорту та імпорту товарів України протягом періоду із січня 2005 року по грудень 2017 року (трансформований ряд): а) експорт товарів; б) імпорт товарів

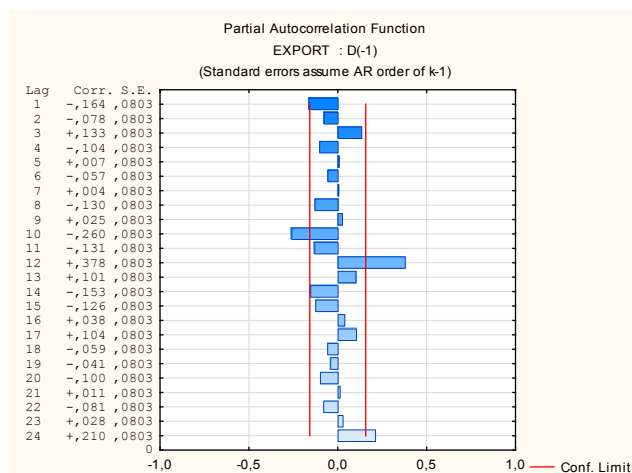
(рис. 3), стверджуємо, що для моделювання динаміки цих показників можуть бути використані авто-регресійні моделі.

Обидва ряди є нестационарними. Оскільки ARIMA-моделі застосовуються лише до стаціонарних рядів, нашим наступним завданням буде трансформація початкових часових рядів з використанням оператора різниці першого порядку:

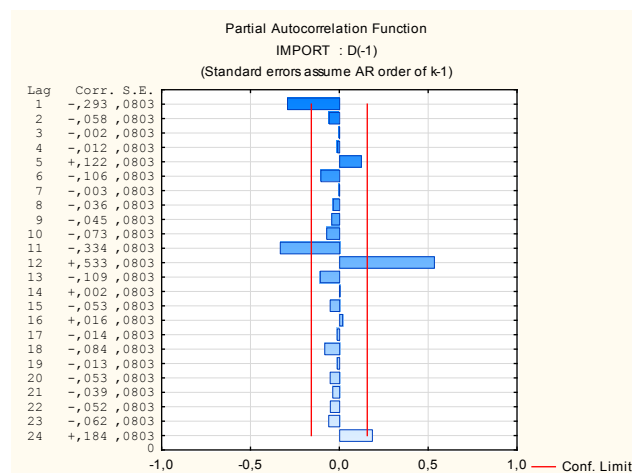
$$d_1 = y_t - y_{t-1} \cdot (1)$$

Результати перетворень зобразимо на рис. 4, функції автокореляції цих рядів – на рис. 5, а функції часткових автокореляцій – на рис. 6.

Як видно, з рис. 4–6, отримані ряди мають ознаки періодичності та сезонності. З функції



а)



б)

Рис. 6. Функція часткової автокореляції обсягів експорту та імпорту товарів України протягом періоду із січня 2005 року по грудень 2017 року (трансформований ряд): а) експорт товарів; б) імпорт товарів

Input: EXPORT (Spreadsheet1)						
Transformations: D(1)						
Model:(0,1,0)(1,0,0) Seasonal lag: 12 MS Residual= 1981E2						
Paramet.	Param.	Asympt. Std.Err.	Asympt. t(154)	p	Lower 95% Conf	Upper 95% Conf
Ps(1)	0.454715	0.074888	6.071979	0.000000	0.306776	0.602655

а)

Input: IMPORT (Spreadsheet1)						
Transformations: D(1)						
Model:(0,1,0)(1,0,0) Seasonal lag: 12 MS Residual= 3487E2						
Paramet.	Param.	Asympt. Std.Err.	Asympt. t(154)	p	Lower 95% Conf	Upper 95% Conf
Ps(1)	0.646655	0.063765	10.14118	0.000000	0.520688	0.772623

б)

Рис. 7. Специфікація ARIMA-моделей динаміки обсягів експорту та імпорту товарів України: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

Forecasts; Model:(0,1,0)(1,0,0) Seasonal lag: 12 (S)				
Input: EXPORT				
Start of origin: 1 End of origin: 156				
CaseNo.	Forecast	Lower 90,0000%	Upper 90,0000%	Std.Err.
2018M01	3637,807	2901,303	4374,311	445,069
2018M02	3740,947	2699,372	4782,521	629,423
2018M03	4136,534	2860,872	5412,197	770,882
2018M04	3781,564	2308,555	5254,572	890,138
2018M05	3879,132	2232,259	5526,006	995,205
2018M06	3814,240	2010,181	5618,300	1090,192
2018M07	3721,275	1772,668	5669,882	1177,542
2018M08	3933,993	1850,844	6017,141	1258,846
2018M09	4001,206	1791,694	6210,719	1335,208
2018M10	4021,062	1692,031	6350,093	1407,432
2018M11	4161,762	1719,053	6604,470	1476,128
2018M12	4048,287	1496,962	6599,613	1541,765

а)

Forecasts; Model:(0,1,0)(1,0,0) Seasonal lag: 12 (S)				
Input: IMPORT				
Start of origin: 1 End of origin: 156				
CaseNo.	Forecast	Lower 90,0000%	Upper 90,0000%	Std.Err.
2018M01	4201,025	3223,778	5178,272	590,550
2018M02	4619,966	3237,929	6002,002	835,164
2018M03	5083,750	3391,108	6776,392	1022,863
2018M04	4495,731	2541,237	6450,226	1181,100
2018M05	4815,224	2630,033	7000,415	1320,510
2018M06	4802,642	2408,885	7196,399	1446,546
2018M07	4845,231	2259,678	7430,784	1562,449
2018M08	4979,035	2214,963	7743,108	1670,328
2018M09	5066,960	2135,219	7998,702	1771,650
2018M10	5216,443	2126,116	8306,770	1867,483
2018M11	5280,249	2039,087	8521,411	1958,633
2018M12	5421,370	2036,086	8806,653	2045,725

б)

Рис. 8. Результати моделювання динаміки обсягів експорту та імпорту товарів України на 2018 рік: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

автокореляції (рис. 5) видно, що для трансформованих рядів спостерігається періодичність зі значенням періоду 12. Аналогічно на основі побудованої функції часткової кореляції (рис. 6) робимо висновок, що кореляційна залежність з часом зменшується. На основі значень АКФ і ЧАКФ визначаємо параметри для побудови прогнозної моделі динаміки обсягів експорту та імпорту товарів України. Для цього використовуємо метод аналізу часових рядів, що реалізований у пакеті STATISTICA 10 (Interrupted Time Series Analysis ARIMA).

В результаті моделювання одержуємо дві прогнозні моделі (рис. 7). Причому в обох випадках статистична значущість параметрів підтверджується.

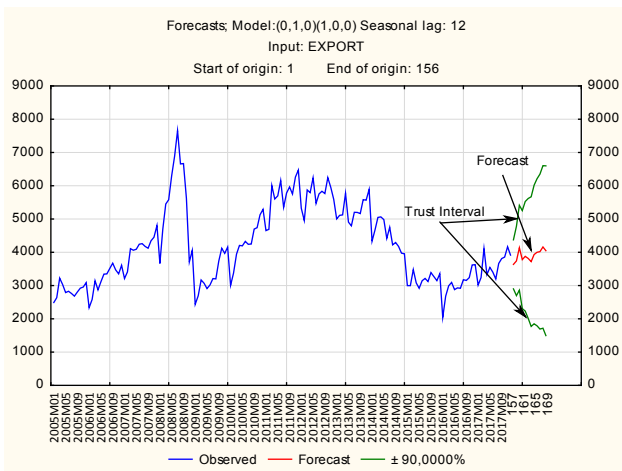
Оскільки для моделювання ми використали статистичні дані обсягів експорту та імпорту товарів помісячно із січня 2005 року по грудень 2017 року, в результаті побудованих моделей отримано про-

гнозні значення цих показників на період із січня по грудень 2018 року (рис. 8).

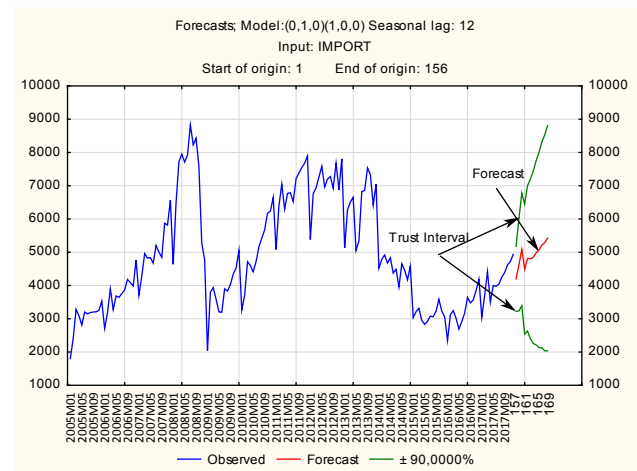
Результати моделювання динаміки обсягів експорту та імпорту товарів України на 2018 рік представимо графічно (рис. 9). Як бачимо, крім прогнозних значень, ми отримали також довірчі інтервали, що покривають отримані значення з надійністю 90%.

Про адекватність побудованих моделей можна говорити на основі аналізу залишків моделей, розподіл яких добре апроксимується нормальним розподілом. Це підтверджують гістограми залишків моделей та графіки нормальної ймовірності (рис. 10, 11).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, застосувавши до зовнішньої торгівлі України теорію часових рядів, бачимо, що на основі статистичного аналізу даних можна побудувати прогнозу математичну модель на майбутні періоди.

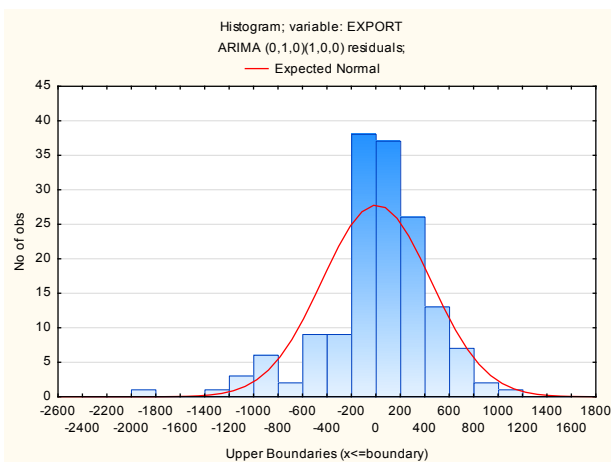


а)

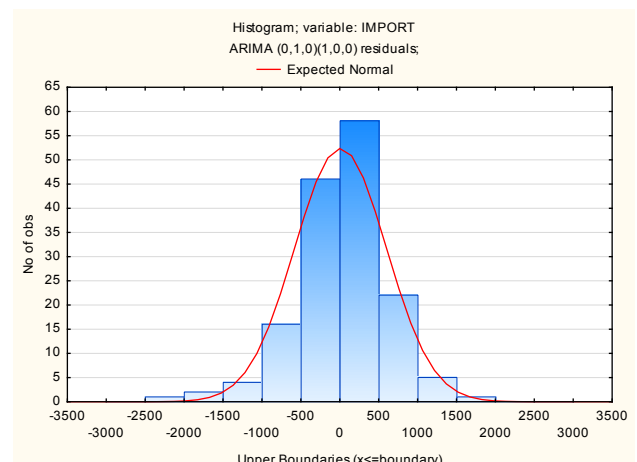


б)

Рис. 9. Графік моделювання динаміки обсягів експорту та імпорту товарів України на 2018 рік: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

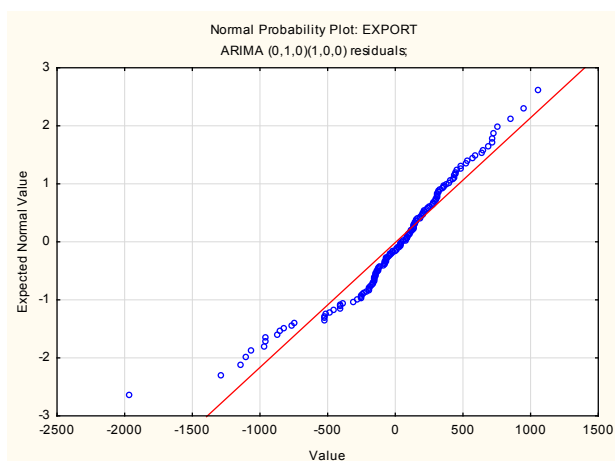


а)

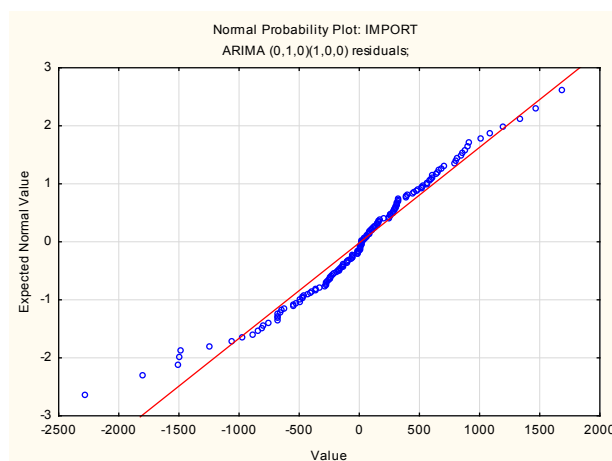


б)

Рис. 10. Гістограма залишків моделі: а) експорт товарів; б) імпорт товарів



а)



б)

Рис. 11. Апроксимація розподілу залишків моделі: а) експорт товарів; б) імпорт товарів

Під час аналізування динаміки обсягів експорту та імпорту товарів України ми виявили, що значний спад цих показників протягом досліджуваного періоду відбувався двічі, будучи наслідком світової фінансової кризи (2008 рік) та Революції Гідності в Україні (2013 рік), тобто були зовнішні фактори, що масштабним чином вплинули на економіку України загалом та зовнішню торгівлю зокрема. Такого типу кризи важко передбачити, а тим паче спрогнозувати їх вплив на економічні показники країни.

З огляду на те, що торгівлю можна охарактеризувати як динамічний процес, а до її дослідження застосовується теорія часових рядів, одним з недоліків такого ототожнення є те, що прогнозування часових рядів здійснюється без урахування впливу зовнішніх факторів та без додаткової інформації. Тобто отримані прогнозні значення щодо обсягів експорту та імпорту товарів України будуть адекватно відображені за умови, що економіка країни не зазнає руйнівного впливу та стрімкого спаду показників торгівлі (незначний вплив на економіку врахований інтервалами довіри).

Отже, за помірного розвитку економіки країни ARIMA-моделі можуть бути використані як інструмент прогнозування основних тенденцій динаміки обсягів експортно-імпортних товарних потоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антохонова І.В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов: учебное пособие. Улан-Удэ: изд-во ВСГТУ, 2004. 212 с.

2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2001. 170 с.

3. Дзюбановська Н.В., Єрьоменко В.О. Прогнозування основних тенденцій динаміки обсягів експортних потоків країн Європейського Союзу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Вип. 28. С. 240–245.

4. Льюис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей. Москва: Финансы и статистика, 1986. 133 с.

5. Морозова Т.Г., Пикулькин А.В., Тихонов В.Ф. и др. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов. Москва: Юнити-Дана, 1999. 322 с.

6. Крехівський І.О. Моделювання та прогнозування імпорту в Україну високотехнологічних хімічних продуктів з урахуванням кризи. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2011. С. 125–133.

7. Пилявець В.М. Особливості застосування прогнозних моделей для дослідження експортного потенціалу окремих товарних груп аграрного сектора економіки. *Агросвіт*. 2011. № 6. С. 57–60.

8. Мардус Н.Ю. Формування моделі прогнозування стану внутрішнього ринку товарів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. № 4. Т. 29 (68). С. 59–64.

9. Дзюбановська Н.В. Щодо питання вимірювання міжнародної торгівлі країн: основні методи і прийоми. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. 22. С. 204–206.

10. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СУЧАСНА АРХІТЕКТОНІКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

MODERN ARCHITECTONICS OF THE MECHANISM OF INNOVATION DEVELOPMENT MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY ON THE BASIS OF A PROJECT-ORIENTED APPROACH

Досліджено теоретичні питання побудови механізму управління інноваційним розвитком національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу як цілісної системи базових елементів. Визначено понятійно-категоріальну площину формування механізму управління інноваційним розвитком національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу. В статті виділені принципи формування механізму управління інноваційним розвитком національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу. Визначено перелік основних функцій та механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу надано їх характеристики, серед яких: цільова, стимулююча, нормативна, коригуюча, соціальна, контрольна, мотиваційна.

Ключові слова: механізм, механізм управління, інноваційний розвиток, механізм управління інноваційним розвитком, проектно-орієнтований підхід до управління.

Исследованы теоретические вопросы построения механизма управления инновационным развитием национальной экономики на основе проектно-ориентированного подхода как целостной системы базовых элементов. Определены понятийно-категориальную плоскость формирования механизма управления инновационным развитием национальной экономики на основе проектно-ориентированного подхода. В статье выделены принципы формирования механизма управления инновационным развитием национальной э-

кономики на основе проектно-ориентированного подхода. Определен перечень основных функций и механизма управления инновационным развитием на основе проектно-ориентированного подхода предоставлено их характеристики, среди которых: целевая, стимулирующая, нормативная, корректирующая, социальная, контрольная, мотивационная.

Ключевые слова: механизм, механизм управления, инновационное развитие, механизм управления инновационным развитием, проектно-ориентированный подход к управлению.

Theoretical questions of construction of the mechanism of management of innovative development of national economy on the basis of project-oriented approach as a holistic system of basic elements are investigated. The conceptual and categorical plane of formation of the mechanism of management of innovative development of national economy on the basis of project-oriented approach is defined. The principles of formation of the mechanism of management of innovative development of the national economy on the basis of project-oriented approach are highlighted in the article. The list of basic functions and mechanism of management of innovative development on the basis of project-oriented approach is defined, their characteristics are given, among them: target, stimulating, normative, corrective, social, controlling, motivational.

Key words: mechanism, mechanism of management, innovative development, mechanism of management of innovative development, project-oriented approach to management.

УДК 330.341.1

Старченко Г.В.

к.т.н., доцент,
докторант кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівський національний технологічний університет

Постановка проблеми. Трансформаційні зрушення впродовж останніх років пов'язані з активним поширенням цифрових технологій в усі сфери життєдіяльності суспільства. Інтеграція цифрових технологій у процеси виробництва, діджиталізація промисловості поступово стає пріоритетом формування державної економічної політики. Саме цей аспект проблеми створює для національної економічної системи важливий пласт теоретичних, методологічних та практичних проблем подальшого розвитку на новій інноваційній основі, що спричиняє необхідність вибудови відповідного механізму реалізації інноваційного розвитку та нових підходів в управлінні ним.

Тому слід звернути увагу на те, що в сучасних економічних умовах механізм управління має свій запас методів та інструментів здійснення впливу згідно з поставленими цілями. Такі засоби впливу у сфері інноваційного розвитку не достатньою мірою відповідають вимогам і закономірностям

економічного розвитку. Система класичних елементів, спрямованих на управління у межах цієї сфери, зокрема наукові дослідження, освітня діяльність гарантується державним фінансуванням, за умови надання коштів держбюджету. На цьому етапі фінансове забезпечення національної інноваційної системи можливе за умови додаткових фінансових вливань та компетентного використання грошових ресурсів.

Враховуючи масштаб сучасних проектів (кіберфізичні системи, Інтернет речей, Індустрія 4.0, Smart grid, із розробленням цифрових платформ в різних сферах економіки), їх технологічну складність та потребу в значних обсягах інвестицій, а також необхідність їх швидкого територіального розгортання доцільності поступово набувають побудова та управління відповідними сервісними моделями реалізації зазначених проектів. Варто зробити наголос, що такі сервісні моделі стають дедалі більше сучасним механізмом забезпечення

виконання державою своїх функцій без значних вкладень капіталу, а бізнесу – інвестувати кошти в нові варіанти отримання прибутків.

Таким чином, складність інноваційного розвитку, залучення до його забезпечення значного кола різноманітних учасників вимагають їх злагодженої роботи. Синхронізація їхньої діяльності в цій сфері можлива лише через забезпечення ефективного функціонування механізму управління інноваційним розвитком на основі використання проектно-орієнтованого управління. Це можливо здійснити через розуміння теоретичних та методологічних засад створення та існування такого механізму. Отже, актуальними постають питання пізнання концептуальних положень функціонування механізму інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Варто відзначити, що у сучасній економічній літературі у переважній більшості випадків управлінський аспект інноваційного розвитку розкривається шляхом використання поняття механізму з ресурсної точки зору як сукупності організаційно-економічних, інституційних відносин щодо акумулювання, розподілу та перерозподілу будь-яких видів ресурсів з метою досягнення цілей розвитку на макро-, мезо-, або мікрорівні. Зокрема, у наукових дослідженнях проблем поєднання, державного управління та методології проектного управління до забезпечення інноваційного розвитку притаманні наукові здобутки таких авторів як Ю. Ковбасюк, В. Бакуменко, Д. Безносенко, О. Кравченко, С. Бушуєв, Н. Бушуєва та інші. Вказані науковці заклали значний фундамент, що дає змогу розвинути основні теоретичні положення проектно-орієнтованого підходу та поширити його на практичні процеси досягнення цілей інноваційного розвитку національної економіки. Разом з тим, розуміння сутності механізму, який сформований у наукових працях є вірним з позицій економічного розуміння, однак дещо звуженим стосовно загальної сукупності його структурних елементів та характеру їхньої взаємодії для пояснення всієї складності проблем інноваційного розвитку. Це зумовлює подальші дослідження сутності та структури механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу.

Постановка завдання. Метою даної статті є розкриття специфіки та характеристик структурних елементів механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриваючи проблематику механізму в економічних дослідженнях, варто відзначити, що поняття механізму активно використовується у багатьох науках. Зокрема, С. Рибак вказує, що сам термін «механізм» був запозичений економічною наукою з техніки, і означає «спосіб взаємозв'язку між різнорідними елементами й у сучасних умовах широко

використовується в дослідженнях суспільних процесів узагалі й економічних зокрема» [1, с. 44]. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови поняття «механізм» визначається «як внутрішня будова, система чого-небудь, сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище...» [2, с. 665]. В економічних дослідженнях механізм найчастіше уявляється як специфічна сукупність елементів, станів і процесів, розташованих у послідовності з певними вибудованими зв'язками, відносинами, які визначають порядок певного виду діяльності [3, с. 16].

Отже, механізмом доцільно розуміти складову формування, функціонування та розвитку будь-якого об'єкта, сукупність взаємопов'язаних компонентів, які в сукупності забезпечують можливість реалізації відповідного процесу та у разі зміни серед компонент уможливають трансформацію зазначеного об'єкта у бажаний майбутній стан.

Для обґрунтування основних заходів забезпечення інноваційного розвитку національної економіки механізм є важливою складовою проведення такого дослідження. Його розгляд дозволяє з'ясувати сукупність базових методів та інструментів, які доцільно використовувати для підвищення ефективності взаємодії між різними учасниками інноваційного процесу в ході реалізації основних управлінських функцій.

Сутність механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу варто розглядати як сукупність взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують можливість реалізації процесу підвищення рівня інноваційності в суспільстві, що сприяє розвитку національної економіки (рис. 1).

Доцільно зважити на той аспект, що реалізація основних функцій управління економічною системою здійснюється за допомогою методів управління. Послідовність впровадження цих методів в дію складає механізм управління інноваційним розвитком національної економікою.

Розглядаючи механізм управління інноваційним розвитком з позицій проектно-орієнтованого підходу варто відзначити, що він реалізується на рівні національної економіки. З огляду на зазначене при його розкритті набуває додаткової наукової аргументованості важливість розуміння суті державного управлінського механізму чи механізму державного управління. Зокрема розрізняється наукова позиція, що: «механізми державного управління – це практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей» [4, с. 248].

Узагальнюючи основні підходи до розуміння суті механізму управління з державницьких позицій його розгляд пропонується з таких основних позицій:

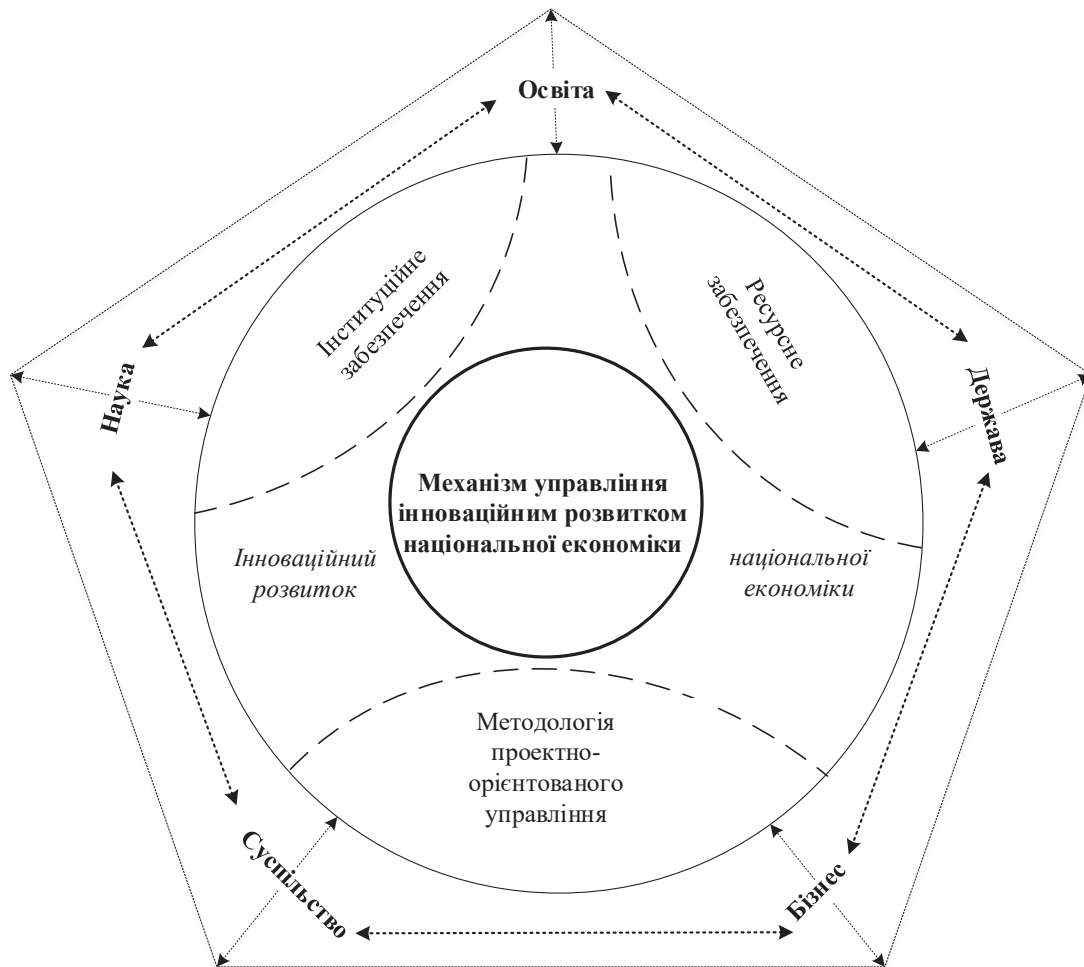


Рис. 1. Науковий конструкт механізму управління інноваційним розвитком національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу

– інструмент реалізації функцій держави та її виконавчої влади [5];

– система заходів, засобів, важелів, стимулів, за допомогою яких державна влада впливає на будь-які відносини в межах суспільства для того, аби досягти поставленої мети [6; 7];

– комплексна система державного управління, до складу якої входять конкретні механізми управління (економічний, мотиваційний, політичний, правовий тощо), які в сукупності здатні забезпечити збалансоване та ефективне функціонування єдиного державного механізму [8; 9, с. 15];

– комплекс засобів планування процесів управління та способів впливу на керовані об'єкти із застосуванням певних управлінських методів, що спрямовані на втілення цілей держуправління [10; 11];

– система, що створена для втілення держуправління на практиці та досягання визначених завдань, маючи свою структуру, методологію, важелі, засоби впливу на об'єкти управлінської діяльності з певною правовою, нормативною та інформаційною базою [12].

Таким чином, можна констатувати, що механізм управління має системний характер і призначений

для практичного застосування у сфері державного управління, а оскільки проектно-орієнтований підхід до управління інноваційним розвитком національної економіки досить тісно пов'язаний з макроекономічними процесами, механізм має бути орієнтований на досягнення заявлених завдань і характеризуватися визначеною структурою, методологією, чинниками та засобами впливу на управлінські процеси й елементи, за відповідного правового, нормативного та інформаційного забезпечення.

На нашу думку, у найбільш загальному розумінні механізм управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого управління являє собою цілісну систему управління проектами інноваційного розвитку, що призначена для організації взаємодії між проектно-орієнтованими суб'єктами економіки, державними інститутами щодо формування та використання обмежених ресурсів, з урахуванням обмежень за витратами, термінами і якістю проектів, регулювання та стимулювання процесів створення та впровадження новинок у напрямі забезпечення темпів та якості економічного зростання.

Механізм управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу у вузькому розумінні відображає економічні відносини, які формуються під впливом інновацій. У широкому розумінні – економічні відносини, які орієнтовані на створення та впровадження проектів інноваційного розвитку, оскільки сам інноваційний розвиток супроводжується взаємозв'язком кількісних та якісних змін, результати реалізації таких проектів спричиняють виникнення нового стану економічної системи та призводять до зміни у її структурі. Таким чином, механізм управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу доцільно визначати різнорівневою ієрархічною сукупністю основних елементів, що взаємопов'язані та взаємодоповнюються між собою та їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів та інструментів тощо), а також різноманітних варіантів і способів їх взаємодії, у процесі та під впливом яких гармонізуються економічні відносини між усіма проектно-орієнтованими суб'єктами, задіяними у створенні та впровадженні проектів інноваційного розвитку, результати реалізації яких спричиняють виникнення нового стану економічної системи та призводять до зміни у її структурі.

Слід врахувати, що окреслене з методологічної точки зору розкриває структурну різnorodність та поліформованість механізму за його цільовим спрямуванням. Отже, формування структури механізму залежить від умов функціонування економічної системи. Його формування та функціонування здійснюється в рамках існуючої сукупності форм і методів господарювання, за допомогою яких організовано відносини щодо реалізації проектів інноваційного розвитку.

Узагальнення основних підходів до розуміння суті механізму дає підстави виокремити загальні особливості механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу: 1) наявність суб'єктів господарських відносин в ході розробки та впровадження проектів інноваційного розвитку; 2) організація взаємодії між суб'єктами господарських відносин з приводу проектів інноваційного розвитку; 3) правила та умови взаємодії в ході розробки та впровадження проектів інноваційного розвитку; 4) зміст правил взаємодії, які зводяться до форм, методів та інструментів регулювання взаємодії між суб'єктами господарських відносин за проектами інноваційного розвитку.

Огляд наукової літератури дає підстави стверджувати, що на сьогодні не встановлено єдиного «уніфікованого» складу механізму. Передусім це пов'язане з різними об'єктами і елементами, що досліджуються. Зокрема, у окремих дослідженнях пропонується до складу механізму відносити три підсистеми: організаційно-правову, соціально-економічну, фінансово-інвестиційну [13, с. 15].

Таким чином, доцільно визнати, що механізм управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу вміщує організаційні, економічні та фінансові підходи, методи та принципи формування інноваційної політики та стратегії її реалізації, які забезпечують зростання конкурентоспроможності, рівня соціально-економічного розвитку та високого рівня добробуту та якості життя. Структурна схема механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу наведено на рис. 2.

Перелік основних функцій механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу, в цілому співпадає з тим, який більшість авторів пропонують розглядати стосовно державного регулювання економіки в цілому. Тому з цієї точки зору основні функції розкриватимуться з загальноновизнаного підходу [12; 14] та включатимуть такі:

1) цільова, яка передбачає встановлення пріоритетів, цілей і напрямів інноваційного розвитку національної економіки;

2) стимулююча, що обумовлює формування базових регуляторів впливу на основних учасників проектів інноваційного розвитку в цілому, і скеровуватимуть організаційно-економічні процеси в рамках, визначених на загальнонаціональному рівні;

3) нормативна, згідно із якою на законодавчому рівні визначаються умови створення та реалізації проектів інноваційного розвитку;

4) коригуюча, що передбачає процедуру коригування розподілу ресурсів між проектами для забезпечення розвитку, унеможливлення прояву негативних явищ та зриву запланованих термінів досягнення цілей проектів;

5) соціальна функція забезпечує досягнення соціальних ефектів в ході реалізації проектів інноваційного розвитку (створення нових робочих місць, заходи соціального забезпечення тощо);

6) контрольна функція, яка обумовлює здійснення державного нагляду та контролю стосовно виконання законодавчих норм, дотримання стандартів при реалізації проектів інноваційного розвитку в національному господарстві;

7) мотиваційна функція проявляється у трансформації ментальності суспільства у сприйнятті інноваційних зрушень як об'єктивної реальності сьогодення та перспективи подальшого розвитку суспільства. Ця функція реалізується шляхом довгострокового використання методів впливу на ставлення економічних суб'єктів до інноваційного процесу. Ця функція дає змогу поступово в суспільстві формувати традиції новаторства.

Метою реалізації механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу визначимо створення сприятливих умов для структурного вдосконалення національної економіки суб'єктами інноваційної діяльності

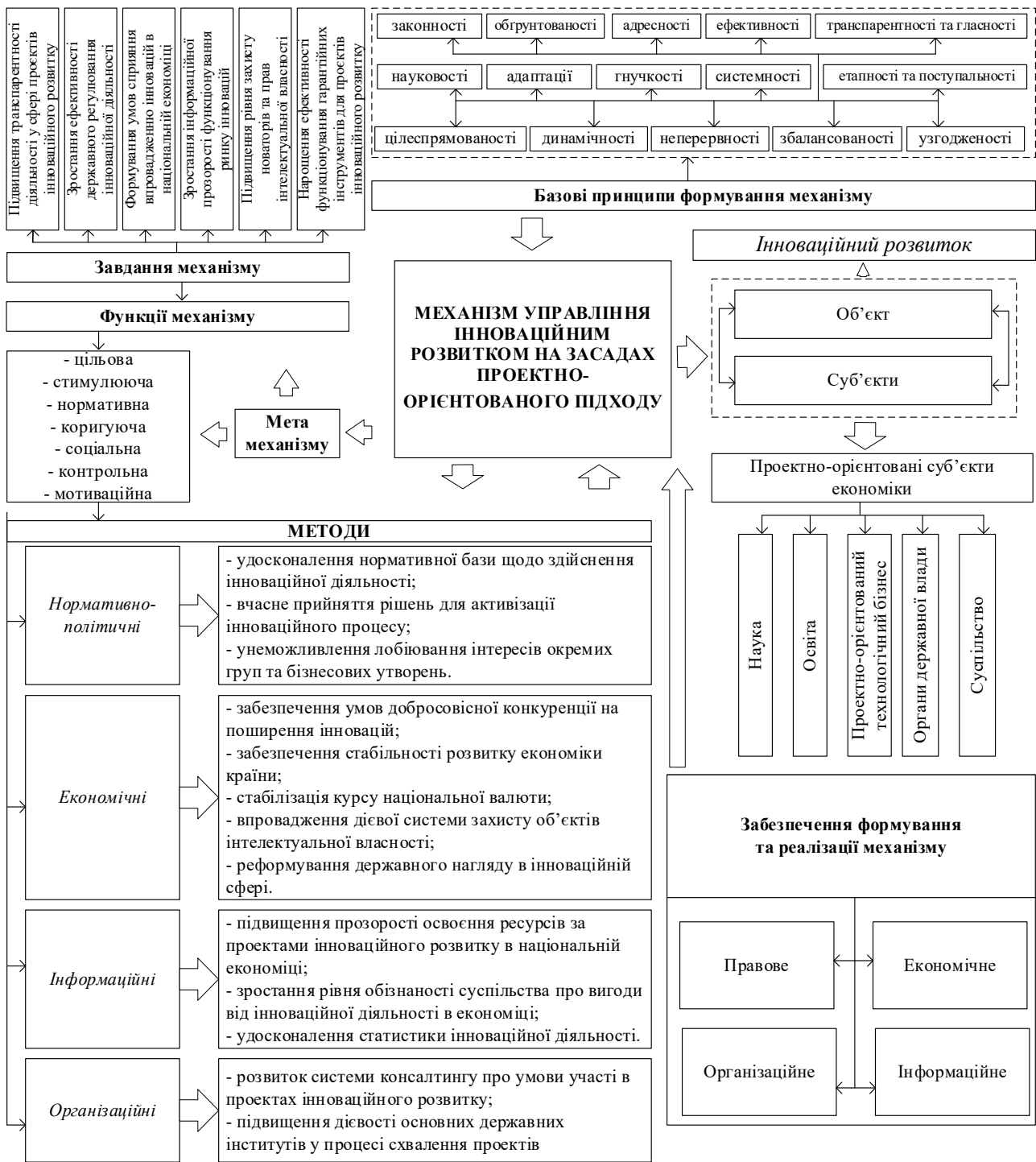


Рис. 2. Структурна схема механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу

в умовах жорстких обмежень за витратами, термінами і якістю, забезпечення ефективного та конкурентного розвитку на всіх рівнях національної економіки. Позитивні тренди щодо зростання інноваційного рівня розвитку економіки свідчать про ефективність функціонування такого механізму та злагоджену взаємодію його основних компонентів. Досягнення його мети можливе лише через виконання сукупності завдань. Функціонування механізму управління інноваційним розви-

тком на засадах проектно-орієнтованого підходу можливе лише за умови дотримання в процесі його формування та функціонування основних принципів розробки та роботи такого механізму. Разом з тим, вбачається за доцільне стверджувати, що окреслені для механізму принципи повинні бути похідними від загальних принципів управління економікою. Базуючись на розгляді основних наукових підходів, висвітлених у наукових виданнях, матеріалах фахових досліджень сукупність

принципів механізму управління інноваційним розвитком національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу формують наступні:

– *принцип законності*, обумовлює змогу забезпечувати функціонування механізму та основних учасників інноваційного розвитку виключно в діючих нормах та законних межах;

– *принцип «розумної» обґрунтованості*, обумовлює межі державної підтримки розвитку окремих учасників інноваційних процесів в економіці, не впливаючи на обмеження у функціонуванні інших, а також інших економічних та соціальних програм в економіці країни;

– *принцип ефективності* – впровадження механізму повинно відбуватися через постійний моніторинг доцільності використання тих або інших його методів та інструментів з орієнтиром на досягнення запланованих результатів. Це можна оцінити за допомогою використання сукупності кількісних показників аналізу поточного стану функціонування окремих сегментів інноваційної системи. Проекти інноваційного розвитку повинні бути спрямовані на зростання ефективності при паралельному зменшенні масштабів їх ресурсомісткості;

– *принцип адресності (основаного на принципі економічності)*, який передбачає першочергову підтримку тим проектам інноваційного розвитку, які зможуть принести сукупну вигоду для національної економіки;

– *принцип транспарентності та гласності*, який передбачає надання державної допомоги виключно на конкурсних та договірних засадах, максимально прозоре оприлюднення результатів впровадження механізму, уникнення різких змін правил ведення бізнесу у сфері реалізації проектів інноваційного розвитку. Підвищення рівня інформаційної прозорості діяльності органів державної влади, та окремих суб'єктів господарювання.

– *принцип науковості* передбачає забезпечення умов для наукового обґрунтування розробки та реалізації механізму на основі сформульованої теоретико-методологічної бази. Це стосується використання сучасних науково обґрунтованих методів аналізу, прогнозування, реформування, що дають змогу цілісно визначити об'єкти трансформації, розробити заходи його подальшого розвитку та обґрунтувати наслідки від їх впровадження.

– *принцип адаптації* передбачає необхідність врахування всієї сукупності факторів та передумов інноваційного розвитку при розробці та реалізації механізму;

– *принцип гнучкості* враховує, що механізм не є сталою сукупністю елементів, а повинен динамічно розвиватися згідно із трансформаційними перетвореннями в самій економічній системі з урахуванням турбулентності зовнішнього середовища, адаптуватися до нових умов функціонування учасників проектів інноваційного розвитку.

Це вимагає вибору тих методів та інструментів, які найкращим чином будуть сприяти такому процесу на різних етапах інноваційних зрушень.

– *принцип системності*, цей принцип повинен бути основою всієї структури механізму і враховувати елементну, процесну, функціональну та цільову складові, тобто його дія повинна бути системною. За допомогою системного підходу важливо обґрунтувати зв'язки між основними компонентами такого механізму. Комплексний підхід до його побудови дає змогу визначити особливості використання різних методів для досягнення конкретно визначених у механізмі завдань щодо проектних цілей інноваційного розвитку;

– *принцип цілеспрямованості* обумовлює необхідність дії всього механізму в рамках чіткої, обґрунтованої та досяжної цілі щодо розвитку кожного конкретного проекту інноваційного розвитку;

– *принципи етапності та поступальності* передбачає, що управлінські функції щодо забезпечення реалізації проектів інноваційного розвитку в рамках механізму здійснюватимуться згідно із визначеними етапами, стадіями та без зайвого хаосу та з усвідомленням ризиків досягнення запланованих цілей.

– *принцип динамічності* обумовлює важливість урахування змін окремих складових механізму відповідно до тенденцій трансформації умов функціонування національної економіки. Враховуючи, що проектам інноваційного розвитку притаманна невизначеність внаслідок створення, існування та завершення у певному у відкритому економічному середовищі, то досягнення запланованих цілей таких проектів може відбуватися не завжди за запланованою траєкторією.

– *принцип неперервності* – механізм повинен функціонувати неперервно та змінюватися залежно від поточних ситуацій трансформації діяльності основних суб'єктів як учасників проектів інноваційного розвитку. Враховуючи природу інноваційного розвитку, функціонування такого механізму є об'єктивно необхідною умовою та повинно відбуватися постійно. Це також зумовлено неперервністю інноваційного процесу у ринковій економіці.

– *принцип збалансованості* передбачає застосування відповідного методологічного інструментарію досліджуваного механізму, що має сприяти розвитку всіх учасників інноваційного процесу.

– *принцип узгодженості* орієнтований на використання різних інструментів та методів механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу на основі створення однакових умов для всіх учасників проектів інноваційного розвитку і розвиток окремих з них не повинен відбуватися через погіршення умов діяльності інших. Дотримання цього принципу можливе лише через оцінку рівня суголосності ефектів від

діяльності всіх суб'єктів залучених в інноваційні проекти, які плануються отримати при впровадженні конкретних заходів інноваційного розвитку національної економіки.

Для впровадження розробленого механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу важливою складовою є забезпечення такого процесу необхідним забезпеченням. До його основних блоків віднесено такі: правовий, економічний, організаційний, інституційний та інформаційний. Їх поєднання дозволяє створити умови для подальшого впровадження стратегічних заходів підвищення інноваційного рівня розвитку національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження.

Питання побудови механізму управління інноваційним розвитком національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу як цілісної системи базових елементів визначається актуальною проблемою дослідження внаслідок ускладнення технологій у середовищі функціонування суспільства, появи принципово нових технологічних рішень та необхідність їх своєчасного використання у практичній діяльності.

Розгляд змістовних характеристик в межах основних підходів до розкриття сутності механізму, дало підстави для формулювання авторській інтерпретації цього поняття як сукупність взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують можливість реалізації процесу підвищення рівня інноваційності в суспільстві, що сприяє розвитку національної економіки.

Розглядаючи архітектоніку механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу, виділені принципи його формування, а також розширено перелік класичних функцій за рахунок врахування специфічних цілей інноваційного розвитку. Визначено перелік основних функцій та механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу надано їх характеристики, серед яких: цільова, стимулююча, нормативна, коригуюча, соціальна, контрольна, мотиваційна.

Обґрунтовано, що для впровадження розробленого механізму управління інноваційним розвитком на засадах проектно-орієнтованого підходу важливою складовою є забезпечення такого процесу необхідним забезпеченням. До його основних блоків віднесено такі: правовий, економічний, організаційний, інституційний та інформаційний. Їх поєднання дозволяє створити умови для подальшого впровадження стратегічних заходів підвищення інноваційного рівня розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рибак С.О., Лазебник Л.Л. Таксономія дефіцитної фінансової сфери. *Економічна теорія*. 2007. № 2. С. 34–45.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ, Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
3. Бевзюк Н.А. Поняття та складові інвестиційного механізму розвитку підприємства. *Міжнародний науковий журнал. Економічні науки*. 2015. № 2. С. 15–21.
4. Ковбасюк Ю.В. Державне управління : підручник : у 2 т. / ред. кол. : Ю.В. Ковбасюк (голова), К.О. Ващенко (заст. голови), Ю.П. Сурмін (заст. голови) та ін. Київ, Дніпропетровськ : НАДУ, 2012. Т. 1. 564 с.
5. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : курс лекций. 3-е изд., доп. Москва : Омега-Л, 2005. 584 с.
6. Бакуменко В.Д., Безносенко Д.О. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами: науково-дослідна робота. НАДУ при Президенті України; Ц-тр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. *Вісник державної служби України*, 6-15, 2007. URL: <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf> (дата звернення: 10.01.2018).
7. Державне управління в Україні : навч. посіб. / за заг. ред. В.Б. Авер'янова. Київ : Юрінком Інтер, 1998. 432 с.
8. Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління». *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2009. № 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=56> (дата звернення: 12.01.2018).
9. Рудницька Р.М., Сидорчук, О.Г., Стельмах, О.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / за наук. ред. М.Д. Лесечка, А.О. Чемериса. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2005. 28 с.
10. Малиновський В.Я. Державне управління : навч. посіб. 2-ге вид., доп. та перероб. Київ : Атіка, 2003. 576 с.
11. Федорчук О.В. Класифікація механізмів державного управління. Демократичне врядування: науковий вісник. 2008. Вип. 1. URL: http://vivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik/fail/O_Fedorchak.pdf (дата звернення: 13.01.2018).
12. Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін, О.Ф. Політична економія : підручник / за наук. ред. В.Г. Федоренка. Київ : Алерта, 2008. 487 с.
13. Шеремет О.О. Удосконалення організаційно-економічного механізму діяльності АТ харчової промисловості України : дис. ... канд. ек. наук : 08.06.01 / Український державний університет харчових технологій. Київ, 2001. 210 с.
14. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки. Київ : Знання, 2006. 2013 с.

РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Шапошников К.С.

доктор економічних наук, професор,
директор Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій

РЕЦЕНЗІЯ

**на монографію Н.Д. Маслій «Інтеграційні форми розвитку підприємств:
теоретичні аспекти та практичні підходи»**

Економіка України знаходиться на новому етапі розвитку, базовими імперативами якої є зростаючий взаємозв'язок між соціально-економічним розвитком, інтеграційними процесами та інформатизацією економіки. Сучасні інтеграційні процеси охоплюють всі сфери економічної діяльності, інтеграція відбувається на мікро-, мезо- та макрорівнях. Інтеграційні форми розвитку підприємств є дієвим інструментом зростання національної економіки та подолання соціальних загроз. Відтак основним фактором зростання економіки стає розширення інтеграційної взаємодії між суб'єктами ринку та створення нових інтеграційних форм їх розвитку. Це обумовлює актуальність дослідження питань розробки та реалізації організаційно-економічного механізму інтеграції суб'єктів господарювання для забезпечення підвищення ефективності в умовах невизначеності.

У монографії Н.Д. Маслій визначено теоретичні та методологічні засади інтеграції в процесі розвитку підприємницької діяльності. Проаналізовано інтеграційні форми співпраці суб'єктів господарювання на прикладі діючих національних підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Розроблені прикладні механізми інтеграції підприємств на різних рівнях національної економіки на основі діагностики та моніторингу ринку послуг сфери зв'язку та інформатизації. Запропоновані науково-прикладні підходи щодо доцільності інтеграції підприємств та їх діяльності у площині обліку та формування звітності, моделювання маркетингової стратегії, визначення напрямків розвитку на основі біфуркаційної моделі тощо. Наведено організаційно-економічні механізми та інструменти бізнес-взаємодії підприємств в умовах розвитку електронної економіки.

У площині теоретичних розробок автором проведено ґрунтований аналіз мотивів інтеграції та передумов досягнення сталого розвитку підприємств в умовах невизначеності. Досліджено, систематизовано та удосконалено термінологію щодо інтеграції підприємств, наведено відповідні структурно-логічні схеми. Вивчено зарубіжний досвід інтеграції підприємств сфери зв'язку та інформатизації, а також вплив геополітичного фактору на процеси інтеграції підприємств, на підставі чого запропоновано геополітичну стратегію розвитку в залежності від суспільно-економічних та геополітичних особливостей розвитку територій. Виокремлено основні ієрархічні рівні нормативного регулювання сфери зв'язку та інформатизації, які

необхідні для ефективної діяльності та інтеграції підприємств в досліджуваній сфері.

Доведено, що кластеризація як інструмент інтеграції здатне забезпечити реалізацію стратегічних цілей на різних рівнях ієрархії завдяки співпраці між різними суб'єктами ринку та державою. Запропоновано інтеграційну модель розвитку національної економіки, яка дає змогу визначити форму інтеграції підприємств на різних економічних рівнях.

Розроблена методика поетапної оцінки доцільності інтеграції підприємств, яка полягає в одночасному застосуванні комплексного аналізу ефективності діяльності та оцінці існуючого потенціалу сумісності підприємств для обґрунтування доцільності їх інтеграції. Запропоновано механізм використання акредитиву при здійсненні розрахунків між інтегрованими підприємствами. Розроблено ланцюг цінностей при інтеграційних процесах, який свідчить про збільшення вартості бізнесу при об'єднанні ланцюгів цінностей підприємств. Обґрунтовано економічна ефективність створення нових інтеграційних форм розвитку підприємств, визначено джерело появи синергетичного ефекту.

Вагомим доробком є проведення дослідження на рівні великих національних підприємств, що свідчить про масштабність статистичних досліджень. Зокрема, автором досліджено діяльність фінансово-промислової групи «Систем Кепітал Менеджмент» та безпосередньо ПАТ «Укртелеком» у складі цієї структури, та запропоновано застосування аутсорсингу як інструменту оптимізації бізнес-процесів та спрощення діяльності в умовах інтеграції. Побудовано оптимальний алгоритм автоматизації захисту інформації, що дасть змогу мінімізувати ризики при інтеграції підприємств.

В цілому рецензована монографія є новаторським комплексним науковим дослідженням, що характеризується єдністю змісту, логічністю, обґрунтованістю всіх запропонованих результатів дослідження. Монографії властива наукова новизна, що свідчить про глибоку обізнаність автора щодо теоретичних та практичних аспектів інтеграційних форм розвитку підприємств. У цьому контексті важливо зазначити, що рецензована робота є основою для практичної реалізації процесів інтеграції підприємницької діяльності в умовах трансформації економіки.

Монографія буде корисною для фахівців, які на науковому та практичному рівнях вирішують питання інтеграції на різних економічних рівнях.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5500 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3500 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 35
Частина 1

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 16,57. Ум. друк. арк. 18,37.

Підписано до друку 28.12.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.