

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 33



**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 № 10 від 29.10.2018 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**

Єлісєєва Л.В. МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	7
Папаїка О.О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	11
Старостенко Г.Г. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	16

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Бусарева Т.Г. ІМПЕРАТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	22
Грущинська Н.М. ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЗМІНИ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ.....	27
Zhuravlova Yu.O. FINANCING OF PUBLIC GOODS: EXPERIENCE OF THE EU AND UKRAINE COUNTRIES.....	31
Подаківа В.Є., Бондаревська К.В., Гришкін В.О. ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	36

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Бєлялов Т.Е. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	41
Верхоглядіва Н.І., Дробот С.А. СУТНІСТЬ ТА КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ТИПІВ РОЗВИТКУ.....	46
Волошин В.І. КОНЦЕПТУАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗМІСТОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	51
Панченко Н.Г. КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЧНА ФІЛАНТРОПІЯ ПАТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ».....	55
Фролова Н.Л. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	59

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безугла Л.С., Рибак І.О. ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Грозний І.С. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
Жадан Т.А., Жадан Ю.В. СУЧАСНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «РИЗИК».....	74
Каличева Н.Є., Мельник О.А., Подолянчук А.М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	79

Квілінський О.С. МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТУ ЗАХОДІВ З МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗГІДНО З ВИМОГАМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	83
Кракос Ю.Б., Вепренцова К.А. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	89
Маркіна І.А., Кобченко М.Ю. ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	95
Немченко Г.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИРОВИНОЮ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ.....	102
Ободовський Ю.В. МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ.....	106
Павликівська О.І., Мельник О.М. ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ТА РЕСУРСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДІВ.....	110
Сосновська О.О. ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ СТРУКТУРНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	115
Тарасова Г.О. КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	120
Ткаченко І.Д. ФОРМУВАННЯ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗРАХУНКУ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ У ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ.....	126
Хайло Я.М. РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	131
Шаповал О.А., Коробко А.В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Шацька З.Я., Лозова К.О. ДІЛОВІ ЯКОСТІ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА В КОНТЕКСТІ ПСИХОЛОГІЇ ВПЛИВУ НА ПІДЛЕГЛИХ.....	141
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Герасимчук З.В., Свида І.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ДОВГОСТРОКОВИМ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	145
Петрецький І.І. СИСТЕМА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	150
Самофатова В.А., Карп А.О. РОЛЬ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	154
Тофанюк О.В., Зінчук А.С. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	159

Цвірко О.О.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ

ЩОДО ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У ПРОЦЕСІ

СТРУКТУРНОЇ РЕФОРМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....165

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Карп І.М.

ЛЮДИНООРІЄНТОВАНА КОНЦЕПЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА ЕНВАЙРОНМЕНТАЛІЗМ.....170

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

Ахновська І.О.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ

СІМЕЙНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....176

Кваша О.С.

СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ.....180

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Киш Л.М.

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ІНДИКАТОР

ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....186

Момот О.М.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАД

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ.....192

Петрушка О.В., Шулюк Б.С.

ЄВРОПЕЙСЬКІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

ПРОФЕСІЙНИХ РИЗИКІВ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....198

Руснак А.В., Петренко В.С., Карнаушенко А.С.

АНАЛІЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ МЕТОДІВ БЮДЖЕТУВАННЯ

З МЕТОЮ РОЗРОБЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ203

Гуменна Ю.Г., Тютюнник І.В.

ТІНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ: ВАРТІСНИЙ АСПЕКТ.....208

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гладій І.О.

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ

РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....213

Зарудна Н.Я., Кундеус О.М.

ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ У ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО ВИЗНАНІ БАНКРУТОМ.....217

Кіндрацька Л.М., Кривицька О.Р.

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ.....222

Рябчук О.Г.

ОЦІНКА БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ МІНІСТЕРСТВА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОНАННЯ.....228

Сиротинська А.П., Позняковська Н.М., Міклуха О.Л.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ).....233

Гайдаржийська О.М., Костюнік О.В., Ткач Д.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ, ОБЛІКУ Й АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....238

Хлівна І.В., Бабушкін О.А., Дегтярьова О.В.

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

В ОБЛІКУ Й АУДИТІ.....242

**РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Петрівський О.О.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
В ПЕРІОД ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ.....248

Скуртол С.Д., Пархоменко Л.А.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЦТВОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....255

Рекова Н.Ю., Кононенко О.Л.

МЕТОДОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....259

РОЗДІЛ 11. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Козлянченко О.М.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....265

Новий вид наукових послуг.....269

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ INTERNATIONAL PRACTICES OF ASSESSMENT OF SOCIAL CAPITAL

У статті досліджено особливості оцінювання соціального капіталу у країнах, які започаткували його вимір, а саме Великобританії, Австралії, Новій Зеландії та Канаді. З'ясовано роль Світового банку та ОЕСР у дослідженні соціального капіталу. Систематизовано індикатори виміру соціального капіталу.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальна участь, соціальні мережі, соціальна підтримка, довіра, ASCAT, SOCAT.

В статье исследованы особенности оценивания социального капитала в странах, которые первыми начали его измерение, а именно Великобритании, Австралии, Новой Зеландии и Канаде. Выяснена роль Всемирного банка и ОЭСР в исследовании

социального капитала. Систематизированы индикаторы измерения социального капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, социальное участие, социальные сети, социальная поддержка, доверие, ASCAT, SOCAT.

The article discussed the social capital assessment in the countries, which initiated its measurement, namely Great Britain, Australia, New Zealand and Canada, were investigated. The role of the World Bank and OECD in the study of social capital had been identified. Measures of social capital indicators were systematized.

Key words: social capital, social participation, social networks, social support, trust, ASCAT, SOCAT.

УДК 330.1:339.9

Слісєєва Л.В.

к. е. н., старший науковий співробітник
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Постановка проблеми. Вимір є найбільш дискусійним питанням у концепції соціального капіталу. Проте, як зазначає Е. Остром, його складність не означає, що варто відмовитися від вироблення уніфікованої методології оцінювання соціального капіталу, навіть якщо це триватиме кілька десятиліть. На нашу думку, нині такий напрям дослідження є важливим, оскільки науковці традиційно починають вимірювати ті соціально-економічні явища, які вважають важливими для суспільства, тому в такий спосіб вони привернуть увагу до проблем колективної взаємодії; це дасть змогу переключити суспільну увагу з вимірювання економічного виробництва, основним показником якого є ВВП, на вимір соціально-економічного добробуту; це є фундаментом вироблення адекватної економічної політики, бо в разі нехтування таким чинником або спотвореної його оцінювання приймаються неефективні політичні рішення для забезпечення суспільного добробуту та функціонування економічних ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти оцінювання соціального капіталу досліджувались М. Ван дер Гаагом, Н. Ліном, Р. Патнемом, Ф. Фукуямою, Т. Хейлі та іншими науковцями. Проте вони, як правило, залишили поза увагою національні методики виміру соціального капіталу в країнах, які були піонерами в таких дослідженнях, результати яких використовувалися під час розроблення інструментарію оцінювання соціального капіталу з боку Світового банку та Організації економічного розвитку та співробітництва (далі – ОЕСР).

Постановка завдання. Метою статті є комплексний аналіз міжнародних практик оцінювання соціального капіталу та систематизація його індикаторів виміру.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Способи оцінювання індивідуального та групового соціального капіталу мають суттєві відмінності. Під час вимірювання індивідуального соціального капіталу, як правило, визначають позицію актора та характер ресурсів в мережі, до яких він може отримати доступ. Для цього використовують такі інструменти виміру, як генератор імен (*Name Generator*), генератор позицій (*Position Generator*) та генератор ресурсів (*Resource Generator*). Найбільш поширеним серед них є генератор позицій, розроблений Н. Ліном і М. Думін ще у 1980-х рр. Якщо за допомогою генератора імен визначається структура горизонтальних мереж [1, с. 163–173], то за допомогою генератора позицій – вертикальних [2; 3]. Такі два інструменти використовують для різних цілей, а саме аналізу щільності соціально-економічної взаємодії, доступу до ресурсів, соціального ліфта. Дослідження кількості та якості ресурсів індивідуального соціального капіталу здійснюється за допомогою генератора ресурсів, розробленого М. Ван дер Гаагом у 1999 р. [4, с. 1–4].

Проблема виміру групового соціального капіталу насамперед пов'язана зі складністю визначення його індикаторів та збором і обробкою необхідних статистичних даних. Систематизація статистичної інформації є вторинною відносно обґрунтування індикаторів, оскільки спочатку важливо конкретизувати «Що?», а потім – «Як вимірю-

вати соціальний капітал?». В академічних колах немає єдиної позиції щодо цього. Т. Хейлі виокремив п'ять методів виміру соціального капіталу, а саме за допомогою стандартного набору питань про довіру, громадську активність, соціальну підтримку в національних дослідженнях домогосподарств; досліджень людської поведінки та розподілу свого часу індивідами; контекстних питань про взаємовідносини в організаціях чи окремих спільнотах; дослідження мотивації соціальної та економічної активності індивідів та спільнот; соціально-економічних експериментів [5].

У ХХІ ст. завдяки спеціальним дослідженням окремих національних урядів та груп науковців під егідою Світового банку та ОЕСР зроблено суттєвий прорив у з'ясуванні індикаторів виміру соціального капіталу. Найбільш активно до розроблення методології оцінки соціального капіталу приступили уряди Австралії, Великобританії, Канади та Нової Зеландії.

Уряд Великобританії був найпершим, хто розпочав системне оцінювання розвитку соціального капіталу на рівні національної економіки. Його виміром займається Державна служба статистики Великобританії (*Office for National Statistics, ONS*). Для цього вона використовує п'ять ключових індикаторів, а саме соціальну участь (*social participation*), громадянську участь (*civic participation*), соціальні мережі та соціальну підтримку (*social networks and social support*), взаємність та довіру (*reciprocity and trust*), місцевий розвиток (*views of the local area*) [6]. Соціальна участь, як і в Р. Патнема, вимірюється через аналіз кількості та динаміку залучення нових членів у спортивних клубах, в організаціях культури та дозвілля, релігійних організаціях, у волонтерській діяльності тощо. Громадянська участь досліджується через політичну активність (участь у голосуванні, створенні партій, громадських організацій), обізнаність у національних економічних та політичних питаннях, кількість контактів з державними посадовцями та суб'єктивне оцінювання можливостей індивіда впливати на економічну політику. В рамках аналізу соціальних мереж і соціальної підтримки досліджується щільність закритого соціального капіталу. Для цього визначаються кількість і частота контактів з родичами, друзями, сусідами, послуг взаємодопомоги, суб'єктивне сприйняття задоволення рівнів життя та соціального контролю. Четверта складова виміру соціального капіталу спрямована на виявлення рівнів персональної, загальної, інституційної довіри та сприйняття поширення спільних норм та цінностей. У рамках п'ятого індикатора визначається суб'єктивна оцінка задоволення мешканців умовами проживання та безпекою у своєму регіоні (місті, селі). Останній з п'яти не є індикатором соціального капіталу, але допомагає охарактеризувати умови формування місцевої

спільноти, розвитку місцевого господарства та з'ясувати кореляцію між задоволеністю умовами проживання та величиною соціального капіталу місцевих спільнот [7, с. 6].

У Великобританії основними джерелами збору інформації про соціальний капітал є спостереження, анкетування та інтерв'ю в рамках Загального дослідження домогосподарств (*General Household Survey, GHS*). В останнє включається повна або скорочена версія набору питань, розрахованих на 20 хвилин або 5 хвилин роботи з респондентом відповідно [8]. Вперше вона була апробована у 2004–2005 рр. З метою економії часу та коштів під час Загального дослідження домогосподарств проводяться вивчення громадянської активності та ринку нерухомого майна Великобританії (*Citizenship Survey and the Survey of English Housing*). Нині збір статистичних даних відбувається також за допомогою опитування сімей (*Family Resources Survey*).

У Великобританії результати виміру індикаторів соціального капіталу є важливими для вибору інструментів економічної політики на місцевому та національному рівнях. Крім того, поступово урізноманітнюють вектори дослідження соціального капіталу. Наприклад, розпочато вимір соціального капіталу молодих людей та його впливу на економічний розвиток.

Австралійська служба статистики (*Australian Bureau of Statistics, ABS*) також розробила одну з найбільш комплексних методик виміру соціального капіталу в рамках Загального соціального дослідження (*General Social Survey, GSS*). Вона базується на мережевому підході, відповідно до якого всі спільноти є соціальними мережами, що поділяються за типом, структурою, якістю та операціями. Така модель передбачає визначення структури мереж, а саме сімей, сусідства, організацій, асоціацій та інших спільнот. Система індикаторів ABS для вимірювання соціального капіталу різних рівнів передбачає визначення чотирьох характеристик мереж, а саме мережевої якості (через аналіз спільних норм та цінностей, зокрема довіри, норм взаємності, кооперації, а також мети колективної діяльності), мережевої структури (характеристиками якої є розмір, відкритість, наявність бар'єрів, щільність та інтенсивність взаємодій тощо), мережевих транзакцій (обмін товарами, послугами, інформацією, знаннями, соціальною підтримкою та характер санкцій), видів мереж (закриті, відкриті, інституційні чи ізоляція). За цією ж методикою визначають умови виникнення та використання соціального капіталу в чотирьох різних контекстах, а саме в політиці, праві, культурі та організаціях.

Важливу роль у зборі статистичних даних, які використовують для виміру соціального капіталу, виконує Австралійський інститут сімейних дослі-

джень (AIFS). За його ініціативи окремо досліджуються неформальні (сім'я, друзі, близькі сусіди) та формальні (інституціолізовані) мережі. На основі анкетування він теж розробив інструмент виміру соціального капіталу, а саме ASCAT (*Adapted Social Capital Assessment Tool*), який переважно вимірює соціальну участь і соціальну підтримку. Для цього респондентів опитують про форми їх соціально-економічної активності, частоту взаємодії в мережі, кількість груп, де вони беруть активну участь, види ресурсів, які отримують, зокрема форми соціальної допомоги [9, с. 29].

Окрім Великобританії та Австралії, одна з перших методик виміру соціального капіталу розроблена в Новій Зеландії (1997 р.). До початку ХХІст. у ній було виділено лише три індикатори, такі як колективна поведінка, соціальні норми й цінності, спільноти. У 2001 р. їх доповнили четвертим, а саме організаціями. Перший індикатор передбачає вимір допомоги та соціальної підтримки через оцінювання благодійництва, донорства, розподіл свого часу на користь інших; участь у формальних і неформальних мережах, дотримання формальних правил і суспільних норм. Другий індикатор пов'язаний з оцінюванням рівня довіри й взаємності, ставлення до себе, оточуючих, державних і соціальних інституцій, характеру очікувань тощо. Третій характеризує структуру спільнот через дослідження інститутів сім'ї, культури, зайнятості, оскільки характер відносин відрізняється від типу спільнот. Четвертий індикатор вимірює економічну активність та ефективність діяльності місцевих організацій. Він визначає кількість, тип, розмір, структуру та характер співпраці між організаціями. Перші два компоненти, а саме форми поведінки, соціальні норми та цінності, вимірюють соціальний капітал на рівні індивідів (подібно до того, як це здійснюється в рамках ABS та ONS). Два останні компоненти (спільноти та організації) пов'язані з розумінням соціального капіталу як колективного блага. Інноваційним кроком у розробленні такої методики виміру соціального капіталу було проведення аналізу розподілу часу акторів (*Time Use Survey*).

За останні п'ятнадцять років Канада також витратила значні ресурси на розроблення методики виміру соціального капіталу. У 2003 р. тут була здійснена перша спроба апробації її на практиці. За основу канадські дослідники взяли модель оцінювання соціального капіталу, розроблену ONS. Паралельно з Державною службою статистики Канади дослідження соціального капіталу здійснювалося в рамках ще двох проектів, таких як "The Policy Research Initiative" (PRI) і "Health Canada". Вони започаткували дослідження під назвою «Соціальний капітал як інструмент державної політики» (*Social capital as a public policy tool*), метою якого була розробка методики виміру

соціального капіталу на різних рівнях. В основу PRI також було закладено мережевий підхід. Основним інструментом збору даних є опитування, яке включає питання про громадську, релігійну, економічну активність, рівні довіри, соціального захисту тощо. У 2005 р. в рамках PRI підготовлено три звіти, перший з яких присвячений проблемам оцінювання соціального капіталу [10].

За винятком вищезазначених чотирьох країн, національні уряди інших держав не проводили власних системних досліджень соціального капіталу, рідше вивчали його в окремих контекстах або використовували досвід інших країн чи міжнародних інституцій. Наприклад, у Фінляндії ще з 1977 р. проводилось опитування працівників про те, чи можна довіряти колегам на робочому місці. Тому в цій країні дослідження соціального капіталу мікрорівня здійснюється у взаємозв'язку з визначенням якості трудового життя (*Survey of Work Life*).

Серед міжнародних організацій першим до розроблення методології виміру соціального капіталу приступив Світовий банк ще у 1996 р. Проте вже до початку ХХІ ст. його дослідники дійшли висновку, що соціальний капітал є багатограним, його важко виміряти, використовуючи лише один підхід. Під час аналізування соціального капіталу вони запропонували таку модель: 1) вхід (екзогенна величина), тобто індивідуальні та колективні мережі; 2) вхід і вихід залежно від контексту (екзогенна чи ендегенна величина), тобто довіра, соціальні норми та цінності; 3) вихід (ендегенна величина), тобто колективні дії та соціально-економічний результат співпраці. Використання такої моделі в дослідженні (зокрема, під час виміру) соціального капіталу мало сприяти розробленню економічної політики, яка спрямована на боротьбу з бідністю, розширення доступу до освітніх, медичних, фінансових послуг тощо [11]. На основі власних досліджень Світовий банк розробив новий інструмент оцінювання соціального капіталу, а саме SOCAT (*Social Capital Assessment Tool*). Останній був призначений для виміру соціального капіталу в країнах, які розвиваються, і давав змогу зібрати необхідну інформацію на рівнях індивіда, організації чи місцевої спільноти. Інструментом збору інформації став інтегрований опитувальник (SC-IQ), який був розроблений Світовим банком ще на початку 2000-х рр. [12]. До основних індикаторів соціального капіталу віднесено групи й мережі (*groups and networks*), довіру й солідарність (*trust and solidarity*), колективні дії та кооперацію (*collective action and collaboration*), інформацію та комунікацію (*information and communication*), соціальне включення та ізоляцію (*social cohesion and inclusion*), повноваження й політичну активність (*empowerment and political action*). Перші дві складові спрямовані на вимір структурної та когнітивної складових, третя й четверта – середовища,

п'ята й шоста – наслідків розвитку соціального капіталу. Як бачимо, така система виміру охоплює макро- й мікрорівні, а також передбачає аналіз структурного та когнітивного соціального капіталу.

Ініціатива щодо виміру соціального капіталу з боку ОЕСР мала суттєві відмінності від Світового банку, оскільки була націлена переважно на розвинуті країни. У зв'язку з цим оцінювання соціального капіталу переслідувало інші економічні цілі, а саме підвищення якості життя, гідне пенсійне забезпечення, працевлаштування, забезпечення безпеки, інтеграції іммігрантів та стійкого розвитку національної економіки загалом. Основними експертами з виміру соціального капіталу в ОЕСР стали Р. Патнем та Дж. Хеліувел. Вони запропонували три можливі підходи до виміру соціального капіталу на міждержавному рівні: 1) розробка ОЕСР строго визначених індикаторів соціального капіталу, які вимірюватимуть усі країни-учасники, що спростить порівняння таких даних між країнами; 2) пропозиція набору індикаторів соціального капіталу, що можуть використовувати країни за вибором; 3) запозичення апробованої методики оцінки соціального капіталу одного з національних урядів. Якщо спочатку ОЕСР схилилась до першої пропозиції, то з часом стало зрозуміло, що різні цілі вимагають виміру різних індикаторів соціального капіталу, тому вибрала гнучкий варіант. Для цього дослідники ОЕСР розробили лаконічний модуль стандартизованих питань, які можна включити до національних або міжнародних досліджень (*International Social Survey Program*).

На початку XXI ст. з ініціативи ОЕСР проведено кілька конференцій задля обміну міжнародним досвідом та розробки спільної методології виміру соціального капіталу. З цією метою у 2002 р. проведена конференція в Лондоні про досвід Великобританії, Австралії, Канади, Нової Зеландії щодо виміру соціального капіталу, а також у 2003 р. в Будапешті стосовно розроблення універсальної анкети для збору необхідної інформації. В Будапешті дійшли висновку, що варто вимірювати чотири індикатори соціального капіталу, а саме соціальну участь (залучення) (*social participation*), соціальні мережі та підтримку (*social networks and support*), взаємність і довіру (*reciprocity and trust*), громадянську активність (*civic participation*). Показниками соціального залучення прийнято вважати участь у волонтерстві, благодійності та громадських організаціях на добровільних засадах; соціальних мереж – активність взаємодії з друзями, сусідами, обсяг і частота надання допомоги не членам сім'ї, довіри – суб'єктивна оцінка довіри до членів сім'ї, незнайомих людей та органів влади; громадської участі – участь у громадській організації чи політичній партії, кількість звернень до державних політиків, місцевого самоврядування, підписаних

петицій тощо. Будапештська конференція поставила завдання розроблення переліку питань, які дадуть змогу виміряти ці чотири складові. Проте щодо виміру довіри так і не вдалося досягти згоди. Відповідно до наукової позиції ОЕСР виміряти соціальний капітал можна за допомогою мережевого підходу, а соціальний капітал трактується як колективне, а не приватне благо, навіть якщо з технічних причин він визначається на основі опитувальника та матеріалів інтерв'ю, зібраних на індивідуальному рівні.

У 2003 р. ініціатива ОЕСР щодо розроблення уніфікованих методів оцінки соціального капіталу була підхоплена групою експертів ООН (*Sienna Group for Social Statistics*). Нині її вже немає, але тоді вона займалась розробленням методології збору та опрацювання соціальної статистики на міжнародному рівні. Ця група виробила рекомендації щодо виміру соціального капіталу. Експерти ООН залишили без змін чотири основні індикатори соціального капіталу (соціальна участь, соціальна підтримка, соціальні мережі та громадянська участь), виділені в Будапешті, але розробили нову анкету для оцінювання соціального капіталу. Загалом запропонований ними спосіб визначення показників соціального капіталу корелюється з методикою, розробленою Державною службою статистики Великобританії.

Водночас у США після виходу книги Р. Патнема «Боулінг наодинці» Національна комісія з питань відновлення громадянської активності (*National Commission of Civic Renewal*) виокремила п'ять індикаторів для визначення Індексу здоров'я громадянського суспільства, такі як політична участь, довіра, асоціативне членство, безпека та злочинність, інститут сім'ї та соціальна інтеграція.

Свої пропозиції щодо виміру соціального капіталу представлені також дослідниками Всесвітньої організації здоров'я (ВОЗ). На їхню думку, варто зосередитися на вимірі чотирьох індикаторів, а саме соціальної активності, громадянського залучення, довіри та норм взаємності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на початку XXI ст. запропоновано чимало методик оцінки соціального капіталу, кожна з яких має власні переваги та недоліки. На нашу думку, до виміру соціального капіталу необхідно підходити комплексно. Ми переконані в тому, що в рамках дослідження соціального капіталу варто окремо вимірювати три його складові, а саме довіру, мережі, соціальні норми й цінності. Довіру доцільно оцінити на міжособистісному, діловому та інституційному рівнях; мережу – через соціальну та громадську участь індивідів, а соціальні норми й цінності – за допомогою аналізу проявів в економічній поведінці індивідів та спільнот норм толерантності, взаємності та неформальної соціальної підтримки тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Marin M., Hampton K. Simplifying the Personal Network Name Generator Alternatives to Traditional Multiple and Single Name Generators. *Field Methods*. 2007. № 19 (2). URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.841.3906&rep=rep1&type=pdf>.
2. Lin N., Dumin M. Access to occupations through social ties, Social Networks. The handbook of social capital / D. Castiglione (ed.). New York: Oxford university press, 2008. P. 365–385.
3. Lin N., Fu Y., Hsung R. The position generator: measurement techniques for investigations of social capital. *Social Capital: Theory and Research* / N. Lin, K. Cook, S. Burt. New Brunswick: Transaction Publishers, 2001. P. 57–81.
4. Van Der Gaag M., Snijders T. The Resource Generator: social capital quantification with concrete items. *Social Networks*. 2005. Issue 1. P. 1–29.
5. Healy T. Social Capital: Challenges for its Measurement at International Level. *Social Networks*. 2010. March. URL: <http://spitswww.uvt.nl/web/fsw/lustrum/papers/healy.pdf>.
6. Harper R. The measurement of Social Capital in the United Kingdom. London, 2001. URL: www.statistics.gov.uk/socialcapital.
7. Zukewich N., Norris D. Harmonization in Social Capital Measurement A Beginning. Budapest: OECD, 2003. 35 p.
8. The UK harmonized question set is presented on the UK National Statistics // UK National Statistics. URL: www.statistics.gov.uk/socialcapital.
9. Hyypä M. Healthy ties. Social capital, population health and survival. London; New York: Springer, 2010. 163 p.
10. Measurement of Social Capital // PRI Project Social Capital as a Public Policy Tool (PRI). 2005. URL: <http://publications.gc.ca/collections/Collection/PH4-27-2005E.pdf>.
11. Grootaert Ch., Narayan D., Jones V., Woolcock M. Measuring Social Capital. An Integrated Questionnaire. Washington: The World Bank, 2004. 53 p.
12. Grootaert Ch., Bastelaer Th. (ed.) The role of social capital in development. Cambridge; New York; Melbourne; Madrid; Cape Town; Singapore; São Paulo: Cambridge University Press, 2002. 360 p.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

STATE REGULATION OF MACROECONOMIC ENVIRONMENT: NATIONAL AND INTERNATIONAL ASPECTS

УДК 330.341

Папаїка О.О.

д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
відділу макроекономіки та державного
управління
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

Процес державного регулювання макроекономічного середовища країни – це визначення напрямів упорядкованого розвитку сегментних складників національної економіки з метою досягнення збалансованості та пропорційності в її розвитку. У статті проаналізовані національні та міжнародні аспекти державного регулювання макроекономічного середовища.

Ключові слова: державне регулювання економіки, макроекономічне середовище, національна економіка, розвиток.

Процесс государственного регулирования макроэкономической среды страны – это определение направлений упорядоченного развития сегментных составляющих национальной экономики с целью достижения сбалансированности и пропорциональности

в ее развитии. В статье проанализированы национальные и международные аспекты государственного регулирования макроэкономической среды.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, макроэкономическая среда, национальная экономика, развитие.

The process of state regulation of the macroeconomic environment of the country is the definition of orderly lines segment components of the national economy to achieve balance and proportionality in its development. The article analyzed the domestic and international aspects of state regulation of the macroeconomic environment.

Key words: government regulation of the economy, macroeconomic environment, national economy, development.

Постановка проблеми. Державне регулювання національної економіки – це система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства [1].

Процес державного регулювання макроекономічного середовища країни включає в себе: інституційну державну підтримку макроекономічного середовища; забезпечення створення ринкового інфраструктурного простору; формування конкурентного внутрішнього середовища; регламентацію фінансових, економічних та соціальних відносин у макроекономічному середовищі; орга-

нізаційну структуру управління, здатну розробляти доцільні принципи і норми поведінки суб'єктів макроекономічного середовища, у тому числі контроль за їх дотриманням; зрівноважування недоліків або негативних наслідків функціонування національного ринкового простору шляхом проведення відповідних компенсаційних дій; формування концепції та політики структурних перетворень, що відповідає прогресивному розвитку макроекономічного середовища та його сегментів; визначення фінансово-економічних та соціальних механізмів побудови прогресивної структурної моделі національного макроекономічного середовища в умовах сьогодення та інше.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Національна економічна теорія державного регулювання макроекономічного середовища країни виходить з об'єктивності цього процесу. Об'єктивність зумовлена відповідними аспектами. Ключові аспекти державного регулювання економіки вивчали автори [6; 9; 11; 14–19]. Проте подальшого вивчення потребують національні та міжнародні аспекти державного регулювання макроекономічного середовища.

Виклад основних результатів дослідження. В умовах сьогодення держава є забезпечуючим інститутом ринкової моделі господарювання. У міжнародному просторі практика розвитку всіх провідних країн світу (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Китай та інші) свідчить про нездатність ринкового механізму повною мірою виконувати функції регулятора макроекономічного середовища в інтересах всього суспільства. Вирішення загальногосподарських, галузевих криз, безробіття, порушень у фінансово-грошовому обігу, а також потреба у фінансуванні сегментних складників національної економіки, низькорентабельних з погляду приватного капіталу, але необхідних для повноцінного відтворення в національних масштабах, вимагають активного державного регулюючого впливу на національне макроекономічне середовище. Але необхідно пам'ятати, що для ринкового механізму характерні риси саморегулювання або самонастроювання структур під впливом попиту і пропозиції, ціноутворення і конкуренції. Ринковий механізм спонукає до припинення неефективної господарської діяльності та сприяє перенаправленню ресурсів у ті сегменти макроекономічного середовища, які є найбільш прибутковими, і тим самим сприяє раціональному використанню ресурсів. З практичного досвіду відомо, що ринковий механізм активізує підприємницьку діяльність суб'єктів макроекономічного середовища та забезпечує формування виваженої організації бізнесу з урахуванням стратегічного розвитку. Розвиток національної економіки є одним із пріоритетних завдань у трансформаційних умовах нашої країни. Згідно зі Стратегією сталого роз-

витку «Україна – 2020» [2]: вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку нашої держави, проведення структурних та необхідних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя українського суспільства. Наша країна має стати державою із сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього передусім необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим засобом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову політику.

Поряд з об'єктивною важливістю державного регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища необхідно враховувати також те, що держава здатна та зобов'язана здійснювати цей процес. В умовах сьогодення, для цього є цілком певне правове, політичне, фінансове, економічне та соціальне підґрунтя.

Держава володіє достатніми ресурсами для впливу на макроекономічне середовище країни, вона є носієм законодавчої та адміністративної влади, має необхідну міцність. Зазначені аспекти надають можливість системно, цілеспрямовано і різноманітно втручатися у сегментний складник національного макроекономічного середовища у потрібному руслі.

Державне регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища повинно будуватися з урахуванням методологічних аспектів. Необхідно відмітити, що таке регулювання відбувається у системі державного управління національної економіки та має спільні з ним властивості. У практичній площині ця теоретична посилка проявляється у тому, що державна сегментна економічна політика повинна бути вбудована в довгострокову стратегічну національну економічну політику країни. Сегментні структурні перетворення повинні бути спрямовані на забезпечення такої моделі сегментної структури макроекономічного середовища країни, яка забезпечить реалізацію потенційних можливостей динамічного зростання національної економіки з метою забезпечення послідовного підвищення рівня життя населення країни, ефективного відтворення і модернізації економіки, у тому числі за рахунок інноваційного складника.

Зміст державного регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища визначається його роллю у фінансово-економічному та соціальному розвитку України. Роль державного регулювання полягає у створенні визначених умов, які забезпечать прогресивний розвиток як самої сегментної структури макроекономічного середовища, так і макроекономічної системи. Відстоюючи насамперед інтереси суспільства загалом, система державного управ-

ління у взаємодії з ринковим середовищем за допомогою сегментних структурних перетворень підтримує і стимулює національний суспільний розвиток в умовах глобалізації.

Необхідно відмітити, що зміст державного регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища розкривають його загальні функції: формування, затвердження та моніторинг за виконанням сегментних структурних пріоритетів макроекономічної політики; інституційне забезпечення ефективного функціонування ринкового простору у макроекономічному середовищі країни; вирішення сегментних структурних проблем розвитку національного макроекономічного середовища, які ринковий механізм не вирішує; сегментне регулювання економічних та соціальних відносин з метою вирішення певних завдань.

Необхідно відмітити, що базовою функцією держави є законодавча функція, яка полягає у формуванні системи економічних, соціальних, організаційних, господарських та інших законів, які створюють певні правові засади функціонування ринкового простору у національному макроекономічному середовищі.

Важливою функцією державного регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища є стратегічне сегментне макроекономічне і міжгалузеве моделювання динаміки і структури макроекономічного середовища з метою обґрунтування оптимального варіанту структурних сегментних економічних та соціальних пропорцій.

Реалізація функцій регулювання забезпечується вирішенням виокремлених завдань державного регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища, які відображають систему пріоритетів сегментної структурної політики держави у поточному періоді та у майбутньому. Основними завданнями можуть бути: удосконалення сегментної структури національного макроекономічного середовища; вирівнювання сукупного попиту та сукупної пропозиції у національному макроекономічному середовищі; економічне стимулювання розвитку експортно-орієнтовної діяльності суб'єктів національного макроекономічного середовища; підтримка базових галузей промисловості; забезпечення оптимального поєднання поточних і стратегічних напрямів розвитку національного макроекономічного середовища та інші.

В умовах трансформаційних змін істотну значущість у системі державного регулювання сегментного складника національного макроекономічного середовища має процесний підхід. У контексті цього підходу регулювання розглядається як послідовна цілеспрямована комплексна діяльність з оптимізації сегментного складника наці-

онального макроекономічного середовища та її основних пропорцій з урахуванням економічного та соціального розвитку країни.

У національному макроекономічному середовищі державне регулювання здійснюється адміністративними та економічними методами.

Адміністративні методи виокремлюються на економічні, соціальні та правові.

Основні прогнозні показники економічного та соціального розвитку України на 2016–2019 роки розроблені Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та схвалені відповідними постановами Кабінету Міністрів України [3, 4]. Основні прогнозні макропоказники можуть постійно уточнюватися на основі зміни соціально-економічної ситуації, а також припущень прогнозу з урахуванням внутрішніх та зовнішніх ризиків.

Макропрогноз сегментного структурного розвитку національного макроекономічного середовища повинен бути не тільки гранично вивіреним, але і науково обґрунтованим. Масштаб і сегментна структура державного сектору національного макроекономічного середовища створюють основу для державного інституційного підприємництва. Державне інституційне підприємництво полягає в активній участі державних інститутів у господарській діяльності. Зазначена діяльність здійснюється з метою створення тих суспільних благ, у створенні яких не зацікавлений приватний сектор макроекономічного середовища.

Державне інституційне підприємництво має свій особливий стратегічний потенціал, мета якого полягає не в збільшенні прибутку, а в збільшенні суспільного добробуту у національному макроекономічному середовищі, тобто поряд з економічними завданнями ставлять ще соціальні.

Основними завданнями державного інституційного підприємництва, на наш погляд, є: забезпечення стійкості економічного розвитку у національному макроекономічному середовищі; підтримка соціальної рівноваги; згладжування циклічних коливань та диспропорцій; забезпечення стратегічної сегментної структурної перебудови у національному макроекономічному середовищі; підтримка конкурентного середовища; формування кадрового потенціалу; децентралізаційний вплив на сегментну складову національного макроекономічного середовища; підтримка та стимулювання інвестиційно-інноваційного процесу у макросередовищі.

Державне інституційне підприємництво, як форма державного регулювання сегментного складника макроекономічного середовища, використовується з метою підтримки недостатньо рентабельних суб'єктів макросередовища, але є стратегічними для національної громади.

Сучасною, з позиції глобалізації, організаційно-правовою формою господарських одиниць, які

перебувають у державній власності, є державні корпорації. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб [7].

Економічною основою діяльності державних корпорацій є власний капітал, утворений за рахунок державного інвестування, акціонерного капіталу і прибутку, та позиковий капітал у формі кредитів або позик. Необхідно зазначити, що розміри позикових коштів зазвичай регулюються державою, що знижує можливість маневрування фінансовими ресурсами суб'єкта державного управління. На кількісні та якісні параметри економічної ефективності діяльності державних корпорацій значно впливає реалізація виробленої продукції (робіт, послуг) з регламентованим державним ціноутворенням.

В останні роки, особливо 2014–2017 рр., процес створення державних корпорацій значно активізувався і вимагає до себе більш пильної уваги. На рівні Кабінету Міністрів України затверджено перелік підприємств державного сектору економіки, які мають найбільші за розміром активи [7].

Пошук оптимальної моделі державного регулювання сегментного складника макроекономічного середовища передбачає можливість застосування у цій сфері досвід країн із розвинутою ринковою економікою. Дослідження досвіду міжнародного середовища регулювання сегментного складника макроекономічного середовища дав змогу виявити низку істотних особливостей.

Базовими принципами централізованого керівництва в європейських країнах є створення державними інституціями для регулювання відповідних правил для суб'єктів господарювання, які спонукають їх здійснювати свою діяльність у бажаних напрямках для розвитку макроекономічного середовища.

У США змішана економіка називається змішаним капіталізмом, у Німеччині – соціальним ринковим господарством [9].

Таким чином, змішані економіки у міжнародному просторі мають специфічні особливості у кількісному та якісному впливі державних інституцій на фінансово-економічні та соціальні процеси у макроекономічному середовищі.

Національна економіка України має ознаки змішаної, що спонукає враховувати ці аспекти в системі державного регулювання сегментного складника макроекономічного середовища. У період 2014–2017 рр. національна економічна система може бути охарактеризована як економіка з ринковим середовищем, але у деяких сегментах проявляється значне зосередження за державними інституціями.

У міжнародному просторі чітко виявилися сучасні підходи у державному регулюванні ринкового середовища: макроекономічне регулювання, засноване на податково-бюджетному і фінансовому інструментарії, та політика індустріалізації, яка спрямована на сегментну перебудову макроекономічного середовища.

Європейські країни сформували засоби стимулювання ринкових підприємств (венчурного бізнесу), які працюють на найновіших напрямках науково-технічного прогресу шляхом безпосереднього виділення державних кредитів, зниження оподаткування на біржові доходи, надання державних гарантій. Особливістю сучасного західноєвропейського ринку є інтеграція і перехід від внутрішньодержавного до міждержавного його регулювання. І на національному і на міждержавному рівнях здійснюється певне втручання в господарське життя ЄС з боку Комісії Європейської співдружності, Ради Міністрів ЄС, Європейського парламенту і суду ЄС [11].

У Сполучених Штатах Америки система інституційного державного регулювання, яка досить довго ґрунтувалася на кейнсіанській моделі, змінилася на політику монетаризму і теорії «пропозиції».

У Японії має місце сегментна система державного програмування. З метою розроблення та впровадження макроекономічних проектів створена система державного інституційного програмування і регулювання, де застосовуються найновітніші методи експертних оцінок, економічного і соціального прогнозування і програмування.

У скандинавській системі державного регулювання Данії, Ісландії Норвегії, Фінляндії, Швеції поєднується приватний сегмент і ринкова конкуренція з державними інституційними програмами. Відмінність скандинавської моделі – значний ступінь соціального захисту і забезпечення національного суспільства.

Південнокорейська модель сегментного державного регулювання формується на основі державного інституційного регулювання, яке спирається на історичні, культурні та національні традиції.

У країнах зі стабільною ринковою економікою у сферу державного впливу на інфраструктуру макроекономічного середовища входить промислова політика державних інституцій. Вона спрямована насамперед на формування належних пропорцій у промисловому секторі, з урахуванням вектору захисту внутрішнього ринку від зовнішнього середовища.

У європейському просторі кожен регіон включений у свій індивідуальний кластер, який підтримує взаємозв'язки. Необхідно відмітити, що зазначені комунікації не лише на рівні «бізнес-бізнес», а й на рівні «освіта-освіта», що сприятиме розвитку в процесі глобалізації.

Провідні позиції у міжнародному макроекономічному середовищі займає лісовий кластер Фінляндії, завдяки якому, маючи в своєму розпорядженні всього 0,6% лісових ресурсів світового простору, вона забезпечує до 12% світового експорту продукції деревообробки та 27% світового виробництва паперу. Не менш важливим є досвід Австрії, в якій діють трансграничні кластери з Італією, Німеччиною, Полькою, Швейцарією, Угорщиною, що стало основою для формування центру автомобілебудування в європейському просторі.

Таким чином, зазначені та інші численні успішні приклади кластеризації показують, наскільки важливо для державної інституції підтримувати та забезпечувати наукомісткі кластери, які є конкурентоспроможними у міжнародному макроекономічному середовищі.

В умовах глобалізації міжнародного макроекономічного простору, появи нових суб'єктів міжнародної економіки, нових центрів сили, їх взаємодії і балансу, агресивної міждержавної політики недоцільно говорити про якесь неминуче послаблення ролі державної інституції в системі регулювання макроекономічного середовища. У трансформаційних умовах формуються і нові реалії, а отже, виникає інше середовище для функціонування національних економік. На наш погляд, у національному макроекономічному середовищі в умовах глобалізації необхідне запровадження жорсткої та ефективної економічної політики, яка забезпечить економічний та соціальний розвиток суспільства. Але ефективність такої політики залежить від пріоритетних напрямів системи державного регулювання розвитку національного макроекономічного середовища.

Висновки. Таким чином, функціонування державного механізму регулювання національного макроекономічного середовища є необхідною умовою розвитку ринкової економіки в умовах глобалізації. Для українських реалій масштаби сегментного державного регулювання можуть бути набагато ширшими, ніж у інших країнах європейського простору, але це не означає, що можна відкинути міжнародний досвід системи державного регулювання макроекономічного простору країни, навпаки, його потрібно всебічно досліджувати і водночас формувати певні стратегічні висновки.

Міжнародний досвід державного регулювання сегментної структури національного макроекономічного середовища може бути досить корисним у тому разі, якщо він не буде сліпо копіюватися, а буде застосовуватися з урахуванням особливостей фінансово-економічного та соціального розвитку нашої країни. У сучасних трансформаційних умовах, в умовах європейського вектору розвитку та міжнародних глобалізаційних процесів вимоги до державного регулювання сегментного складника національної економіки значно зросли. Сис-

тема державного регулювання повинна носити цілеспрямований, стратегічний та комплексний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне регулювання економіки. URL: <http://library.if.ua/book/72/5235.html>. Назва з екрана. Доступно на 24.01.2017.
2. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 // Адміністрація Президента України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. Назва з екрана. Доступно на 24.01.2017.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макроекономічних і соціального розвитку України на 2017–2019 роки» від 05.08.2015 № 558 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248397249>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017 рік та основних макроекономічних і соціального розвитку України на 2018 і 2019 роки» від 01.07.2016 № 399 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/399-2016-%D0%BF>
5. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. URL: http://old.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf. Назва з екрана. Доступно на 24.02.2017.
6. Третяк Г.С. Державне регулювання економіки та економічна політика [Текст]: навч. посіб. / Г.С. Третяк, К.М. Бліщук. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 128 с.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку підприємств державного сектору економіки, які мають найбільші за розміром активи» від 27.05.2015 № 600-р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/600-2015-%D1%80>
9. Державне регулювання економіки / І. Мяхук, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; за ред. І. Мяхука. К.: АРТК «Ельга», 2000. 592 с.
10. Огляд банківського сектору / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
11. Кушнір І. Функціональний аспект державного регулювання економіки // Підприємництво, господарство і право. 2008. № 8. С. 157–160.
12. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III (Редакція від 02.12.2012) / Відомості Верховної Ради України (ВВР). Оф. вид. № 25, 2000, ст. 1956. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>. Назва з екрана. Доступно на 24.01.2017.
13. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV (Редакція від 02.12.2012) / Відомості Верховної Ради Укра-

їни (ВВР). Оф. вид. № 25, 2004, ст. 352. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>. Назва з екрана. Доступно на 24.01.2017.

14. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: [моногр.] / О.В. Побережець. Херсон : Видавництво: Гринь Д.С., 2016. 500 с.

15. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленников. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.

16. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise : / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. 2014. № 6 (16). С. 111–115. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.

17. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. 2012. № 2 (3). С. 98–104. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

18. Yuri V. Kovtunenکو. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise [Електронний ресурс] / Svitlana V. Filyppova, Yuri V. Kovtunenکو // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. № 2(7). Одеса: ОНПУ, 2013. С. 33–38. URL: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>

19. Ломачинська І.А. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України. / І. Ломачинська, А. Кравцова. // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. том 17, вип. 2. С. 139–146.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE STUDY OF THE WORLD LABOR MARKET

У статті показано, що важливою характеристикою міжнародного ринку праці є ступінь мобільності робочої сили. Рух трудових ресурсів набирає різних форм: природний, територіальний, видовий, професійний, кваліфікаційний та соціальний. Найбільшу вагу має територіальний рух робочої сили, хоч у міру еволюції міжнародного ринку робочої сили посилюється значення й інших форм.

Ключові слова: глобалізація, світовий ринок праці, мобільність робочої сили, рух трудових ресурсів, зайнятість.

имеет территориальное движение рабочей силы, хотя по мере эволюции международного рынка рабочей силы усиливается значение и других форм.

Ключевые слова: глобализация, мировой рынок труда, мобильность рабочей силы, движение трудовых ресурсов, занятость.

The article shows that the important characteristic of the international labor market is the degree of labor mobility. The movement of labor resources is gaining in various forms: natural, territorial, species, professional, qualification and social. The greatest importance is the territorial movement of the labor force, although with the evolution of the international labor market the importance of other forms is also increasing.

Key words: globalization, world labor market, labor mobility, labor movement, employment.

УДК 314.743

Старостенко Г.Г.

д.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії
Національний університет державної
фіскальної служби України

В статье показано, что важной характеристикой международного рынка труда является степень мобильности рабочей силы. Движение трудовых ресурсов принимает различные формы: природное, территориальное, видовое, профессиональное, квалификационное и социальное. Наибольший вес

Постановка проблеми. Вирішальним фактором конкурентоспроможної економіки є не ресурсний потенціал чи географічне положення, а ступінь розвитку людського потенціалу, що є індикатором соціально-економічного розвитку країни на міжнародній арені. Було усвідомлено, що нагромадження грошових коштів чи матеріальних цінностей не є прямим показником ефективного господарського життя. Дійсно розвиненою є та економіка, яка забезпечує розвиток людини, а не використовує її лише як трудовий ресурс суспільного виробництва.

В умовах посилення ролі глобалізації в сучасному світі нової якості набуває трудовий потенціал, що зумовлюється відкритими ринками праці, в основу функціонування яких покладено міграцію

робочої сили. Міграційна проблема належить до глобальних проблем сучасності, адже переміщення населення між державами стосується всіх континентів земної кулі, а отже, об'єднання зусиль всіх країн світового співтовариства є необхідною умовою вирішення проблем, пов'язаних із глобалізацією світового ринку праці. Якісні зміни, що відбуваються в динаміці й характеристиці міжнародної міграції робочої сили й зумовлені впливом глобалізації (збільшенням відкритості національних економік, частковим вирішенням політичних і регіональних конфліктів, надшвидким розвитком комунікаційної інфраструктури), привели до збільшення масштабів процесів міграції людських ресурсів та їх динамізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами міграції займаються представники різних наук – соціологи, економісти, демографи, політологи. Особливо значні та відомі дослідження і публікації українських учених: Е. Лібанової, В. Онісієнка, Т. Петрової, С. Пирожкова, О. Позняка, С. Мельника, О. Малиновської, О. Овчинникової, М. Стасюк, а також роботи зарубіжних учених: Є. Фільрозе, Ягельського (Польща); Д. Боуга (США); Є. Валковича (Угорщина), А. Сові (Франція) та інших. Цими дослідженнями охоплюються міграційні процеси та явища в основному крізь призму демографічного, меншою мірою – соціально-економічного та етнічного напрямів. Але недостатньо висвітлюється специфіка функціонування світового ринку праці в умовах глобальних перетворень суспільного розвитку, що приводять до таких негативних наслідків, як примусова праця, торгівля людьми, трудове рабство тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад вивчення світового ринку праці та надання практичних рекомендацій більш раціонального використання робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час визначення рівня розвитку сучасних соціально-економічних систем вирішальним фактором є рівень відкритості економіки та шляхи його формування. Посилення ролі глобалізації суспільного розвитку вимагає всебічного дослідження особливостей функціонування міжнародних економічних відносин у єдності та взаємодії з національними стратегіями зростання економіки. Важливе значення в системі економічних взаємозв'язків має світовий ринок праці.

Світовий ринок праці – це система відносин, що виникають між державами стосовно узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, які набирають постійного, систематичного характеру. Таким чином, поряд із міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їх взаємозв'язках та взаємодоповненнях.

Зв'язок між глобалізацією і міграцією є взаємним. Перша виступає як новітній стимул міграції і джерело появи нових видів і форм переміщення людей, а міграційні процеси є одним із проявів гло-

балізації, а також її або стимулятором, або обмежувачем [8, с. 167]. Необхідно зупинитися на нових формах міграції, які формуються під безпосереднім впливом глобалізації.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу; по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перешкоди між ними. Це приводить до утворення так званого «спільного ринку праці». Становлення міжнародного ринку праці є свідченням того, що процеси світової інтеграції відбуваються не тільки в економічній та технологічній сферах, а й дедалі ширше охоплюють сфери соціальних та трудових відносин, які стають нині глобальними. Регулювання різнонаціональних соціальних структур відбувається у багатьох напрямках, головними серед яких є [3]:

- умови праці, способи найму і звільнення працівників;
- оплата праці, зокрема системи додаткових виплат;
- надання відпусток, вільних від роботи днів, тривалість робочого дня;
- соціальне страхування;
- надання різних пільг, у тому числі матеріального постачання, відпочинку.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу і праці. Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що тепер він пред'являє попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці тощо). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масований експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств із використанням місцевої робочої сили.

Капітал, як правило, рушав у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша від робочої сили в країні-експортері. Навіть у «нових індустріальних країнах» ставки заробітної плати промислових робітників у 80-х роках були в 5–10 разів нижчі, ніж у розвинутих країнах Заходу.

Об'єктивні можливості для залучення приватним капіталом робочої сили різної національної належності пов'язані з розвитком транснаціональних корпорацій (ТНК), що розгорнули великомасштабне міжнародне виробництво з ієрархічним поділом праці різних груп зайнятих, які, живучи й працюючи в різних країнах, інтегрувалися в єдину виробничо-технологічну систему приватної корпорації. У межах ТНК із часом виник свій внутрішній ринок праці, який характеризувався частими пере-

міщеннями різних категорій працівників (особливо керівної ланки) з однієї країни в іншу.

За всіма ознаками міжнародний ринок робочої сили, що формується, має явно сегментований характер. У межах цього ринку створюються кілька окремих, відносно автономних ринків робочої сили зі специфічними закономірностями її руху. Така сегментація міжнародного ринку робочої сили віддзеркалює як міжнародний поділ праці, що склався, так і особливості у кваліфікації робочої сили й попиту на неї [4, с. 741].

У структурі міжнародного ринку праці вирізняються два найзначніші сегменти. Перший сегмент охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейована верства працівників із країн з розвинутою ринковою економікою, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й іншу, щоправда не таку численну, верству зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.) Наймання працівників у такі організації відбувається на чисто міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

Другий доволі великий сегмент міжнародного ринку праці – робоча сила, яка походить із районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються в індустріальні країни. До цієї категорії працівників можна приєднати також екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насиджені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах [1, с. 345].

Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі працезбережувальні технології. Держава, як правило, мовчазно сприяє використанню праці нелегалів.

На ринку праці можна вирізнити ще дрібніші сегменти, класифікуючи робочу силу за віковими й професійними особливостями, ознаками тієї або іншої культури, традиції, а також національними, расовими та статевими ознаками. Такий поділ чималою мірою пов'язаний із діяльністю ТНК, які мають попит на чітко визначені категорії робочої сили. Так, філіали західних компаній у країнах,

що розвиваються (зокрема, в зонах «вільної торгівлі»), прагнуть використати насамперед працю молодих незаміжніх жінок, які не висувають високих вимог щодо оплати праці і водночас є слухняними, надійними, спритними в роботі тощо. Жіноча робоча сила стала важливим сегментом нинішнього світового ринку праці, особливо в країнах, що розвиваються.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується насамперед виникненням такого нового й особливого його сегменту, який пов'язаний із використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у сфері інформатики, менеджерів тощо. Розвиток розглянутого сегменту ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектору ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

Інтелектуальна міграція має місце в усіх країнах із розвинутою ринковою економікою, її вплив на функціонування світової економіки є неоціненним. У цей міграційний рух залучені вчені, викладачі навчальних закладів, експерти міжнародних організацій, висококваліфіковані працівники, зокрема працівники ТНК, а також студенти і стажери [11, с. 221].

Важливою формою глобальної міграції стала міжнародна студентська міграція, адже іноземні студенти є важливим джерелом доходу освітньої галузі, а також у процесі навчання і після його завершення вони стають для країни джерелом робочої сили відповідної кваліфікації.

Важливою характеристикою міжнародного ринку праці є ступінь мобільності робочої сили. Рух трудових ресурсів набирає різних форм: природний, територіальний, видовий, професійний, кваліфікаційний та соціальний. Найбільшу вагу має територіальний рух робочої сили, хоч у міру еволюції міжнародного ринку робочої сили посилюється значення й інших форм.

Для формування і функціонування міжнародного ринку праці потрібні певні стартові умови, зокрема високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків. На сучасному етапі постала низка нових факторів, що зумовлюють необхідність широкої участі всіх країн у світогосподарських процесах. Нині жодна країна, навіть маючи багаті природні ресурси, розвинуту економіку, науку, кваліфіковані трудові ресурси і ємний внутрішній ринок, не може залишатися осторонь від потужних загальносвітових інтеграційних процесів.

На сучасному етапі міжнародний ринок праці характеризується формуванням нової стратегії

провідних фірм світу у сфері робочої сили. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання скорочення витрат на робочу силу, які становлять значний і, що найголовніше, зростаючий елемент виробничих витрат.

Важливим методом зниження витрат на робочу силу є впровадження гнучких форм зайнятості на умовах термінового договору. У західноєвропейських країнах неповний робочий день зайнятий кожний 8-й працездатний.

Поряд із кількісними змінами в динаміці попиту на працю відбуваються суттєві зміни в рівні вимог до якості робочої сили. Завдання підвищення якісних характеристик працівників диктується постійним оновленням асортименту продукції, що випускається, впровадженням нових технологій, активним поширенням практики сумісництва.

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного вимивання місць для низькокваліфікованих працівників. У цих країнах щорічно оновлюється 10–15% усіх робочих місць. Сектор кваліфікованої праці постійно зростає. Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає 50–60% усіх вакансій, що відкриваються. Причому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де питома вага кваліфікованих робітників традиційно більш висока, а й у сфері послуг. Ідеться насамперед про інтелектуальні сфери (наприклад, фінансово-банківська сфера), а також торгівлю та обслуговування [6, с. 8].

Водночас підготовка нових кваліфікованих кадрів нерідко відстає від вимог виробництва. Оскільки якість робочої сили стає вирішальним фактором у конкурентній боротьбі, підприємці починають розглядати навчання свого персоналу як пріоритетне завдання внутрішньофірмової стратегії. Багато компаній створюють спеціальні відділи з перепідготовки кадрів, збільшують витрати на освіту.

Динамічно розвиваються такі обмінні форми міграції, як транснаціональна міграція і міграція, здійснювана на підставі міжнародних контрактів про надання індивідуальних послуг або реалізацію завдань іноземної фірми. Перша форма являє собою один із різновидів маятникової міграції і передбачає переміщення робочої сили без домашнього господарства з одночасним функціонуванням мігранта щонайменше в двох країнах – країні походження (проживання) і країні роботи.

Друга обмінна форма розвивається головним чином у зв'язку з дерегуляризацією і лібералізацією світової економіки, а також зі зростаючою свободою економічної діяльності, незалежністю особи як економічної одиниці від конкретного суспільства (країни). Ця форма міграції є типовою для територій, які пов'язані економічно та географічно і які в цьому сильно зацікавлені [11, с. 222].

В найближчі роки ситуація на ринку праці в країнах зазнаватиме суттєвих змін у зв'язку з новою хвилею приватизації державної власності. Цей процес неминуче викликає скорочення зайнятих.

Вирішення проблеми безробіття лідери західних країн пов'язують із підвищенням гнучкості ринку праці, що передбачає розширення прав підприємців у питаннях наймання і звільнення робочої сили.

Рационалізація і технічне переозброєння виробництва приводять до того, що економічне зростання досягається головним чином за рахунок збільшення продуктивності праці, тим самим звужуються можливості використання додаткової робочої сили.

Боротьба з безробіттям у країнах із нерозвинутою ринковою економікою проводиться шляхом комбінації пасивних та активних програм на ринку праці, таких як надання допомоги з безробіття (на обмежений термін) і сприяння в пошуках роботи для зареєстрованих безробітних, а також профпідготовка, реалізація кредитних та інших програм із метою підвищення шансів на ринку праці для тих, хто шукає роботу.

Альтернативна стратегія має передбачати утримання надлишкової робочої сили на державних підприємствах (замість її звільнення або оголошення підприємств банкрутами) і розроблення неринкових шляхів підвищення попиту на робочу силу. Елементом альтернативної стратегії може бути широке використання програм громадських робіт для створення робочих місць.

Загалом слід констатувати, що мета повної зайнятості залишається і нині реалістичною, а твердження, що технічний прогрес неминуче приводить до скорочення компонента зайнятості в економічному зростанні, має мало підстав.

Зростання відкритості українського суспільства неминуче приводить до дедалі більшого залучення України до міжнародного обміну робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Однією з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межі. Посилення територіальної міграції населення зумовлюється [7, с. 171]:

- по-перше, структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, процесами роздержавлення власності й приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжвидовим і географічним переливанням;

- по-друге, нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, суттєвими відмінностями в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни;

- по-третє, різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;

- по-четверте, інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;
- по-п'яте, ситуацією на сході та півдні країни;
- по-шосте, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Становлення ринкових методів господарювання відбувалося в умовах гострих кризових явищ в економічному, соціальному і політичному житті. Почуття постійного занепокоєння в населення країни викликають два чинники, що загрожують його фізичній та економічній безпеці: безпрецедентне зростання бандитизму і насування масового безробіття.

Оцінюючи проблему безробіття в Україні, слід зважати на один важливий урок, що впливає з досвіду західних країн: довготривале безробіття приховує надзвичайно високу соціальну небезпеку. Зростання кількості безробітних призводить не тільки до великих матеріальних і психологічних втрат та збільшення затрат держави, а й до цілковитої дискваліфікації безробітних, що позбавить їх будь-яких шансів знайти роботу.

Досягнення в найближчий період оптимальної зайнятості є для України нездійсненним завданням, передусім через те, що якість наявної робочої сили не відповідає суспільним потребам.

Проблема масового безробіття і зубожіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що через погіршення соціально-економічної та морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають. Але якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний, то в останній період таким став економічний фактор.

Загальна чисельність емігрантів з України досі точно невідома, оскільки спеціальної статистики не ведеться. Більше того, невідома кількість емігрантів, які виїжджають за кордон на постійну або тимчасову роботу. Спробувати працевлаштуватися за кордоном у період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд до тієї чи іншої країни, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе-таки отримують її.

Головними чинниками масової еміграції робочої сили за кордон є: велика різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні й країнах Заходу; відсутність перспектив професійного зростання для багатьох здібних людей; економічна нестабільність у країні й невизначеність шляхів виходу з неї; відсутність безпеки громадян.

На жаль, нам не вдасться уникнути виїзду не тільки простої робочої сили, а й висококваліфіко-

ваної, причому часто безповоротного. Економічні й професійні мотиви еміграції полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним становищем, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих, що приймають. Кожна із сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних вигод:

- по-перше, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;

- по-друге, значну частину заробітної плати емігранти переказуватимуть на батьківщину, що поповнить валютний фонд країни;

- по-третє, розроблені МОП рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн – можливих користувачів її трудових ресурсів.

Крім того, міждержавні трудові міграції – важливий чинник надходження до країни нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку. Проте цілком очевидне й те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдає Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно впливає на професійну структуру працездатного населення, погіршує його статеві-віковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується вимушеним розривом, нехай і не остаточним, сімейних зв'язків, їх послабленням.

Глобалізація істотно змінює сутність міграції, адже процес глобалізації робить характер сучасних переміщень людей латентним, а строки і географічні межі переміщень – нечіткими. Глобалізація не додає чіткості для розуміння всіх параметрів ідентифікації міграції: часу, відстані, задоволення потреб суб'єктів міграції тощо [2]. Навпаки, глобалізація є одним із чинників, який впливає на розвиток сучасних тенденцій міграції, а також визначає специфіку функціонування світового ринку праці.

Висновки з проведеного дослідження. Щоб реалізувати в умовах глобалізації економіки нагромаджений нею потенціал заради досягнення високого зростання виробництва й зайнятості в усьому світі, необхідні такі дії на міжнародному рівні, які би сприяли стабільним і відкритим еконо-

мічним відносинам між державами. Це, по-перше, зобов'язання всіх країн підкорятися загальним правилам підтримки відкритої економічної політики й уникати такої політики, яка давала б комусь із них несправедливі конкурентні переваги. По-друге, необхідна посилена координація макро-економічної політики в провідних країнах із розвинутою ринковою економікою, що дало би змогу активізувати економічне зростання в цих країнах, яке стимулюватиме економічне зростання в країнах із перехідною ринковою економікою. По-третє, для вирішення проблем, пов'язаних зі зростаючою глобалізацією фінансових ринків, слід розробити ефективні заходи щодо зниження можливостей виникнення фінансових криз в окремих країнах. По-четверте, необхідно надати міжнародну допомогу найменш розвинутим країнам, щоб підвищити їхню здатність конкурувати в глобальній світовій економіці.

Міграційна політика України має спиратися на міждержавні угоди з країнами – потенційними користувачами нашої робочої сили. Такі угоди, крім правової і соціальної захищеності співвітчизників за кордоном (маються на увазі ті, хто збереже українське громадянство), повинні передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їхню професійну підготовку й перепідготовку на місці до виїзду за кордон, забезпечувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молодшої української дипломатії має стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Байжолова Р. Повышение эффективности государственного регулирования национального рынка труда в условиях глобализации/ Р. Байжо-

лова// Актуальні проблеми економіки. № 10 (136), 2012. С. 344–352

2. Блинова М.С. Трансформация теоретических представлений о глобальной миграции в контексте научного дискурса / М.С. Блинова // Материалы XIV Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов». М.: Изд-во МГУ, 2007. URL: http://www.lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/17/blinova_ms.doc.pdf.

3. Бойко А.М. Особливості розвитку міжнародного ринку праці в сучасних економічних умовах. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.pdf

4. Калініна С.П. Регулювання ринку праці України в контексті європейського вектору економічної інтеграції / С.П. Калініна, Г.В. Середа // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2010. С. 741–745.

5. Міграційний рух населення України // Державна служба статистики України. 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Міграція в Україні. Факти і цифри. Міжнародна організація з міграції (МОМ): Представництво в Україні, 2012. 10 с.

7. Середа Г.В. Регулювання і розвиток ринків праці Євро регіонів / Середа Г.В. : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих вчених [Регіональні соціально-економічні проблеми та шляхи їх вирішення]. Херсон : ХНТУ, 2005. С. 170–173.

8. Юськів Б.М. Глобалізація і трудова міграція в Європі [Текст] : монографія / Б.М. Юськів. Рівне : видавець О. М. Зень, 2009. 476.

9. ILO, Global Employment Trends Model, 2008. URL: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/getb06en.pdf>.

10. Globalizing management. Eds. V. Pucik, N. Tichy, C. Barmet. N.Y., 1992.

11. . Okólski M. Migracje a globalizacja [Текст] / M. Okólski // Globalizacja od A do Z/ E. Czarny (red.); Narodowy Bank Polski, Departament Komunikacji Społecznej. Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2004. S. 199–232.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ІМПЕРАТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

THE IMPERATIVES OF THE FORMATION OF A GLOBAL KNOWLEDGE ECONOMY

У статті представлено аналіз імперативів розвитку економіки знань з виокремленням п'яти основних етапів її становлення та формування. Значна увага приділена тлумаченню терміна «економіка знань» з визначенням його ретроспективного розвитку. Визначено відмінності в галузях постіндустріальної економіки та економіки знань у контексті економічного розвитку, підприємництва та робочої сили. Обґрунтовано особливості функціонування економіки знань на початку XXI століття.

Ключові слова: глобальна економіка знань, імперативи, знання, інформація, формування.

В статті представлено аналіз імперативів розвитку економіки знань з виділенням п'яти основних етапів її становлення та формування. Значительное внимание уделено толкованию термина «экономика знаний» с определением его ретроспективного развития. Определены различия в областях постиндустриальной экономики и эконо-

мики знаний в контексте экономического развития, предпринимательства и рабочей силы. Обоснованы особенности функционирования экономики знаний в начале XXI века.

The article presents an analysis of the imperatives of the development of the knowledge economy with the identification of five main stages of its formation and formation. Considerable attention is paid to the interpretation of the term "knowledge economy" with the definition of its retrospective development. The differences in the areas between the postindustrial economy and the knowledge economy in the context of economic development, entrepreneurship and labor are determined. The specifics of the functioning of the knowledge economy at the beginning of the 21st century are justified.

Key words: global knowledge economy, imperatives, knowledge, information, formations.

УДК 354.942

Бусарєва Т.Г.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. В кінці XX століття людство усвідомило, що запаси органічних видів палива, життєво важливих корисних копалин та екологічних ресурсів планети не безмежні. Тому продовження попередніх тенденцій розвитку вже через кілька десятиліть безальтернативно призведе до колапсу. Саме тому доцільним є пошук нової парадигми розвитку національних економік, який потребує глобалізації знань та наукових досягнень, що привів до виникнення наступної фази розвитку людства, пов'язаної з появою нового суспільства та його найбільш досконалої форми, а саме суспільства знань. Хоча початком цієї фази можна умовно вважати середину минулого століття, коли був винайдений перший комп'ютер, її бурхливий розвиток відбувся лише протягом останніх десяти-п'ятнадцяти років з появою глобальних інформаційних мереж, засобів телекомунікації та Інтернету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий аналіз розвитку економіки знань та її окремих теоретичних і практичних питань досліджені в роботах Д. Андріссена, Н. Бонтіса, С.М. Клімова, Р. Коуза, Б. Льова, Б.Б. Леонтьєва, Л.І. Лукічева, Б.З. Мільнера, І.В. Проніна, Т. Стюарта, Р. Тіссена та інших науковців. Проблеми оцінювання рівня знанневої економіки із застосуванням суб'єктивних оцінок розглянуті в працях таких вчених, як Е. Брукінг, Л.Г. Глушко, В.Ю. Зубко,

Р. Каплан, А.Н. Козирєв, Д. Нортон, А. Пулік, М. Мелоун, Л.В. Постановов, К. Свейбі, К. Тейлор, Л. Едвінсона. Однак залишається невирішеною значна кількість наукових проблем щодо особливостей становлення, формування та розвитку економіки знань.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз передумов становлення та формування економіки знань, характеристика основних етапів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Елементи економіки знань історично присутні в усіх суспільно-економічних формаціях та цивілізаціях, але лише в умовах глобалізації вони виявляються з найбільшою виразністю. Знання могли бути визначені на місці головної рушійної сили суспільного виробництва тільки в умовах радикального скорочення ролі фізичної праці, масової інформатизації та інтелектуалізації суспільного життя, що характерно для сучасної стадії розвитку господарської економічної системи.

Сучасна модель розвитку суспільства суттєво відрізняється від постіндустріального типу, адже якщо в моделі старого формату в процесі виробництва природні ресурси поступово виснажуються, то в умовах нової економіки знання можуть нескінченно генеруватися та накопичуватися, а з використанням сучасних інформаційно-комунікативних технологій вони мають змогу швидко поширюватись між усіма учасниками обміну.

Таким чином, стає очевидним, що в економіці нового формату знання – це стратегічний ресурс її розвитку та джерело добробуту суспільства, що визначає правомірність використання терміна «економіка знань».

Знання, які не виділялися класиками економічної теорії в окремий економічний ресурс поряд з працею, землею, капіталом та підприємницькими здібностями, стали такими та не менш важливими, ніж інші економічні ресурси. Саме їх приєднання до трьох основних факторів виробництва революційним чином відрізняє цю економіку від усіх попередніх.

Велике значення в теорії економіки знань має інституційне забезпечення процесу перетворення наукового знання на домінуючий фактор виробництва, що передбачає формування інститутів, що забезпечують адаптацію її агентів до нових вимог виробництва. Однак інституційна підсистема, забезпечуючи створення, накопичення, поширення, кодифікацію та використання знань, повинна служити предметом спеціального управління на всіх рівнях економіки. Тут можна говорити про інститути як чинники розвитку економіки знань. Взаємозв'язок і взаємовплив наукового знання та інституційної системи, з одного боку, виявляються у забезпеченні інститутами можливості накопичення науково-технічного та гуманітарного знання, а з іншого боку, вони самі похідні від нового знання.

Перші спроби теоретичного обґрунтування терміна належать австрійському економісту та філософу Ф.А. фон Хайеку, який першим запропонував у 1945 р. розглядати вплив нових знань на економічні та виробничі процеси. Американський економіст та політолог А. Даунс, ґрунтуючись на роботах Ф.А. фон Хайєка, у 1957 році розробив першу класифікацію нових знань. Однак виникнення системи понять, що описують саме використання терміна «економіка знань», пов'язане з іменами двох вчених, а саме Пітера Друкера та Фріца Махлупа.

Американському вченому австрійського походження П. Друкеру належить вирішальна роль у створенні теорії суспільства знань, яка стала підсумком його 25-річної дослідницької програми. В його працях, що вийшли у 1940–1960 роках, розробляються соціально-філософська й економічна концепції, що пояснюють поняття «суспільство знань». Введення в науковий обіг термінів «суспільство знань» (“knowledge society”) та «економіка знань» (“knowledge economy”) необхідно відносити до 1968 р., коли вийшла книга П. Друкера «Епоха розриву: орієнтири для нашого швидко мінливого суспільства». Частина 4 цієї книги так і називається – «Суспільство знань», а глава 12, що входить в цю частину, – «Економіка знань». Н. Стер пише, що «П. Друкер був першим, хто безпосередньо згадає суспільство знань».

У грудні 1968 року в збірнику «Індикатори соціальних змін» виходить робота Д. Белла «Вимірювання знань і технологій», в якій продовжується характеристика суспільства знань, зокрема третій розділ збірника має назву «Структура суспільства знань» (у 1973 році цей розділ був переміщений в його книгу «Майбутнє постіндустріальне суспільство»). У публікаціях Д. Белла термін «суспільство знань» використовується як характеристика постіндустріального суспільства.

Однак існує думка про те, що саме австрійсько-американський вчений Ф. Махлуп є родоначальником терміна «економіка знань», проте книга Ф. Махлупа «Виробництво та поширення знань у США» (1962 рік) є першим статистичним дослідженням того, що він використовує термін «індустрія знань» (“knowledge industry”). Водночас деякі українські та зарубіжні дослідники вважають, що в цій книзі Ф. Махлуп ввів термін «економіка знань». Тим часом в ній відсутнє словосполучення “knowledge economy”. В цій та в наступних своїх працях Ф. Махлуп аналізує саме індустрію знань, тобто виробничу частину економіки. Ми не знайшли термін «економіка знань» та похідні від нього, включаючи індустрію знань, і в більш ранніх роботах П. Друкера, зокрема в книзі «Ефективний керівник» (1967 рік), щодо якої можна почути думку про те, що тут вперше був використаний цей термін [7, с. 105].

Відсутність єдиної теоретичної платформи дослідження феномена знаневої економіки приводить до використання широкого кола термінів, таких як «постіндустріальна економіка», «нова економіка», «інноваційна економіка», «інформаційна економіка», «економіка, заснована на знаннях». У табл. 1 наведені тлумачення терміна «економіка знань» представниками різних економічних шкіл.

Проаналізувавши інтерпретацію терміна «економіка знань» українськими та зарубіжними вченими, резюмуюмо, що відмінності в трактуваннях визначаються акцентами, розставленими в наявних дослідницьких проектах та публікаціях. Загалом вони зводяться до таких центральних моментів: знання стають ключовим чинником зростання поряд з капіталом і працею (концепція знань як ресурсу); виробництво знань є найбільш важливим та визначальним «обличчям» сучасної економіки (концепція знань як продукту); кодифіковані знання стають найважливішим компонентом економічних відносин (концепція кодифікованого знання); знання базуються на розвитку та зміні інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) (концепція ЕЗ як найважливішого наслідку розвитку інформаційного суспільства).

Саме тому можна чітко виділити чотири теоретичні простори, в яких він концептуалізується та розкриває уявлення про економіку знань, а саме

соціологічний, епістемологічний, економічний та політологічний. Економічне суспільство знань є системою використання знання як основного ресурсу господарювання та розвитку індустрії, яка виробляє товари й послуги з високим знанневим змістом. Епістемологічне суспільство знань визначається через розвиток особливих якостей людської психіки, мислення, а також епістемологічні функції організацій та виробничих систем. Соціологічне суспільство знань передбачає, що людина повинна навчитись тому, як потрібно вчитися, причому робити це постійно, користуватися знанням для придбання навичок, застосовувати знання на практиці. Політологічне суспільство знань визначається тим, що у знання є влада. Знання стають ключовим чинником в міжнародному економічному розвитку країн, основою ефективності політичних рішень.

Дослідження сутності знанневої економіки з точки зору генезису передбачає становлення основних етапів її становлення, адже неможливо заперечувати факт існування знання в будь-якому суспільстві, в усіх суспільно-економічних формаціях та цивілізаціях. Вони завжди відігравали важливу роль у виробництві продуктів та мали істотну цінність. Навіть за часів античності існувало практичне знання, що використовувалось, наприклад, у медицині або архітектурі. Але подібними знаннями володіло дуже обмежене коло людей, тому неможливо говорити про економіку, засновану на знаннях.

Перший етап становлення економіки знань пов'язаний з початком науково-технічної рево-

люції, однак, на думку автора, до цього етапу доцільно включити також попередній етап, а саме останню чверть XVI до XIX століття, оскільки в рамках цього періоду відбуваються важливі якісні накопичення наукових знань та перетворення науки на безпосередню виробничу силу. Зокрема, якщо розглядати питання розвитку людської цивілізації, то можна побачити кілька якісно відмінних фаз її еволюції. Перша й найдовша, яка має чіткі ознаки доаграрного та аграрного суспільства, тривала кілька десятків тисячоліть. Вона ознаменувалася здійсненням аграрної революції, в результаті якої люди селекціонували та відібрали для своїх потреб групи продуктів рослинного й тваринного походження, винайшли технології їх переробки.

У XV столітті людина опанувала мистецтво книгодрукування, що привело до першого радикального «прориву» у сфері збереження, поширення та передачі знань. Протягом шести століть досягнутий рівень залишався без принципових змін, навіть незважаючи на появу телефонного зв'язку, радіо та телебачення.

Створення парової машини, перших видів механізованого транспорту й відкриття електрики символізували перехід людства до індустріального суспільства. Тривалість цієї фази становить більше двох століть. Здійснивши технічну революцію, ознаками якої є оволодіння новими видами енергії, розробка матеріалів з програмованими властивостями, створення надшвидкісного транспорту, завоювання космосу, індустріальне суспільство наблизилось до кризи. Оскільки його парадигма,

Таблиця 1

Тлумачення терміна «економіка знань»

Джерело	Визначення
Л.М. Гохберг	Економіка, заснована на інтенсивному та ефективному використанні знань.
Г.Б. Клейнер	Економіка знань як економіка, в якій знання стають основним фактором виробництва й товаром (товар теж має унікальні знання).
"Business dictionary"	Економіка, заснована на оцінюванні знань та торгівлі ними.
Всесвітній Банк	Економіка, яка створює, поширює та використовує знання для прискорення власного зростання й підвищення конкурентоспроможності.
ООН	Економіка, в якій знання збагачують усі галузі, сектори та всіх учасників економічних процесів. Це одночасно економіка, яка не тільки використовує знання в різноманітній формі, але й створює їх у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, наукової продукції та освіти.
"Glossary of statistical terms"	Опис тенденцій у країнах з розвинутою економікою, пов'язаний з їх більшою залежністю від знань, інформації та високого рівня майстерності; вільного доступу до них з боку бізнесу та державного сектору.
"Oxford Advanced Learners Dictionary" (1982 рік)	Сукупність інформації, розуміння, обізнаності, отримані в результаті набуття досвіду.
В.Л. Макарова	Тріада ринків, а саме ринку знань, ринку послуг, ринку праці.
"The American Heritage Dictionary of the English Language" (1992 рік)	Обізнаність, компетентність чи розуміння, досягнуте в результаті досвіду або навчання; сума або набір того, що прийнято, виявлено або вивчено.
W. Applehans (1999 рік)	Здатність перетворювати інформацію та дані в ефективні дії.

Джерело: створено на основі джерел [1, с. 330–343; 2, с. 370–374; 3, с. 576]

яка полягала в тому, що розвиток надпотужної техніки та технологій був повністю збалансований з енергетичними та природними ресурсами Землі, перестала спрацьовувати [4, с. 272].

Другий етап зародження економіки знань необхідно датувати серединою 50-х років XX століття. Він характеризувався якісними змінами, зокрема різким скороченням циклу практичної реалізації наукових відкриттів, стрімким розвитком науково-технічної революції, коли в індустріально розвинених країнах стався найважливіше соціальне зрушення: кількість кваліфікованих фахівців і менеджерів («білих комірців») почала перевищувати кількість індустріальних робітників. П. Друкер ще у 1959 р. передбачав подальше поглиблення цієї тенденції, ввівши термін “knowledge worker”, тобто фахівець по роботі зі знанням (когнітивний робітник). Протягом 1960-х рр. прогрес комп’ютерної техніки та вдосконалення засобів передачі інформації привели до їх конвергенції в інформаційно-комунікаційну технологію, а у 1969 р. були зроблені перші кроки в розвитку мереж комп’ютерної комунікації, результатом яких згодом стала поява Інтернету. На широкому використанні інформаційних технологій базувався й розвиток нових гнучких систем виробництва – так званий «постфордизм». Принципово нового рівня досяг політичний вплив засобів масової інформації, а саме у президентській виборчій кампанії 1960 р. США вперше вирішальну роль відіграло телебачення, перш за все телетрансляція дебатів між Дж.Ф. Кеннеді і Р. Ніксоном. Таким чином, всередині XX століття наука стає лідируючим фактором у системі виробничих сил, а саме визначає темпи росту матеріального виробництва, диктує характер їх організаційних, виробничих та структурних змін. Така тенденція, на нашу думку, розглянута К. Марксом, який визначив виробництво майбутнього як «експериментальну <...> матеріально творчу та предметно реалізовану науку».

На третьому етапі, який почався у 70-рр., нові технології створюються та впроваджуються на основі досягнень фундаментальної та прикладної науки, які постійно оновлюються та вдосконалюються. В цей період виявляються величезний комерційний потенціал накопичених наукових новацій та можливість їх технологічного використання у виробництві. Наука починає виступати в ролі лідируючого фактору виробництва, який має вплив на всі інші фактори. На наш погляд, цей етап є не тільки продовженням науково-технічної революції, але й може по праву характеризувати науково-інноваційну революцію. Цей період відрізняється зростанням прикладних напрямів науки, її взаємозв’язок з виробництвом, фундаментальні дослідження все більше орієнтуються на вирішення складних техніко-технологічних завдань, результатом яких є структурні зміни в

економіці, що сприяє розвитку самої науки. Розвиток традиційних галузей наукового знання, поява нових наук і наукових напрямів привели до експоненціального зростання наукових знань і числа вчених. За часів К. Маркса обсяг наукової інформації подвоювався кожні 50 років, нині – кожні 20 місяців [5, с. 22–23].

Четвертий етап формування економіки знань пов’язаний з поширенням інформаційної, а також інформаційно-знаневої революції. Слід зауважити, що інформаційна революція відбувається паралельно з науково-технічною революцією, а за часом виникнення є більш раннім процесом.

Якщо протягом четвертого технологічного укладу галузевим ядром були такі виробництва, як автомобілебудування, літакобудування, велика «хімія», то ядром п’ятого технологічного укладу та початком *п’ятого етапу* формування економіки знань, який виник на початку XXI століття, є розвиток електроніки та мікроелектроніки, атомної енергетики, теле- та інформаційних технологій, поява Інтернету, стільникового зв’язку.

Нині відбувається етап формування ринкової ніші для продуктів «нової економіки», що базується на технологіях шостого технологічного укладу, для якого характерним є розвиток біо – та нанотехнологій, молекулярної біології, генної інженерії, мембранових та квантових технологій, фотоніки тощо.

Сьогодні можна сказати, що перетворення науки на ведучу ланку в системі «наука – техніка – виробництво» не означає зведення двох інших ланок цієї системи до пасивної ролі, лише сприймаються імпульси, що йдуть до них від науки. Суспільне виробництво є найважливішою умовою існування науки, а його потреби, як і раніше, служать головною рушійною силою її розвитку. Однак, на відміну від попереднього періоду (постіндустріальної економіки), до науки перейшла найбільш важлива, домінуюча роль (порівняльна характеристика постіндустріальної економіки та економіки знань наведена в табл. 2).

Отже, формується технологічний ланцюг виробництва та використання знань у знаневій економіці, коли інформація перетворюється на кодифіковані знання, які потім трансформуються в новаторські ідеї, що формують інноваційні технології.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи вищезазначене, можемо зробити висновок, що економіка знань – це не просто помітна тенденція або явище, а нова епоха в розвитку світової економіки, матеріальна основа постіндустріального інформаційного суспільства. Головна особливість нової економіки полягає в розвитку інтелектуального капіталу та його приєднання до решти трьох основних факторів виробництва, що революційним чином відрізняє цю економіку від усіх попередніх. Можна трактувати економіку

Відмінності у галузях між постіндустріальною економікою та економікою знань

Галузь	Постіндустріальна економіка	Економіка знань
Економічний розвиток	Поступове, лінійне, досить передбачуване.	Мінливе (надзвичайно швидкі зміни з вибуховими злетами й падіннями) і хаотичне (напрямок економічних змін не може бути точно визначений).
Зміни на ринку	Повільні, лінійні.	Швидкі та непередбачувані.
Цикл життя продуктів та технологія	Довгий.	Короткий.
Основні двигуни економіки	Великі індустріальні компанії.	Інноваційні підприємницькі компанії, спрямовані на отримання нових знань.
Масштаб конкуренції	Локальний.	Глобальна гіперконкуренція.
Домінуюча сила на ринку	Постачальник.	Покупець.
Конкуренція	Розмір (великий поглинає маленького).	Швидкість (швидкий поглинає повільного).
Маркетинг	Масовий маркетинг.	Диференціація.
Підприємство		
Динаміка	Повільна.	Прискорюється під впливом очікувань все більш вимогливих покупців.
Спрямовування основної уваги	Стабільність.	Управління змінами.
Стратегія розвитку бізнесу	Стратегічна піраміда (бачення, місія, цілі, плани дій).	Рухомі можливостями, що відкриваються; має динамічну стратегію.
Міра успіху	Прибуток.	Капіталізація ринку (ринкова ціна компанії).
Організація виробництва	Масова продукція.	Гнучка (струнке виробництво, розширене підприємство).
Основні двигуни росту	Капітал.	Ресурси (люди, знання, можливості).
Основні джерела інновацій	Наукові дослідження.	Наукові дослідження, системні інновації, управління знаннями, інтеграція, створення нового бізнесу, венчурні стратегії, нові бізнес-моделі.
Основні двигуни технологій	Автоматизація та механізація.	Інформаційні та телекомунікаційні технології, е-бізнес, комп'ютерний дизайн, швидке створення прототипів, виробництво.
Основні джерела стійких конкурентних переваг	Доступ до вихідних матеріалів, дешевої робочої сили, капіталів; скорочення собівартості за рахунок великих масштабів виробництва.	Лідерство, командна робота, підприємницька творчість, швидкість, уповноваження підлеглих, партнерство з покупцем, диференціація стратегії, наявність конкурентних стратегій, відмінні корпоративні здатності.
Найважливіший ресурс	Фінансовий капітал.	Людський капітал.
Механізм прийняття рішень	Вертикальний.	Розподілений.
Інноваційний процес	Періодичний, лінійний.	Безперервний, системний.
Фокус виробництва	Внутрішні процеси.	Системне управління бізнес-процесами, весь ланцюжок створення цінності.
Стратегічні альянси з іншими фірмами	Рідкісні, менталітет одинака.	Партнерство заради доступу до нових корпоративних здібностей.
Організаційні структури	Ієрархічні, пірамідальні, бюрократичні, функціональні.	Взаємопов'язані підсистеми, плоскі, гнучкі, децентралізовані, дивізійні структури, уповноваження підлеглих.
Бізнес-модель	Традиційна (командуй і контролюй).	Нова (основний фокус робиться на людей, знання та їх взаємозв'язок).
Робоча сила		
Лідерство	Вертикальне.	Розподілене (уповноваження підлеглих, лідерство).
Характеристики робочої сили	Переважно чоловіки, висока частка напівнавчених і ненавчених.	Рівноправність статей; висока частка працівників з вищою освітою.
Вміння	Вузька спеціалізація, стандартизація.	Широка спеціалізація, гнучкість.
Вимоги до освіти	Сертифікат або диплом.	Безперервне навчання (питання не в тому, що ти знаєш, а як швидко ти вмієш дізнаватися нове).
Стосунки між менеджерами та підлеглими	Конфронтація.	Співпраця, командна робота, надихаюча корпоративна культура.
Зайнятість	Стабільна.	Піддається впливам ринкових можливостей і факторів ризику.
Розгляд підлеглих	Затрати.	Інвестиції.

Джерело: створено автором на основі джерел [6, с. 9; 7, с. 32]

знань як нову парадигму розвитку економіки загалом, яка формується під впливом технологічних, інформаційних та соціальних інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Новая технократическая волна на Западе. Москва: Прогресс, 2016. С. 330–342.
2. Блауг М. Эрроу, Кеннет Дж. 100 великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург: Экономикс, 2014. С. 370–374.

3. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. Москва: Айрис-пресс, 2012. 576 с.
4. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України: монографія. Харків: Константа, 2006. 272 с.
5. Дежина И.Г., Киселева В.В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. Москва, 2015. С. 22–23.
6. Ивантер В.В. Трудосбережение как приоритет. Экономист. 2017. № 1. С. 9.
7. Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний и мифы современной теории. Высшее образование России. 2015. № 9. С. 32.

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЗМІНИ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ

ECONOMIC BEHAVIOR AND EMOTIONAL INTELLIGENCE IN MODERN CONDITIONS OF CHANGE OF TECHNOLOGICAL DEPOSITS

Стаття присвячена питанням поведінкової економіки, визначенню місця емоційного інтелекту в системі поведінкової економіки, розгляду особливостей поведінки суб'єктів національного та міжнародного ринків. Обґрунтовано необхідність розрахунку частки психологічного впливу на формування та реалізацію будь-якої економічної моделі. Визначено позитивні та негативні наслідки впливу поведінки людини на економічну ефективність суб'єкта економіки.

Ключові слова: поведінкова економіка, емоційний інтелект, емоційний менеджмент, технологічний розвиток.

какой-либо экономической модели. Определены положительные и отрицательные последствия влияния поведения человека на экономическую эффективность субъекта экономики.

Ключевые слова: поведенческая экономика, эмоциональный интеллект, эмоциональный менеджмент, технологическое развитие.

The article is devoted to the issues of behavioral economics, determining the place of emotional intelligence in the system of behavioral economics, the consideration of the behavior peculiarities of the subjects of national and international markets. The necessity of calculating the share of psychological influence on the formation and implementation of any economic model is substantiated. The positive and negative consequences of the influence of human behavior on the economic efficiency of the subject of the economy are determined.

Key words: behavioral economy, emotional intelligence, emotional management, technological development.

УДК 338.2+159.9

Грущинська Н.М.

д. е. н., професор кафедри публічного управління та адміністрування
Навчально-науковий інститут неперервної освіти
Національного авіаційного університету

Статья посвящена вопросам поведенческой экономики, определению места эмоционального интеллекта в системе поведенческой экономики, рассмотрению особенностей поведения субъектов национального и международного рынков. Обоснована необходимость расчета доли психологического влияния на формирование и реализацию

Постановка проблеми. Загальноприйняте уявлення про економіку обумовлюється комплексом суспільних наукових дисциплін про господарство, а саме про організацію та управління матеріальним виробництвом, ефективне використання ресурсів, розподіл, обмін, збут і споживання товарів та послуг. Проте під час глибшого розгляду економіки слід додати низку факторів, які впливають на статистичні, економетричні, математичні дані, а саме фактори, дослідження яких зосереджено в аспектах психології, історії, політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання поведінкової економіки досліджуються в роботах зарубіжних та вітчизняних авторів, таких як Д. Каннеман, А. Тверські, Р. Шиллер, Д. Аріелі,

М. Алле, А. Суворов, В. Бєлянін. Загалом автори розглядають питання застосування поведінкової економіки в таких сферах, як мікроекономіка, фінансовий ринок, ринок інвестицій. Саме на недоліки традиційної економіки звертають увагу засновники поведінкової економіки (Behavioral Economics). Засновниками цієї сучасної галузі економіки вважаються американські психологи, а саме лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 року Деніел Канеман (Daniel Kahneman) та Амос Тверські (Amos Tversky). Їхня стаття «Теорія очікувань: прийняття рішень в ризикових ситуаціях» ("Prospect Theory: Decision Making Under Risk") була опублікована у 1979 році в журналі "Econometrica". В роботі наголошується на тому,

що люди здебільшого демонструють схильність до абсолютно нераціональної поведінки. За допомогою низки наукових досліджень вони дійшли висновку, що економіка, зокрема ринок, є результатом людських рішень. Рішення людей, як правило, є ризикованими. У сучасній науці ідеї поведінкової економіки досліджуються в працях Дена Аріелі (Dan Ariely), який встановив, що ірраціональна поведінка не хаотична. Вона підпорядковується певним моделям, тому цілком передбачувана, принаймні у статистичних термінах. Відповідно до В. Беяніна, поведінкова економіка – галузь економічної теорії, яка враховує психологічні особливості людського сприйняття, судження та дії в різних економічних ситуаціях. Проте залишається значний перелік питань, які потребують аналізу та глибшого дослідження у сфері поведінкової економіки, а саме методики, за якими можна розрахувати частку психологічного впливу на формування та реалізацію будь-якої економічної моделі, позитивні та негативні наслідки впливу поведінки людини на економічну ефективність суб'єкта економіки.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні питань поведінкової економіки, визначенні місця емоційного інтелекту в системі поведінкової економіки, розгляді особливостей поведінки суб'єктів національного та міжнародного ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження поведінки суб'єктів економічних відносин є невід'ємним елементом досягнення показників ефективності в економічній діяльності. Традиційна економіка розглядає людину як особу, що має логічне мислення, може точно враховувати доступну їй інформацію, на основі чого здатна приймати рішення, яке максимізує його власну вигоду, мінімізує рівень ризику під час досягнення поставлених цілей. Таку поведінку прийнято називати раціональною. Саме на основі такого положення будуються моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, роботи податкової системи, інфляції тощо. Водночас слід враховувати людський фактор, обумовлений певними почуттями, емоціями, інстинктами, помилками, залежностями тощо. Відповідно, людина може діяти не абсолютно раціонально, а з урахуванням психологічної складової під час прийняття рішення.

Елементами економічного мислення сучасного суспільства є вміння оптимізувати трудову діяльність, мати постійний потяг до оволодіння та реалізації інформаційно-технологічними інструментами з ефективним використанням економічних і природних ресурсів. Специфіка економічного мислення працівника певної спеціальності та професії залежить від сфери його діяльності, посади та інших факторів. В сучасних технічно-глобалізаційних умовах набувають особливого значення емоційний інтелект, емоційний менеджмент, роз-

виток підсвідомості. Ізраїльський історик-медіавіст Юваль Ной Харарі, автор книг "Sapiens: коротка історія людства" і "Homo Deus: коротка історія завтрашнього дня" говорить: «Возможно, мы одно из последних поколений Homo sapiens. Через век или два Землю будут населять организмы, которые будут так же сильно отличаться от нас, как мы – от неандертальцев или шимпанзе. Ведь в следующих поколениях мы научимся модифицировать наше тело и разум, и это станет главным продуктом экономики XXI века». Технологічний розвиток постіндустріальної цивілізації, зокрема сучасний етап, визначається як постіндустріальна цивілізація, що передбачає формування VI–VII технологічних укладів, базисом яких є розвиток емоційного інтелекту, підсвідомості, біотехнологій, пси-технологій, технологій, пов'язаних з мораллю та відповідальністю.

Реакція людини на соціальні процеси, зокрема міграцію, підвищення цін, коливання курсу долара, є проявом емоцій, які можуть спричиняти паніку або заспокоювати населення, впливаючи на подальші економічні процеси. Чим вище економічна свідомість суспільства, тим складніше воно піддається можливим впливам, зокрема маніпулюванню. Економічна свідомість суспільства повинна реалізовуватись національною економічною ідеєю, яка залежить від вибору моделі соціально-економічного розвитку країни. Економічна свідомість суспільства будується на наявності економічної обізнаності населення, його емоційному інтелекті. Емоційний інтелект (EQ) має декілька рівнів. Перший полягає в усвідомленні своїх емоцій, другий – умінні управляти власними емоціями, третій – усвідомленні емоцій інших людей, четвертий – управлінні емоціями інших. В бізнесі особливим є вміння управляти емоційними ресурсами компанії, тобто «емоційний менеджмент». В сучасному світі з активним технологічним розвитком контроль емоцій є необхідною складовою стабільного суспільства. Водночас у країнах СНД, зокрема Україні, статистичні дані щодо емоційної адекватності населення не є досить позитивними. Наведемо деякі дані.

1) Згідно з оцінками Держкомстату відсоток розлучень зареєстрованих шлюбів у країнах СНД становить близько 60%, здебільшого люди розлучаються через проблеми в емоційній сфері.

2) Серед людей, які не можуть контролювати свої емоції, смертність на 40% вище, ніж серед осіб, які емоційно стабільні. В Україні це підтверджується високими показниками смертності.

3) За статистикою 90% вбивств здійснюються у стані афекту, під впливом алкоголю, наркотичних засобів.

4) Згідно з даними ВОЗ депресією страждає близько 400 млн. осіб на всій Земній кулі. В Україні цей показник становить понад 6% населення.

Кількість самогубств в результаті депресії кожного року сягає трьох тисяч осіб, а в Україні зафіксовано 20,1% самогубств на 100 тисяч населення. Статистичні показники емоційного інтелекту населення, які взаємопов'язані з економічною оцінкою країни, можна підтвердити також міжнародним індексом щастя.

В сучасному світі уявлення щастя можна описувати з урахуванням величезного асортименту факторів, крім того, його можна виміряти. Міжнародний індекс щастя складається з трьох чинників, а саме добробуту, тривалості життя та екологічної ситуації [6]. Водночас ці дані пов'язані з матеріальними благами та дають змогу зробити лише відносні припущення щодо щасливості населення.

В людському розумінні для щасливого проживання в країні мають бути забезпечені комфортні умови для життя та праці. Відповідно, можна допустити, що одним з показників задоволеності населення та успішності державної політики є приріст населення, тобто збільшення народжуваності та міграційний наплив.

Наприклад, якщо в країні високий рівень працездатного населення, яке виїжджає, то економічні показники добробуту країни зменшуються, зростає індекс її нещастя. Підтверджує це також міграційна статистика останніх років, наприклад одним з лідерів міграції останніх років є Кувейт, де на 2017–2018 роки спостерігають великий наплив іммігрантів. За загальної чисельності населення країни в 3,3 млн. осіб вони складають 74%. При цьому вражають ВВП Кувейту, який становить 46 тис. дол. США, та міжнародний індекс щастя Кувейту, що дорівнює 45 та перебуває в тенденції до постійного зростання порівняно з попередніми роками.

Найменша ж кількість (0,1%) іммігрантів спостерігається в Індонезії, Кубі, В'єтнамі, Лесото і Мадагаскарі. За рейтингом індексів щастя ці країни мають не найвищі показники (Куба – 62, В'єтнам – 61).

Найменш щасливими в загальній статистиці є Ботсвана, Чад, Катар, Центральнаафриканська республіка, Малі, Бахрейн, Монголія, Нігер та Південноафриканська республіка. Проте певна неоднозначність цих висновків підтверджується тенденціями, наприклад, економіки Катару. Його рейтинг в індексі щасливих економік становить 81, тоді як в Катарі живе понад 2 млн. осіб, серед яких 75% складають мігранти, ВВП країни становить 154 млрд. дол. США, держава має найвищий у світі показник ВВП на душу населення.

Також частково дисонансним прикладом є Швеція, де в економічно стабільних умовах та з другим місцем в рейтингу щастя кожного року близько 1 500 жителів країни вчиняє суїцид.

Індекс нещастя Bloomberg спирається на концепцію, згідно з якою низький рівень інфляції та

безробіття в країні показують, наскільки комфортно проживати її жителям. Результати дослідження у 2018 році свідчать про загальні темпи зростання світової економіки на 3,7% та тенденції у 2018 році, згідно з якими щасливими економіками визнані Сінгапур (21), Швейцарія (9), Тайвань (38), Ізраїль (11), Норвегія (3).

Так, чисельність ізраїльтян стабільно збільшується, народжуваність 2016 року становила 18,48% (96 місце у світі), смертність – 5,15% (183 місце у світі), природний приріст – 1,56% (78 місце у світі). Якщо у 2016 році Ізраїль посідав 33 місце за рівнем економічного щастя, то у 2017 році – 11.

Стабільно збільшується також чисельність жителів Сінгапуру, що є лідером за показником індексу економічного щастя, проте не з найкращими результатами: показник народжуваності 2017 року становив 8,07% (219 місце у світі), смертності – 3,43% (217 місце у світі), природного приросту – 1,89% (57 місце у світі).

Найбільш нещасними економіками у зв'язку з високими темпами інфляції та безробіття у 2017–2018 роках визнані Венесуела, Південна Африка, Аргентина, Єгипет, Греція, Туреччина, Україна, Іспанія, Бразилія, Сербія.

Знову ж таки виникає цікаве припущення щодо взаємозв'язку рівня народжуваності, кількості чоловічого та жіночого населення та індексу щастя. Показники народжуваності більші в країнах, де, згідно зі статистикою, кількість чоловіків переважає над числом жінок, що було досліджено в попередніх статтях. А якщо проглянути статистику індексу економічного щастя, то більшість країн, в яких переважає чоловіче населення, також має високий його показник, наприклад Швеція, Сінгапур, Ізраїль, США.

Згідно з прогнозними даними ООН до 2050 року до першої трійки країн з найбільшим приростом населення увійдуть Індія, Китай та США, за ними слідуватимуть африканські країни з найбільш природним приростом населення, а саме Нігерія, яка за кількістю населення лише на 1 млн. відстає від США, Конго та Ефіопія, які зможуть витіснити з рейтингу Мексику. Нігер, Південний Судан, Демократична Республіка Конго, Сомалі та Чад мають сьогодні найвищі показники народжуваності у світі та одні з найнижчих індексів економічного щастя. Відповідно, показник економічного щастя не завжди може відобразити, наскільки справді є щасливим населення країни. Інфляція, безробіття, міграція, зниження народжуваності, зростання кількості розлучень, недосвідчене населення є загальноприйнятими та статистично можливими показниками оцінювання зниження показників щастя. Щастя не можна нав'язати чи штучно створити, але в деяких країнах здійснюються спроби впливу на підсвідомість населення. Згідно з внутрішніми даними КНДР до п'ятірки лідерів країн за

якістю життя та добробуту своїх жителів увійшли, окрім самої Північної Кореї, Китай, Куба, Іран та Венесуела. Це своєрідний приклад реалізації Платонового трактату про щастя. Філософ Платон у своїй праці «Держава» («Політея») розглядає державу як ідеальний світ, в якій досконало все, кожна людина зокрема, для щастя якої мають бути гармонійно розвинені тіло, душа, розум. У роботі Платона досконала держава виникає з огляду на поділ праці, де кожен має своє завдання. В представленій моделі держави не має сім'ї, діти виховуються у виховних будинках, не знаючи своїх батьків, і навпаки. Відсутня приватна власність, в державі панує рабство. Відповідно, основа щастя людей – праця, отже, емоції пов'язані лише з нею.

В роботі Аристотеля «Никомахова етика» наука про державу трактується як вчення про щастя. Згідно з Аристотелем, людина – особа політична, тобто та, що живе в полісі (державі), лише так і може досягти щастя. Щастя знову ж таки розцінюється як активна діяльність, пов'язана з розумом. Отже, якщо людина може працювати, то вона щаслива, тобто може приносити користь суспільству. А місія держави полягає в забезпеченні умов для життя та праці населення.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно, емоційний інтелект населення визначається його соціально-економічним станом, занижений рівень емоційного стану суспільства позначається на кожному громадянину, організації, бізнесі, країні загалом. Поведінкова економіка розробляє досить складну задачу стосовно того, як певні переконання, емпіричні правила, міжособистісні відносини, соціальні норми можуть привести до реальних економічних рішень, відхиляючись від стандартів раціональної корисної максимізації. Поведінкова економіка розробляє також теоретичні альтернативи стандартній мікроекономіці, тому що поведінкові економічні принципи стають все більш корисними в поясненні аспектів ринкової поведінки агентів, які не були враховані в традиційних моделях, але які потрібно обов'язково

враховувати для більш ефективного прийняття рішень та розробки економічної та маркетингової політики будь-якої ланки бізнесу.

Поведінкова економіка дає можливість відчувати різницю, яка часто виникає під час реалізації досить успішних теоретичних проектів, які на практиці не виправдовують закладених щодо того, що на практиці людина може діяти на неефективних ринках з неповною інформацією, брати участь у фінансових пірамідах, цінувати більше те, що вона може заробити у короткостроковій перспективі, ніж у довгостроковій, приділяти недостатньо уваги суспільним інтересам, підкорятись нераціональним вказівкам з боку урядових організацій. Необхідно відзначити, що методи, які використовує поведінкова економіка, є аналогічними тим, які застосовуються в інших галузях економіки. Проте останнім часом поведінкова економіка використовує весь спектр методів економічних досліджень, зокрема статистичні методи, аналіз, математичне та комп'ютерне моделювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kahneman D. Prospect Theory: Decision Making Under Risk. *Econometrica*. 1979.
2. Ариэли Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 264 с. URL: <http://www.management.com.ua/books>.
3. Автономов В., Белянин А. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы. *Общественные науки и современность*. 2011. № 2. С. 112–130.
4. Лебедев С. Поведенческая экономика. Как наше сознание обманывает нас. URL: <http://hungryshark.ru/articles/1635-povedencheskaya-ekonomika>.
5. Colin F. Camerer, George Loewenstein Behavioral Economics: Past, Present, Future. Princeton: Princeton University Press.
6. Міжнародний індекс щастя. URL: https://s3.amazonaws.com/happiness-report/2018/WHR_web.pdf.

FINANCING OF PUBLIC GOODS: EXPERIENCE OF THE EU AND UKRAINE COUNTRIES

ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ: ДОСВІД КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНА

The article studies the financing of public goods: European experience and Ukraine. Analyzed the total public spending in the countries of the European Union in accordance with the main socio-economic functions (according to the Classification of the Functions of Government – COFOG). The tendencies of structural changes of public spending during recent years are revealed. It is concluded that in the part of expenditures, budget policy focuses not only on the production (provision) of public goods that contribute to accelerating socio-economic development, in particular health care and education, but also to increase their efficiency.

Key words: financing, public goods, public spending, European Union.

У статті досліджено фінансування суспільних благ, а саме європейський досвід та Україна. Проаналізовано загальні державні видатки у країнах Європейського Союзу відповідно до основних соціально-економічних функцій (відповідно до Класифікації функцій уряду – COFOG). Виявлено тенденції структурних змін державних витрат протягом останніх років. Зроблено висновок, що стосовно видатків бюджетна політика приділяє основну увагу не тільки виробництву

(надання) суспільних благ, які сприяють прискоренню соціально-економічного розвитку, зокрема охороні здоров'я та освіті, але й підвищенню їх ефективності.

Ключові слова: фінансування, суспільні блага, державні видатки, Європейський Союз.

В статье исследовано финансирование общественных благ, а именно европейский опыт и Украина. Проанализированы общие государственные расходы в странах Европейского Союза в соответствии с основными социально-экономическими функциями (в соответствии с Классификацией функций правительства – COFOG). Выявлены тенденции структурных изменений государственных расходов на протяжении последних лет. Сделан вывод, что касательно расходов бюджетная политика уделяет основное внимание не только производству (предоставлению) общественных благ, которые способствуют ускорению социально-экономического прогресса, в частности здравоохранению и образованию, но и повышению их эффективности.

Ключевые слова: финансирование, общественные блага, государственные расходы, Европейский Союз.

UDC 33.330.55

Zhuravlova Yu.O.

Candidate of Sciences in Public Administration,
Doctoral Student
Odessa National Economic University

Formulation of the problem. Financing of public goods is of great importance for the national security of the state. Public spending, in particular, allows the provision of public goods. In Ukraine, recently, there is a problem of inefficient use of funds for the provision of public goods. So, for Ukraine, the experience of the European Union countries in financing public goods becomes relevant.

Analysis of recent research and publications.

The features of the fiscal policy of the EU countries in the formation and use of public spending are considered in the writings of J. Buchanan, R. Musgrave [1], S. Blankart [2], A.O. Boyar [3], N.A. Dehtyar, I.M. Boyarko, O.V. Deineka [4; 5], S. Leitner, R. Stehrer [6], E. Ortiz-Ospina, M. Roser [7], G. Dudzevičiūtė, R. Tamošiūnienė [8], J. Correia da Cunha, C. Braz [9].

Setting objectives. The purpose of this article is to analyze the trends in the structure of general public spending in the countries of the European Union in accordance with the main socio-economic functions (according to the Classification of the Functions of Government – COFOG).

Presentation of the main research material.

One of the main purposes of public spending is to improve the quality of life of the population. Quality of life includes quality of a person, quality of education, quality of culture, quality of environment, quality of social, economic and political organization of society. The quantitative characteristics of the quality of life include such indicators as the degree of

satisfaction of needs, material, energy, labor and financial costs to meet each type from a set of objective needs.

Public spending allows governments to produce and buy goods and services to fulfill their purposes, such as providing public goods. The level of public expenditure, ideally, should be the result of a conscious choice of citizens to provide public goods and services they want to receive at government expense [9].

The analysis of table 1 shows that during 2005–2017 practically all European Union member states show gross national income per capita growth, except for Italy (-0.1%), UK (-0.5%), Cyprus (-1.3%) and Greece (-13.7%). The largest increase is observed in Romania (+53.1%), Latvia (+49.2%), Bulgaria (+48.4%), Lithuania (+47.8%), Slovakia (+47.5%), Estonia (+44.4%).

Analysis of figure 1 shows that among the main functions of the expenditure of government administration in the European Union (EU) in 2016, “social protection” was the most important function of public spending (19.1% of GDP). The following most important functions of public spending in the EU countries were “health” (7.1% of GDP), “general public services” (6.0% of GDP), “education” (4.7% of GDP) and “economic affairs” (4.0% of GDP). Other functions are “defense” (1.3% of GDP), “public order & safety” (1.7% of GDP), “environmental protection” (0.7% of GDP), “housing and community amenities” (0.6% of

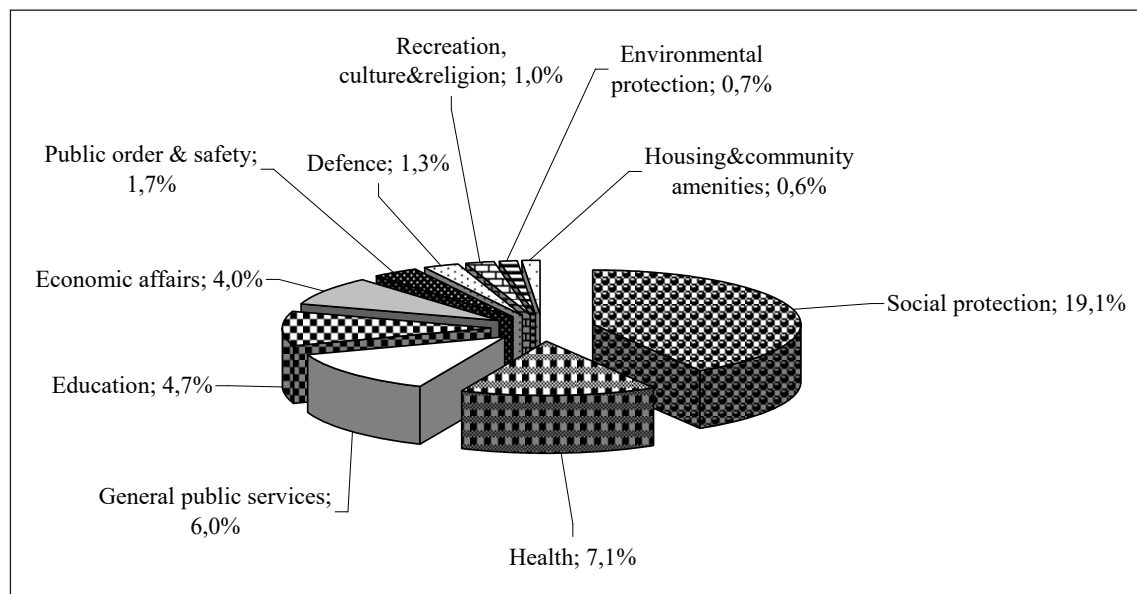


Fig. 1 General government expenditure by function in the EU, % of GDP, 2016

Source: [10]

Table 1

Gross national income per capita by EU and Ukraine, \$

Countries	Years								
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2005
Luxembourg	76 660	74 490	65 234	78 744	75 935	74 026	80 342	75 777	75 537
Denmark	56 730	55 115	54 741	64 455	62 872	59 625	62 917	58 915	49 172
Sweden	54 630	52 849	51 548	60 537	61 574	58 415	60 803	53 533	43 693
Ireland	52 560	53 304	48 900	46 958	43 443	39 386	41 624	40 186	43 502
Netherlands	46 310	45 206	44 498	51 947	52 186	50 391	54 377	50 541	41 620
Austria	45 230	44 834	43 701	51 252	50 273	48 117	51 132	46 989	38 201
Finland	44 730	43 777	42 729	50 385	49 830	47 672	51 012	46 807	39 036
Germany	43 660	43 174	42 075	48 686	47 220	44 742	47 601	43 073	35 475
UK	42 390	39 333	43 148	45 523	41 821	41 129	41 376	38 872	42 587
Belgium	41 860	40 728	40 333	47 649	47 410	46 020	48 335	45 598	37 158
France	38 950	37 412	37 057	43 540	43 086	41 332	44 724	41 459	35 452
France	31 590	31 349	30 627	36 113	35 645	34 652	37 990	35 507	31 550
Spain	27 520	26 689	25 761	29 499	29 012	28 312	31 172	30 169	25 896
Malta	24 140	24 036	23 080	25 127	22 913	20 976	21 978	20 120	15 157
Cyprus	23 680	23 259	23 384	26 392	26 652	28 114	32 226	29 879	23 995
Slovenia	21 660	20 836	20 144	23 893	22 955	22 292	24 779	23 258	18 099
Portugal	19 850	19 322	18 615	21 554	21 185	19 952	22 604	21 619	18 386
Greece	18 960	17 321	17 510	21 184	21 161	21 735	24 507	25 618	21 959
Estonia	17 750	17 435	16 796	19 361	18 168	16 128	16 054	13 701	9 872
Czech Republic	17 570	17 228	16 429	18 283	18 586	18 375	19 935	18 170	12 657
Slovakia	16 810	16 062	15 782	18 220	17 983	16 914	17 489	16 190	8 818
Lithuania	14 770	14 127	13 581	16 181	15 080	13 687	13 613	11 665	7 712
Latvia	14 630	13 959	13 478	15 579	14 821	13 519	13 601	11 357	7 436
Poland	12 680	11 870	12 021	13 710	13 225	12 570	13 301	12 060	7 841
Hungary	12 570	12 396	11 857	13 599	13 327	12 386	13 496	12 511	10 560
Croatia	12 110	11 789	11 594	13 264	13 053	12 617	13 867	13 220	10 021
Romania	9 470	9 216	8 760	9 890	9 365	8 396	9 016	7 975	4 445
Bulgaria	7 470	7 446	6 854	7 787	7 505	7 274	7 560	6 693	3 853
Ukraine	2 310	2 078	2 014	2 940	4 161	3 982	3 533	2 969	1 816

Source: [10]

GDP) and “recreation, culture and religion” (1.0% of GDP) – totaled 5.3% GDP of EU-28 in 2016.

Analysis of table 2 shows that Croatia has the highest total expenditure for public goods in the EU member states – 27.1% of GDP, Denmark (26.9% of GDP), Belgium (26.5% of GDP), France (26.2% of GDP).

In 2016, the cost of compulsory general public services at the level of the EU-28 and Eurozone-19, respectively, was 6.0% and 6.3% of GDP. The costs of “general public services” in Greece (9.2% of GDP), Croatia (8.8% of GDP) and Portugal (8.3% of GDP) were higher than in other countries. The lowest is Bulgaria (2.7% of GDP), Ireland (3.7% of GDP), Lithuania (4.1% of GDP), the Czech Republic (4.2% of GDP), and Estonia (4.2% of GDP).

“Defense” spending for the EU-28 amounted to 1.3% of GDP, while Eurozone-19 – 1.2% of GDP. The highest level of total defense spending is observed in Estonia (2.4% of GDP), Greece (2.1% of GDP), and UK (2.0% of GDP). Small defense spending is observed in Ireland (0.3% of GDP), Luxembourg (0.4% of GDP), Malta (0.6% of GDP) and Austria (0.6% of GDP).

The level of spending on “public order and safety” in 9 EU countries is equal to or greater than 2% of GDP: Bulgaria (2.4% of GDP), Slovakia (2.3% of GDP), Croatia (2.3% of GDP), Hungary (2.3% of GDP), Greece (2.2% of GDP), Latvia (2.2% of GDP), Poland (2.2% of GDP), Estonia (2.0% of GDP), Romania (2.0 % of GDP). The lowest is in Denmark, Ireland and Luxembourg (1.0% of GDP).

Table 2

Total expenditure on public goods in EU member states, 2016 (% of GDP)

Countries	Total	General public services	Defense	Public order and safety	Environmental protection	Housing and communal amenities	Health	Recreation, culture and religion	Education
EU-28	22.2	6.0	1.3	1.7	0.7	0.6	7.1	1.0	4.7
Eurozone-19	23.4	6.3	1.2	1.7	0.8	0.6	7.1	1.1	4.6
Croatia	27.1	8.8	1.2	2.3	0.6	1.1	6.5	1.8	4.8
Denmark	26.9	6.8	1.1	1.0	0.4	0.3	8.6	1.8	6.9
Belgium	26.5	7.9	0.8	1.7	0.8	0.3	7.4	1.2	6.4
France	26.2	6.1	1.8	1.6	0.9	1.1	8.1	1.2	5.4
Finland	25.8	8.1	1.3	1.2	0.2	0.3	7.2	1.4	6.1
Greece	25.3	9.2	2.1	2.2	1.6	0.2	4.9	0.8	4.3
Hungary	25.2	7.9	0.7	2.3	0.5	0.8	4.8	3.3	4.9
Sweden	24.6	6.5	1.2	1.3	0.3	0.7	6.9	1.1	6.6
Italy	24.4	7.9	1.3	1.9	0.9	0.7	7.0	0.8	3.9
Slovenia	23.9	6.6	0.9	1.7	0.6	0.4	6.7	1.4	5.6
Portugal	23.7	8.3	0.9	1.8	0.6	0.5	5.9	0.8	4.9
Austria	23.4	6.6	0.6	1.4	0.4	0.3	8.0	1.2	4.9
Netherlands	23.4	4.3	1.2	1.9	1.4	0.3	7.7	1.3	5.3
Estonia	22.9	4.2	2.4	2.0	0.6	0.4	5.3	2.1	5.9
Cyprus	22.8	7.7	1.5	1.7	0.3	1.5	2.6	0.9	6.6
UK	22.7	4.6	2.0	1.8	0.7	0.7	7.6	0.6	4.7
Slovakia	22.0	5.3	1.0	2.3	0.7	0.5	7.4	1.0	3.8
Germany	21.8	5.8	1.0	1.6	0.6	0.4	7.2	1.0	4.2
Malta	21.5	6.4	0.6	1.2	1.0	0.3	5.6	1.0	5.4
Spain	21.4	6.1	1.0	1.9	0.8	0.5	6.0	1.1	4.0
Czech Republic	21.1	4.2	0.7	1.7	0.7	0.6	7.4	1.3	4.5
Latvia	20.2	4.4	1.6	2.2	0.5	0.9	3.7	1.4	5.5
Poland	20.1	4.7	1.6	2.2	0.4	0.6	4.5	1.1	5.0
Lithuania	20.1	4.1	1.6	1.5	0.5	0.4	5.8	1.0	5.2
Luxembourg	18.3	4.7	0.4	1.0	0.9	0.5	4.8	1.2	4.8
Bulgaria	18.1	2.7	1.1	2.4	0.6	1.9	5.0	1.0	3.4
Romania	17.7	4.4	0.9	2.0	0.6	1.2	4.0	0.9	3.7
Ireland	14.8	3.7	0.3	1.0	0.3	0.5	5.2	0.5	3.3

Source: [10]

In 2016, in the EU-28, the total “environmental protection” expenditures amounted to 0.7% of GDP. The largest expenditures are observed in Greece (1.6% of GDP), the Netherlands (1.4% of GDP), and Malta (1.0% of GDP). The smallest are Finland (0.2% of GDP), Ireland (0.3% of GDP) and Sweden (0.3% of GDP).

In 2016, in the EU-28 and Eurozone-19, the total cost of “housing and community amenities” amounted to 0.6% of GDP. The largest expenditures are Bulgaria (1.9% of GDP), Cyprus (1.5% of GDP), Romania (1.2% of GDP), Croatia (1.1% of GDP), France (1.1% of GDP); the lowest – in Greece (0.2% of GDP).

At the EU level, “health” spending remained the second largest state budget item after spending on “social protection”. In 2016, in the EU-28 and Eurozone-19, the volume of public “health” expenditures for health amounted to 7.1% of GDP. The largest amount of public health expenditure is observed in Denmark (8.6% of GDP), France (8.1% of GDP) and Austria (8.0% of GDP), and the lowest of Switzerland (2.2% of GDP), Cyprus (2.6% of GDP) and Latvia (3.7% of GDP).

In 2016, spending on “recreation, culture and religion” in the EU-28 is 1.0% of GDP in the Euro-

zone (1.1% of GDP). The highest expenditures are observed in Hungary (3.3% of GDP) and Estonia (2.1% of GDP); the lowest – Ireland (0.5% of GDP), Great Britain (0.6% of GDP).

The total spending of government on education in the EU-28 amounted to 4.7% of GDP, while Eurozone-19 – 4.6% of GDP. Denmark (6.9%) spent the largest share in GDP, followed by Sweden (6.6% of GDP), Cyprus (6.6% of GDP), Belgium (6.4% of GDP), Finland (6.1% of GDP). The lowest is Ireland (3.3% of GDP), Bulgaria (3.4% of GDP), Romania (3.7% of GDP), Slovakia (3.8% of GDP), Italy (3.9% of GDP).

It should be noted that in 2016, Ukraine's health spending amounted to 7.62% of GDP, education – 5.87% of GDP, which exceeds the average for EU-28 countries – by 0.52% of GDP and 1.17% GDP respectively.

The analysis of figure 2 shows that during 2002–2016, the public expenditure of the EU member states on environmental protection and recreation, culture and religion does not change and make up 0.7% of GDP and 1.0% of GDP respectively. Decreasing spending on general public services (-0.8% of GDP), education (0.3% of GDP), defense

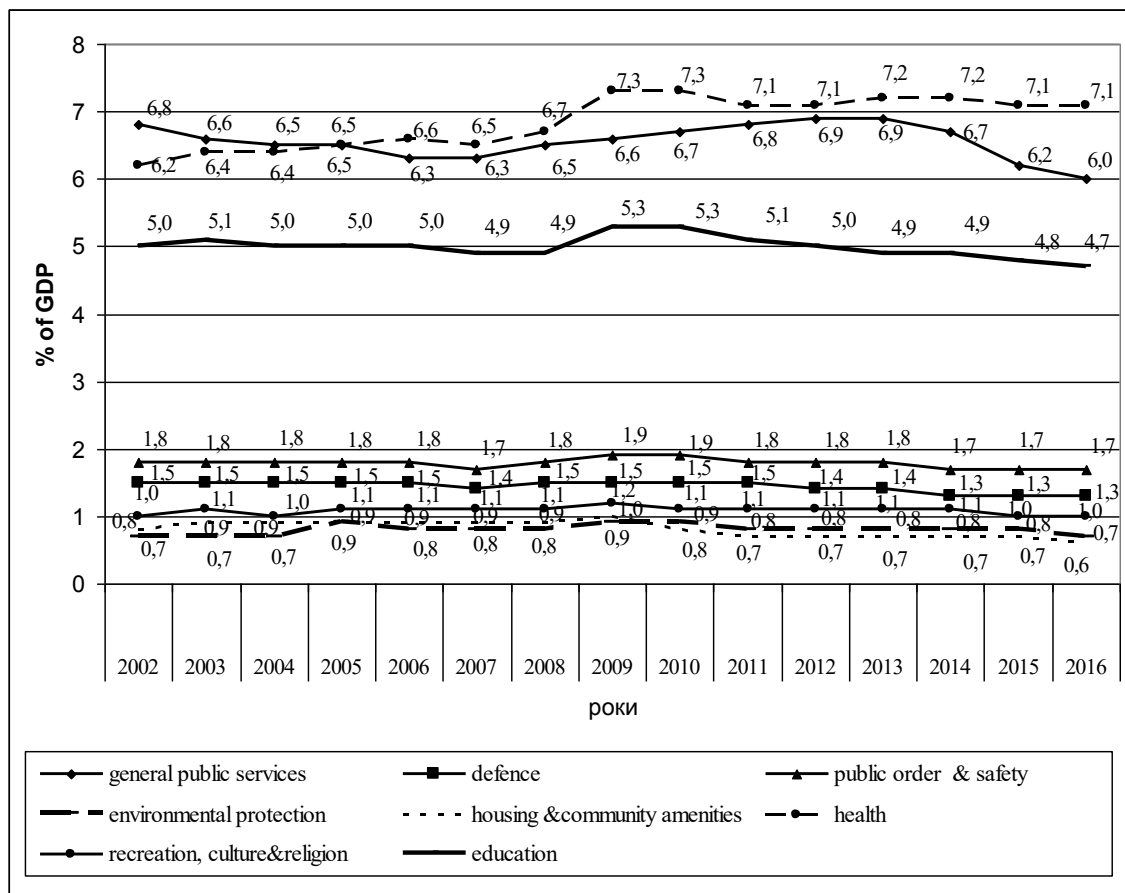


Fig. 2. Dynamics of general government expenditure by function in the EU, 2002–2016 years, % of GDP

Source: [10]

(-0.2% of GDP), housing and community amenities (-0.2% of GDP), and public defense, and security (-0.1% of GDP). Expenditures on health increased significantly – by 0.9% of GDP.

Analysis of figure 3 shows that during 2002–2016, the percentage decreases of total public expenditures of EU member states for general public services (-2%), education (-0.9%), housing and community amenities (-0.5%), defense (-0.4%), public order and safety (-0.2%). The percentage of expenditures for recreation, culture and religion (-0.1%) is almost unchanged, and the percentage of environmental protection expenditures does not change (1.6%). Expenditures on health care are increasing (+1.6%).

At the same time, it should be noted that during the 2014–2016 period in the structure of expenditures of the Consolidated Budget of Ukraine, defense expenditures increased by 1.9% (5.2% in 2014, 7.1% in 2016). The percentage of education expenditures decreased by 3.6% (from 19.1% in 2014 to 15.5% in 2016), health care by 1.9% (10.9% in 2014, 9.0% in 2016). The percentage of expenditures for public order and safety during 2014–2016 has not changed and amounted to 8.6%.

Conclusions from conducted research. Thus, we can conclude that the priority of all levels of government should be to improve the quality of life of

each citizen. The state, having decided on the production of public goods, faces the problem of choice, which depends on the priority needs, economic, political, social and unforeseen circumstances. The ability to produce public goods is limited by the limited resources (the level of GDP). The need is determined by the degree of readiness of society to make choices from a limited set of different kinds of benefits in favor of collective consumption of public goods. In terms of expenditures, fiscal policy focuses not only on the production (provision) of public goods that contribute to accelerating socio-economic development, including health and education, but also to increase their efficiency.

In the countries of the European Union, “health” is a priority area of public spending. Thus, during 2002–2016, expenditures of “health” in the European Union increased by 0.9% of GDP and by 1.6% of total expenditures. In the EU-28 and Eurozone-19, in 2016, public spending on “health” accounted for 7.1% of GDP.

The total expenditures of Ukraine in 2016 for defense (7.1%), public order and safety (8.6%), education (15.5%) exceed the costs of the European Union countries for these articles (2.9%, 3.7% and 10.2% respectively). At the same time, Ukraine's health expenditures (9.0%) are lower than in the countries of the European Union (15.3%).

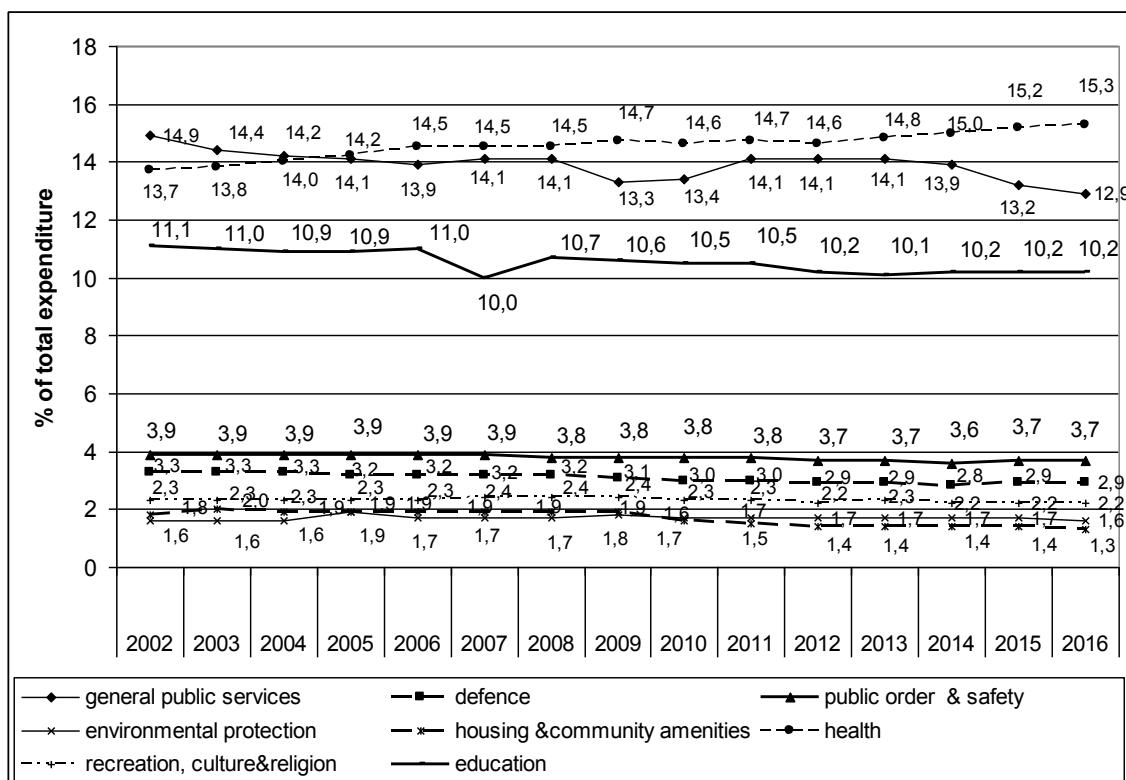


Fig. 3. Dynamics of general government expenditure by function of EU, 2002–2016, % of total expenditures

Source: [10]

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Buchanan J.M., Musgrave R.A. Public Finance and Social Choice – Two Opposite Visions of the State / trans. from English A.Yu. Ishchenko. Kyiv: View. House "Kyiv-Mohyla Academy", 2004. 175 p. (Current world discussions).
2. Blankart Sh. State finances in a democracy: introduction to financial science: a textbook / for sciences. ed. and before V.M. Fedosova; trans. from German S.I. Tereshchenko, O.O. Tereshchenko. Kyiv: Lybid, 2000. 653 p.
3. Boyar A.O. Principles of functioning of the budgetary system of the European Union. Scientific herald of VNU. Economic sciences. 2009. No. 7. P. 199–203.
4. Dehtyar N.A., Boyarko I.M., Deineka O.V. Comparative description of the principles of realization of fiscal policy of the EU and Ukraine in the part of formation of public spending. URL: http://www.business-inform.net/pdf/2013/8_0/45_50.pdf.
5. Dehtyar N.A., Boyarko I.M., Deineka O.V. Analysis of fiscal policy of the EU and Ukraine in the sphere of public spending. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/51858/7/Dekhtiar_Analiz_biudzhethnoi_polityky_krain.pdf.
6. Leitner S., Stehrer R. Development of Public Spending Structures in the EU Member States: Social Investment and its Impact on Social Outcomes. URL: <https://wiiw.ac.at/development-of-public-spending-structures-in-the-eu-member-states-social-investment-and-its-impact-on-social-outcomes-dlp-3970.pdf>.
7. Ortiz-Ospina E. Roser Max. Public Spending. URL: <https://ourworldindata.org/public-spending>.
8. Dudzevičiūtė G., Tamošiūnienė R. Structural Trends of General Government Expenditure in the Baltic and Scandinavian Countries. URL: <http://www.tksi.org/JOURNAL-KSI/PAPER-PDF-2015/2015-2-02.pdf>.
9. Correia da Cunha J., Braz C. The Evolution of Public Expenditure: Portugal // Portugal in the Euro Area Context. URL: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ab201214_e.pdf.
10. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu>.

ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

HARMONIZATION OF THE SYSTEM OF TAXATION IN THE EUROPEAN UNION

УДК 336.201

Подакова В.Є.

магістр кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Бондаревська К.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Гришкін В.О.

д.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У цій статті досліджено тенденції гармонізації оподаткування в Європейському союзі. Визначено та проаналізовано основні види податків та політику оподаткування в країнах-членах Європейського союзу. Проаналізовані такі аспекти оподаткування, як питома вага податків та соціальних внесків, податок на додану вартість, частка прямих та непрямих податків у структурі оподаткування країн-членів Європейського союзу.

Ключові слова: оподаткування, податок на додану вартість, податкова політика ЄС, система податків, гармонізація, тенденції оподаткування в країнах ЄС.

В статье исследованы тенденции гармонизации налогообложения в Европейском союзе. Определены и проанализированы основные виды налогов и политика налогообложения в странах-членах Европейского союза. Проанализированы такие аспекты налогообложения, как удельный вес налогов

и социальных взносов, налог на добавленную стоимость, доля прямых и косвенных налогов в структуре налогообложения стран-членов Европейского союза.

Ключевые слова: налогообложение, налог на добавленную стоимость, налоговая политика ЕС, система налогов, гармонизация, тенденции налогообложения в странах ЕС.

In this article, we have researched the tendencies of harmonization of taxation in the European Union. Identified and analyzed the main types of taxes and taxation policies in the member states of the European Union. We have analyzed the following aspects of taxation, such as the share of taxes and social contributions, value added tax, the share of direct and indirect taxes in the tax structure of the European Union member states.

Key words: taxation, value added tax, EU tax policy, tax system, harmonization, taxation trends in EU countries.

Постановка проблеми. Оподаткування є найважливішим інструментом національної економічної і соціальної політики. За допомогою системи оподаткування перерозподіляється прибуток, відбувається стимулювання розвитку інвестиційного клімату, стримується споживання і використання окремих товарів тощо. Сучасні тенденції розвитку світової економіки зумовлюють поглиблення співпраці у всіх сферах, важливе місце у зазначених процесах відводиться гармонізації податкової політики.

Економічна політика кожної країни намагається підтримувати економічне зростання для підви-

щення рівня життя людей та розвитку підприємництва. Для досягнення цієї мети в країнах ЄС запроваджена певна фіскальна політика, яка безпосередньо пов'язана з гармонізацією податків. Філософія ЄС полягає в тому, що окремі країни-члени повинні адаптувати свої податкові системи, щоб не конкурувати між собою, і таким чином підтримувати спільний ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему оподаткування та шляхи його гармонізації в європейських країнах широко висвітлювали зарубіжні вчені: Д. Нерудова, П. Брачча, А. Фера-

нецова, М. Мехеш, Е. Габалгіо, Ф. Вассерфлен, Г. Зюкман та інші.

Дослідженням окремих питань гармонізації податкової політики присвячено праці вітчизняних учених-економістів: І.М. Тофана, А.М. Соколовської, А. Сасенко, Є.С. Хорошаєва, І.М. Петика, Е.В. Ніколаєва, О.М. Міночкіної, І.О. Луніної, І.О. Лютого, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні напрямів гармонізації системи оподаткування в країнах ЄС, а також розробленні напрямів щодо удосконалення системи оподаткування з урахуванням провідних тенденцій зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Гармонізація оподаткування в країнах Європейського союзу загалом розуміється як процес адаптації податкових систем різних юрисдикцій до досягнення спільної податкової політики. Гармонізація оподаткування передбачає скасування податкових викривлень, що впливають на рух товарів та факторів, для того, щоб забезпечити більш ефективний розподіл ресурсів на інтегрованому ринку. Податкова гармонізація може слугувати альтернативним цілям, таким як справедливість або стабілізація. Вона також може бути підкріплена, поряд із гармонізацією державних видатків, відповідно більш широкою концепцією гармонізації фіскальної системи.

Правова система ЄС виступає послідовником податкової політики держав-членів, які стали частиною правової бази ЄС. Правова база Європейського союзу являє собою теоретичні уявлення про принципи, цілі та правові форми європейської інтеграції. Отже, в країнах Європейського союзу гармонізація полягає в координації системи оподаткування європейських країн для уникнення несприятливих та конкуруючих змін у національній податковій політиці, що може мати негативний вплив на внутрішній ринок.

Переваги гармонізації оподаткування в Європейському союзі проявляються в тому, що регіони мають гармонізовані податкові ставки, вони не конкурують за капітал та за зниження податкових ставок. Крім того, гармонізація законодавства принесе менші витрати для транснаціональних компаній. Гармонізація оподаткування дає змогу використовувати фіскальні перекази між регіонами, зменшуючи витрати на позики на ринках капіталу або приватних чи міжнародних кредиторів [3].

Розвиток податкового права ЄС знаходиться в руслі загальної податкової політики союзу, яка спрямована на те, щоб податкові правила не порушували вільне пересування товарів, осіб, послуг і капіталів і щоб таке вільне пересування не створювало можливостей для ухилення від податків. Створені в межах такої політики правила існують

для забезпечення рівного функціонування єдиного ринку товарів і послуг та збереження за кожним членом ЄС справедливої частки податкових доходів. Для того щоб визначити, наскільки податкова політика ЄС гармонізує податки в країнах-членах організації, необхідно визначити відсоток питомої ваги податків та соціальних внесків від ВВП країн (рис. 1):

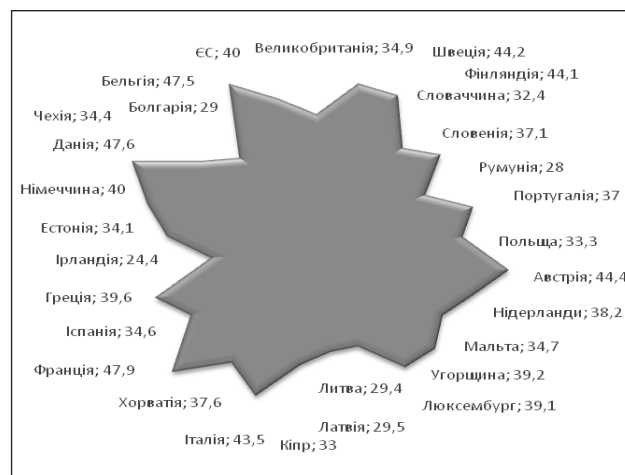


Рис. 1. Питома вага податків та соціальних внесків в країнах ЄС, 2017 р., у % від ВВП [4]

Згідно з даними статистичної служби Європейського союзу, частка податків і соціальних внесків у ВВП ЄС в 2017 році становила 40%, що свідчить про те, що за рахунок податкових платежів формується значна частка доходів організації.

У сучасному світі характерною рисою більшості розвинених держав є поєднання прямих та непрямих податків. Однак є певна відмінність у їх співвідношенні. Протягом останніх 5 років загальна картина прямого та непрямих оподаткування в країнах ЄС склалася таким чином: прямі податки переважають у Данії, Великобританії, Бельгії, Люксембурзі, Ірландії, Фінляндії, Німеччині, зростання їхньої ролі відбулося в Австрії, Мальті та Словаччині, а непрямі податки переважають у Чехії, Греції, Франції, Словаччині, Естонії, Кіпрі, Латвії, Литві, Угорщині, Австрії, Польщі, Португалії, Словенії, Болгарії, Румунії та Швеції. Насамперед це пов'язано з тим, що податкова політика в кожній країні має свої особливості, залежно від рівня економічного та соціального розвитку.

Так, наприклад, Данія, Бельгія, Люксембург та Німеччина є одними з країн-лідерів за показником ВВП на душу населення, а отже, доходи громадян є великими, тому є сенс оподатковувати їх прибуток з метою надходження до бюджету країни більше коштів. А уряди таких країн, як Угорщина, Литва, Болгарія, оподатковують товари та послуги, які є більш стабільною величиною в цих країнах.

Що стосується прямого оподаткування, то в ЄС встановлені деякі гармонізовані стандарти для

оподаткування підприємств та персоналу, а країни-члени взяли спільні заходи для запобігання ухиленню від сплати податків та подвійного оподаткування.

Що стосується непрямого оподаткування, то ЄС координує та гармонізує закон про податок на додану вартість (ПДВ) та акцизні збори. Це гарантує, що конкуренція на внутрішньому ринку не спотворюється різними ставками непрямого оподаткування та системами, що дають підприємствам однієї країни несправедливу перевагу перед іншими [8].

Сьогодні в ЄС входить 28 європейських країн, з урахуванням Великої Британії. У таблиці 1 наведена структурована система податків окремих країн ЄС у % до ВВП. Із даних таблиці видно, що рівень оподаткування коливається від 28–29% (Литва, Словаччина) до 49–51% (Данія, Швеція). Середня ставка податку в країнах ЄС становить 37,4%.

Особливістю фіскального сектору в більшості високорозвинених країн ЄС є запровадження високих ставок оподаткування. З одного боку, країни дуже ефективно використовують потенціал ринкового саморегулювання та регулятивну спроможність податків, з іншого – намагаються покращити якість та динаміку соціально-економічного розвитку, забезпечити надійну фінансову базу для ліквідації державної «ринкової невдачі» та структурних диспропорцій. Крім того, зростаюча складність соціально-економічної системи вимагає постійного розширення державного втручання у відтворювальні процеси шляхом оптимізації витрат бюджету в межах обмежень на продовження ухилення від сплати податків [7].

Хоча країни-члени ЄС, з одного боку, можуть досить істотно підвищувати рівень оподаткування без помітного негативного впливу на економічний розвиток, простежується тенденція до зменшення диференціації країн за рівнем оподаткування і прагнення цих країн здійснювати податкові трансформації відповідно до національного економіко-інституційного середовища і в межах власних фіскальних традицій.

У період формування європейського співтовариства країни ЄС використовували різні види непрямого оподаткування, більшість із яких – кас-

кадні податки. Це були багатоступінчасті податки, кожен з яких стягувався з фактичної вартості продукції на кожному етапі продуктивного процесу, що робило неможливим визначення дійсної суми податку, фактично включеного в кінцеву ціну конкретного товару. Як наслідок, завжди був ризик того, що країни-члени ЄС навмисно або випадково субсидують свій експорт, переоцінюючи податки, відшкодовані на експорт [6].

Саме тому стало зрозуміло, що для ефективного існування спільного європейського ринку потрібна нейтральна та прозора система оподаткування, яка б забезпечила податковий нейтралітет і дала би змогу відшкодовувати точну суму податку в пункті експорту. Податок на додану вартість у Європейському союзі є найбільш загальним та широко розповсюдженим податком. Таким чином, товари або послуги, які продаються клієнтам за кордон, як правило, не підпадають під дію ПДВ. І навпаки, імпорт оподатковується, щоб забезпечити справедливую систему для виробників ЄС, щоб вони могли конкурувати на однакових умовах на європейському ринку за межами організації.

Доходи, що надходять від ПДВ до бюджету Європейського союзу, являють собою встановлену рішенням Ради єдину відсоткову надбавку до ставки ПДВ в державах-членах. Об'єкт обкладення визначається законодавством ЄС [2].

Беручи до уваги податкові надходження у державах-членах ЄС стосовно основних категорій, можна простежити, що у середньому співвідношення між основними категоріями податкових надходжень (податки на виробництво та імпорт, податки на доходи та майно, внески на соціальне страхування) та ВВП в ЄС приблизно однакові і становлять 13%. При цьому у розрізі окремих країн спостерігаються суттєві відмінності (табл. 2):

Так, у 2017 році частка податків на виробництво була найвищою у Швеції (тут вони становили 22,1% від ВВП), Хорватії (19,7%) та Угорщині (18,9%). Насамперед це пов'язано з тим, що високий податок на виробництво та імпорт підвищує ціну імпортованих товарів і попит на них, тоді як ціна експортних товарів не змінюється, що, з одного боку, є протекціоністським заходом, а з іншого –

Таблиця 1

Система податків деяких країн-членів ЄС у % до ВВП (2017 р.) [4]

Країна	Непрямі податки	Прямі податки	Соц. платежі	Загальна частка
Німеччина	11,7	10,2	18	40,4
Франція	15,3	11,1	18,2	43,9
Данія	17,2	29,9	1,7	49,0
Швеція	17,1	18,7	14,9	50,7
Литва	11,1	8,5	8,7	28,3
Словаччина	11,6	6,0	11,3	28,9

безпосередньо покращує баланс зовнішньої торгівлі країн.

Для податків, пов'язаних з доходами і багатством, найвища питома вага була зареєстрована у Данії (30,4% ВВП). Податок на багатство в Данії – один з найвищих у світі, таким чином уряд країни заохочує надходження коштів до бюджету шляхом стягування податку із заможних верств населення, а громадяни із середніми доходами отримують якісні та доступні державні послуги [5]. На противагу – у Болгарії та Литві ці показники є найнижчими у ЄС: 5,4% та 5,5% відповідно. Таку тенденцію можна пояснити тим, що кількість заможного населення менша, а отже, отриманий з них податок не створить для державного бюджету значних надходжень. Соціальні внески займають значну питому вагу у Франції (18,9%), Бельгії (16,7%) і Німеччині (16,5%), тому що саме ці країни створюють ефективну систему соціального захисту населення.

Німецькі та французькі ініціативи щодо впровадження сучасної європейської тактики приєднання податків шляхом спільних рішень у сфері координації податкового законодавства ЄС мають заслуговувати на увагу, необхідно укласти угоду про своєрідний «податковий коридор» з новими

членами та встановити вже помірні податкові ставки для прямих і непрямих податків у країнах, що нещодавно увійшли до складу ЄС.

Подальший розвиток податкової політики ЄС вимагає серйозних реформ у країнах-членах організації, особливо тих, де є високий дефіцит бюджету. Основна мета – забезпечити бюджетні заощадження та зменшити державні витрати, а також необхідне збільшення прямих податків як однієї з головних осей майбутньої податкової реформи в країнах.

Головними пріоритетами нинішньої політики гармонізації податків у ЄС є усунення неефективних елементів податкових систем та відмова від номінального податкового суверенітету держав-членів ЄС (рис. 2):

Безумовно, питання щодо формування єдиного європейського оподаткування, яке було б передумовою для стабільних високих темпів зростання інтегрованих економік, сьогодні залишається невирішеним у ЄС та потребує подальшого дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Потреба у зміні структури системи оподаткування в ЄС пов'язана з тим, що кількість країн-членів Європейського союзу зросла, розходження в податковій політиці в організації стали значні-

Таблиця 2

Структура податкових надходжень у країнах-членах ЄС у розрізі основних категорій за 2017 рік у % до ВВП [4]

	Податки на виробництво та імпорт	ПДВ	Податки на багатство	Соціальні внески
ЄС	13,6	7,0	13,0	13,2
Бельгія	13,2	6,7	16,7	16,7
Болгарія	15,5	9,0	5,4	7,9
Чехія	12,5	7,3	7,3	14,6
Данія	16,4	9,4	30,4	1,0
Німеччина	11,0	7,0	12,3	16,5
Ірландія	8,9	4,7	10,9	4,5
Греція	16,2	7,3	9,4	13,9
Іспанія	12,0	6,5	10,1	12,3
Франція	16,0	6,9	12,6	18,9
Хорватія	19,7	13,0	6,0	11,9
Італія	15,3	6,2	14,8	13,3
Латвія	13,0	7,7	7,9	8,7
Литва	12,0	7,7	5,5	11,9
Люксембург	12,2	6,8	14,6	12,2
Угорщина	18,9	9,7	7,0	13,2
Мальта	13,7	7,8	14,1	6,8
Нідерланди	11,7	6,6	11,6	14,7
Польща	13,0	7,0	6,9	13,5
Португалія	14,6	8,6	10,8	11,6
Румунія	13,4	8,1	6,6	8,1
Словенія	15,0	8,3	7,3	14,8
Словаччина	11,0	6,9	7,4	14,0
Швеція	22,1	9,1	18,4	3,7
ВБ	13,0	6,9	13,9	7,8

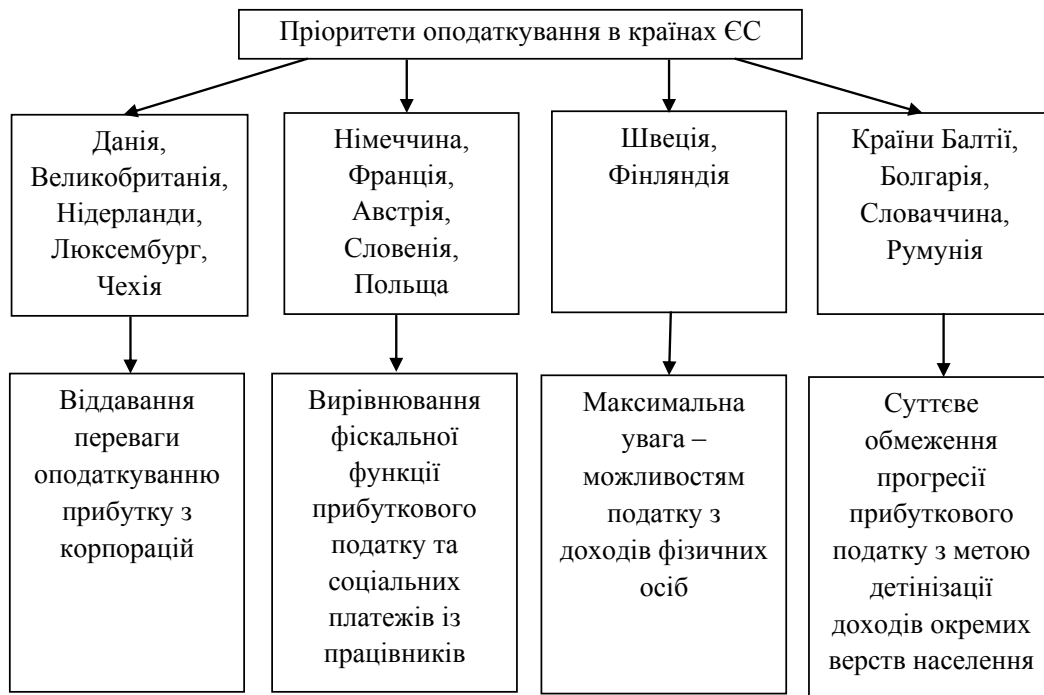


Рис. 2. Пріоритети оподаткування в країнах ЄС [1]

шими. П'яте розширення Європейського союзу посилює конкуренцію податковими ставками.

Ставки ПДВ та акцизні збори досягли високого рівня гармонізації шляхом узгодження деяких сфер оподаткування. Ніколи не було спроби гармонізувати податки з доходів фізичних осіб на європейському рівні. Проте Європейська комісія підкреслила, що координація у сфері податку на доходи фізичних осіб є необхідною для запобігання подвійному оподаткуванню працівників, які перебувають на кордоні, та інших перешкод, шкідливих для внутрішнього ринку.

Таким чином, аналізуючи податкову систему та політику в країнах Європейського Союзу, можна виокремити основні переваги: зменшення оподаткування забезпечує їх ефективне адміністрування, сприяє прозорості та відкритості податкової системи та більш високому рівні оподаткування економічних операторів, що спрощує їх. Держава може повною мірою реалізувати свої функції: соціальну, функцію правоохоронних органів, військову, оборонну тощо. Однак інтерес європейського суспільства до розроблення єдиного підходу стосовно податкових питань у межах ЄС залишається в пріоритеті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Feranecova A., Mehes M., Blascak P. Possibilities of harmonization of direct taxes in the EU./ A. Feranecova, M. Mehes, P. Blascak / Investment Management and Financial Innovations, 2017, № 14 (2-1), p. 191–199.
2. Gabalgio, E.: The need for corporate tax reform in the EU./ E. Gabalgio/ European Commission Conference on Company Taxation, 2016.
3. Nerudova, D.: Tax competition and tax harmonization in the European Union./ D. Nerudova / Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun., 2016, LII, No. 6, pp. 135–144.
4. Офіційний сайт статистичної служби Європейського союзу. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> -Назва з екрану.
5. Саенко А. Податок на прибуток в ЄС / А. Саенко. URL: <http://pravo.ua/article.php?id=10007501>
6. Соколовська А.М. Дискусійні питання реформування ПДВ / А.М Соколовська, В.О. Твардієвич // Фінанси України. 2016. № 8. С. 35–51.
7. Тофан І. Проблематика оподаткування в країнах Євросоюзу / І. Тофан // Аграрна економіка. 2012. № 1–2. Т. 5. С. 78–82.
8. Хорошаєв Є.С. Формування інтегративної фіскальної моделі в Європейському Союзі / Є.С. Хорошаєв/ К., 2015. 215 с.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

FEATURES OF ENTERPRISE UNIVERSITY ACTIVITY IN POST INDUSTRIAL ECONOMY

У статті досліджено проблеми функціонування традиційних університетів в умовах повної залежності їх фінансування від кількості студентів. Показано, що в умовах постійного скорочення студентів та дії інших факторів університети мають серйозні проблеми з фінансуванням. Розглянуто секторальну структуру ВВП найбільших економік світу, відповідно до якої виділено три групи країн. Зазначено, що роль знань в постіндустріальній економіці значно збільшується, що підвищує статус освіти загалом та університетів зокрема. Зазначено, що в умовах постіндустріальної економіки активна співпраця традиційного університету з бізнесом здатна вирішити наявні проблеми та сприяти його перетворенню на підприємницький університет.

Ключові слова: традиційний університет, підприємницький університет, постіндустріальна економіка, фінансування університету, структура ВВП.

В статье исследованы проблемы функционирования традиционных университетов в условиях полной зависимости их финансирования от количества студентов. Показано, что в условиях постоянного сокращения студентов и действия других факторов университеты имеют серьезные проблемы с финансированием. Рассмотрена секторальная структура ВВП крупнейших экономик мира, в соответствии с которой выделены три группы стран. Отмечено, что роль знаний в постиндустриальной

економике значительно увеличивается, что повышает статус образования вообще и университетов в частности. Указано, что в условиях постиндустриальной экономики активное сотрудничество традиционного университета с бизнесом способно решить существующие проблемы и способствовать его превращению в предпринимательский университет.

Ключевые слова: традиционный университет, предпринимательский университет, постиндустриальная экономика, финансирование университета, структура ВВП.

In the article the problems of functioning of traditional universities in the conditions when their financing is under complete addition of the number of students are researched. It is shown that in conditions of constant reduction of students and other factors, universities have serious financing problems. The sectoral structure of GDP of the largest economies of the world is considered and according to it, three groups of countries are identified. It is noted that the role of knowledge in the post-industrial economy is greatly enhanced, which increases the status of education and universities, in particular. It is indicated that in the conditions of a post-industrial economy, the active cooperation of the traditional university with business is able to solve existing problems and facilitate its transformation into an enterprise university.

Key words: traditional university, Enterprise University, post-industrial economy, university financing, GDP structure.

УДК 330.1: 327.39

Бєлялов Т.Е.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-
економічної безпеки
Київський національний університет
технології та дизайну

Постановка проблеми. Сучасний заклад вищої освіти третього та четвертого рівнів акредитації (далі – університет) в Україні стикається зі значними проблемами розвитку, пов'язаними, зокрема, із забезпеченням достатнього фінансування його розвитку та посиленням суспільної думки про те, що вітчизняні університети здебільшого не в змозі надавати актуальні знання та формувати сучасні навички, які після їх закінчення можна відразу використовувати на практиці. Сьогодні схожі проблеми відчувають на собі як регіональні університети, так і провідні столичні. Реформа системи вищої освіти, що пов'язана насамперед із наданням університетам більшої автономності, та докорінна модернізація процедури розподілу бюджетних місць, що базується на принципах «широкого відкритого конкурсу» та «гроші ходять за студентом», збіглися в часі зі

зниженням кількості випускників шкіл, глибокою економічною кризою 2014–2015 років, що стала наслідком великої кількості раніше накопичених економічних та фінансових дисбалансів, а також військової агресії з боку Російської Федерації, відкриттям кордонів з країнами Європейського Союзу, що значно посилює конкуренцію з боку університетів Східної Європи. Внаслідок впливу зазначених чинників зменшується як кількість студентів, що навчаються в університетах, так і середня кількість студентів у розрахунку на один університет, що показано на рис. 1.

Незалежно від форми власності основним джерелом фінансування діяльності університетів є надходження на одного студента. За бюджетного фінансування використовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на одного студента, за навчання за контрактом – вказана в

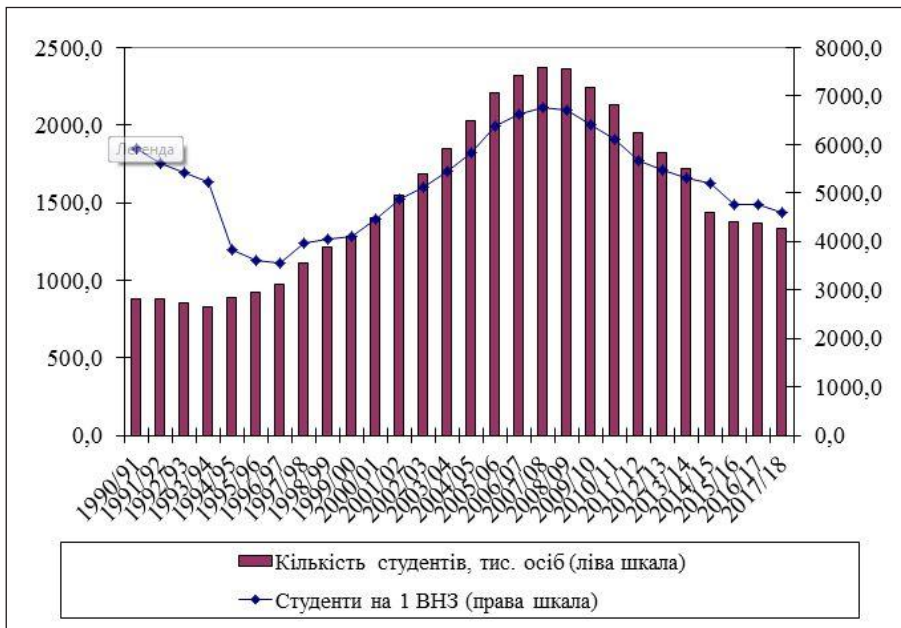


Рис. 1. Кількість студентів в університетах України у 1990/91–2017/18 навчальних роках

Джерело: розраховано автором за даними Державної статистичної служби України [1]

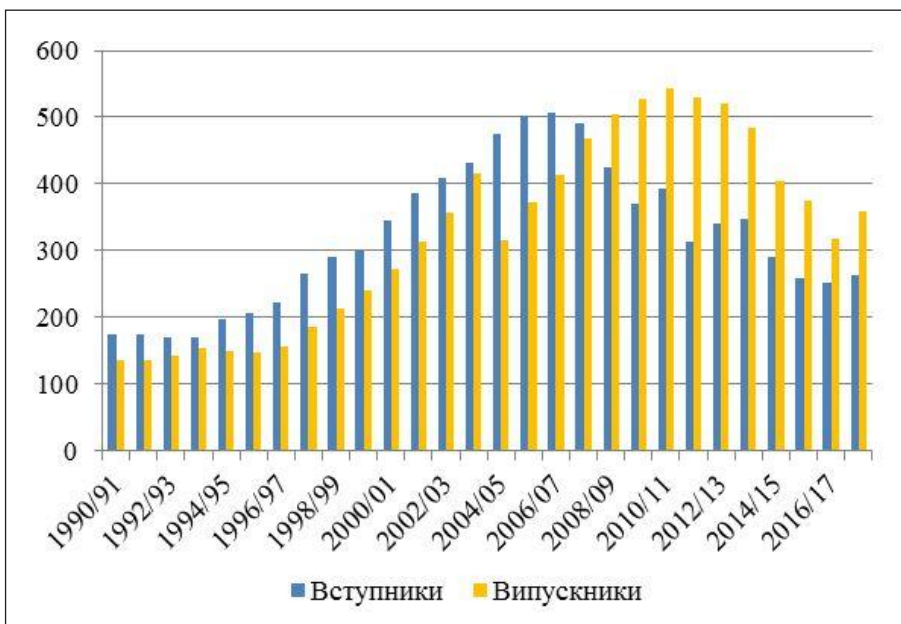


Рис. 2. Вступники до університетів та їх випускники у 1990–2016 роках

Джерело: розраховано автором за даними Державної статистичної служби України [1]

ньому плата за навчання. Як ми можемо бачити на рис. 1, з 2008/09 навчального року має місце чітко виражена тенденція до скорочення зазначених показників. При цьому кількість університетів залишається майже незмінною, тому тенденція до поступового зменшення кількості студентів університетів не пом'якшується зменшенням кількості університетів, що приводить до зниження показника кількості студентів на один університет.

Перспективи подальших змін є також не дуже втішними. На рис. 2 представлена інформація

щодо динаміки вступників до університету та його випускників.

З 2008/09 навчального року кількість випускників університетів постійно перебільшує кількість вступників, а з урахуванням того, що останній показник теж характеризується тенденцією до зменшення, у наступні три-чотири роки кількість студентів університетів, скоріше за все, продовжить знижуватись. Навіть політика цінового демпінгу для студентів за контрактом, яка нерідко використовувалась деякими університетами, може не спрацювати, тому що подібні проблеми стосуються майже всіх університетів, а прості шляхи вирішення проблем можуть лише негативно вплинути на їх фінансовий стан.

Внаслідок цього значно посилюється також нецінова конкуренція між університетами за студентів, виникає потреба пошуку додаткових джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку університетів нового типу досліджувалися вітчизняними та закордонними вченими, такими як Г. Вільямс, Г. ван Гінкель, Г. Іцковіц, І. Калинюк, І. Репке, О. Романовський, Дж. Субоцькі, К. Філотт [2–10]. Зокрема, висвітлено роль ендавментів у формуванні фінансових ресурсів університетів, відзначено активізацію співпраці між ними та приватним сектором.

Проте проблеми трансформації традиційного університету в умовах формування в Україні національної моделі постіндустріальної економіки потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування та розвитку підприємницьких університетів в умовах постіндустріальної економіки. Науковою гіпотезою роботи є твердження про те, що в умовах постіндустріальної економіки трансформація традиційного університету у підприємницький університет здатна

значно розширити джерела його фінансування та осучаснити його діяльність, знизивши вплив негативних тенденцій останніх років.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Структурно робота включає дві взаємопов'язані частини, у першій з яких охарактеризовано особливості функціонування постіндустріальної економіки, а в другій надано пропозиції щодо трансформації традиційних університетів за рахунок запровадження окремих елементів, характерних для підприємницьких університетів.

Спочатку дослідимо основні характеристики та відмінності постіндустріальної економіки, яка поступово почала витісняти традиційну індустріальну економіку, а особливо з 80-х років минулого сторіччя. Насамперед постіндустріальна економіка пов'язана зі становленням та розвитком різних видів послуг, що супроводжуються формуванням єдиних загальносвітових ринків та систем комунікацій. При цьому постійно підвищуються роль освіти в соціально-економічному розвитку держави та частка університетів у формуванні національного ВВП.

Під час формування постіндустріальної економіки частка ВВП, яка створюється в аграрному та промисловому виробництві, кількість зайнятих в економіці постійно зменшуються, тобто реальний сектор економіки, який представлений, зокрема, традиційними первинним та вторинним секторами економіки, поступово втрачає свою вагу під час формування національного продукту. Натомість поступово збільшується частка третинного сектору, а саме сфери послуг.

Процес поступового переходу від аграрної економіки (суспільства) до індустріальної називають індустріальною революцією, відповідно, процес поступового переходу від індустріальної економіки (суспільства) до постіндустріальної називають постіндустріальною революцією. Індустріальна революція відбувається тоді, коли секторальна структура національного ВВП та зайнятих в економіці поступово протягом декількох десятиріч трансформується від типової схеми «50 – 20 – 30» до схем «20 – 50 – 30» та «20 – 40 – 40». В обох випадках частка сільського господарства суттєво знижується, але в першому вона повністю заміщується промисловістю, а в другому – зростанням (як переважно вторинного сектору, так і третинного сектору).

Постіндустріальна революція відбувається тоді, коли секторальна структура національного ВВП та зайнятих в економіці протягом декількох десятиріч суттєво трансформується від схем «20 – 40 – 40» та «20 – 50 – 30» до схем «10 – 20 – 70», «5 – 25 – 70» та навіть «5 – 20 – 75» (табл. 1).

В усіх випадках частка сільського господарства продовжує знижуватись, але одночасно знижується частка промисловості, відповідно,

частка сфери послуг революційним чином збільшується.

Процес формування постіндустріальної економіки супроводжується революційним збільшенням ділової активності та частки зайнятих у секторі послуг, що з огляду на поступове зростання національного ВВП та населення більшості країн світу приводить до швидких змін багатьох складників соціально-економічного розвитку. Слід зауважити, що процеси поступового проходження індустріальної та постіндустріальної революції протягом декількох десятиріч, як це відбувалось у США та інших економічно розвинутих країнах, не завжди притаманні всім великим економікам світу.

Аналізуючи дані табл. 1, можемо зробити однозначний висновок, що сьогодні серед найбільших економік світу структура виробленого валового внутрішнього продукту помітно відрізняється, особливо якщо порівнювати групу розвинутих країн, до яких входять Франція, США, Великобританія, Бельгія, Данія, Греція, де вже створилась нова структурна міжсекторальна схема формування ВВП за типом «менше 5 – 20 – більше 75», та групу країн, що розвиваються, до якої входять Індонезія, Індія, Саудівська Аравія, Нігерія, Іран, Таїланд, де поки що не закінчилась промислова революція.

Водночас в окремих сферах життя відбуваються процеси, що притаманні проходженню від стадії індустріального суспільства до стадії постіндустріального суспільства. Можна відзначити, що серед найбільших економік світу у 2015 році сформувались три групи країн:

1) країни, в яких вже відбулась постіндустріальна революція, сформована та розвивається постіндустріальна економіка;

2) країни, в яких вже відбувається індустріальна революція, а постіндустріальна економіка ще не сформована;

3) країни, в яких постіндустріальна революція відбувається ще до закінчення індустріальної, одночасно формуються ознаки постіндустріальної економіки.

Відомий американський письменник, соціолог, футуролог Е. Тоффлер у своїх роботах «Третя хвиля» (1980 рік), «Метаморфози влади» (1990 рік) та «Революційне багатство» (1995 рік) [12–13], які стали не тільки відомими серед науковців, але й бестселерами загалом, поступово показував становлення постіндустріального суспільства та перспективи його подальшого розвитку. Формування сучасної цивілізації, де у традиційному трикутнику джерел влади «сила – гроші – знання», як і в секторах економіки, йде поступовий перехід від традиційного насильства та фінансового багатства як основних легітимних джерел влади до революційного зростання ролі знань та інноваційних технологій. Все більше як окремих людей, так і компаній використовують знання для отримання політичної,

Структура ВВП за секторами найбільших економік світу, 2015 рік

Країни	ВВП, млрд. дол. США	Первинний сектор	Вторинний сектор	Третинний сектор
Світ	75 213	5,9%	30,5%	63,6%
США	17 947	1,1%	19,1%	79,7%
КНР	11 218	8,6%	39,8%	51,6%
Японія	4 730	1,2%	27,5%	71,4%
Німеччина	3 495	0,8%	28,1%	71,1%
Великобританія	2 650	0,7%	21,0%	78,3%
Франція	2 488	1,9%	18,3%	79,8%
Індія	2 251	17,4%	25,8%	56,9%
Італія	1 853	2,0%	24,2%	73,8%
Бразилія	1 770	5,4%	27,4%	67,2%
Канада	1 532	1,8%	28,6%	69,6%
Південна Корея	1 404	2,7%	39,8%	57,5%
Росія	1 268	3,9%	36,0%	60,1%
Австралія	1 257	4,0%	26,6%	69,4%
Іспанія	1 252	3,3%	24,2%	72,6%
Мексика	1 064	3,7%	34,2%	62,1%
Індонезія	941	14,3%	46,9%	38,8%
Нідерланди	770	2,8%	24,1%	73,2%
Туреччина	756	8,9%	28,1%	63,0%
Швейцарія	662	1,3%	27,7%	71,0%
Саудівська Аравія	658	2,0%	66,9%	31,1%
Аргентина	542	10,0%	30,7%	59,2%
Тайвань	519	1,3%	32,0%	66,9%
Швеція	517	1,8%	26,9%	71,3%
Бельгія	470	0,7%	21,6%	77,7%
Польща	467	3,4%	33,6%	63,0%
Нігерія	415	17,8%	25,7%	54,6%
Іран	412	11,2%	40,6%	48,2%
Таїланд	391	13,3%	34,0%	52,7%
Австрія	387	1,5%	29,5%	69,0%
Норвегія	376	2,7%	38,3%	59,0%
ОАЕ	416	0,7%	59,4%	39,8%
Колумбія	400	8,9%	38,0%	53,1%
Данія	347	4,5%	19,1%	76,4%
ПАР	341	2,5%	31,6%	65,9%
Греція	246	3,3%	17,9%	78,9%
Венесуела	209	4,7%	34,9%	60,4%

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [11]

фінансової та інших видів влади, а також прийняття ефективних рішень. Основну роль у здобутті знань в постіндустріальній економіці відіграє система освіти, базовим елементом якої є університет. Він також відіграє значну роль у генеруванні нових знань за рахунок впровадження наукової діяльності.

Ще Й. Шумпетер, який є одним з провідних економістів середини ХХ сторіччя, розглядав розвиток підприємництва та масове запровадження інновацій як основні чинники економічного розвитку [14; 15]. В умовах постіндустріальної економіки традиційний університет повинен все більше уваги приділяти запровадженню та використанню нових технологій як у процесі навчання, так і під

час проведення наукових досліджень. Більш того, замість традиційної моделі розвитку університету, що поєднує освітню діяльність з науковою та яку можна описати схемою «освіта – наука», формується нова модель за схемою «освіта – наука – бізнес». Надалі університет, де використовується перша модель діяльності, називатимемо традиційним, а друга – підприємницьким.

Перша схема передбачає використання двох основних типів зв'язків між її основними елементами:

1) професорсько-викладацький персонал повинен займатись не тільки освітньою діяльністю, але й науковою, більш того, має активно залучати до цього процесу студентів; останнім

часом постійно підвищуються вимоги до викладачів щодо активізації їх наукової діяльності, зокрема за рахунок грантової роботи та публікацій у рецензованих журналах, що індексуються в провідних наукометричних базах; зниження з 2015 року максимально допустимого рівня навчальної роботи з 900 до 600 годин також непрямо стимулює займатись науковою діяльністю, але це вже залежить від внутрішньої політики університету;

2) результати наукової діяльності використовуються в освітньому процесі шляхом встановлення вимог щодо відповідності професорсько-викладацького персоналу змісту дисциплін, що викладаються.

Організація діяльності підприємницького університету в рамках другої схеми передбачає виникнення та розвитку нових типів зв'язків, що представлені на рис. 3:

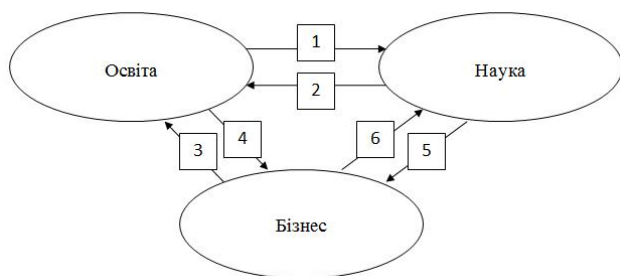


Рис. 3. Взаємозв'язки між основними елементами підприємницького університету

Джерело: складено автором

3) використання реального досвіду з організації бізнес-процесів під час викладання дисциплін, детальне ознайомлення з нещодавніми кейсами з аналізом вдалих та невдалих кроків, організація виробничих практик безпосередньо в університеті, залучення студентів до створення та розвитку нових стартапів тощо;

4) використання у бізнес-процесах базових теоретичних підвалин з різних тем та дисциплін, залучення талановитої молоді до розроблення та просування стартапів, зниження витрат на пошук та інтеграцію кваліфікованих кадрів;

5) класична схема трансферу технологій на основі впровадження результатів прикладної наукової діяльності у бізнес-процеси, що передбачає активну участь науковців у реалізації інновацій та веденні бізнесової діяльності;

6) фінансування наукових досліджень, насамперед досліджень прикладного характеру, за рахунок надходжень як від приватних інвесторів, так і від реалізації інновацій, зокрема з використанням краудфандингу.

Рівень використання в університеті взаємозв'язків, що описані в пунктах 3–6, дає змогу зробити висновок про те, наскільки він відповідає поняттю підприємницького університету. Це може

вимірюватись кількісним чином на основі відносних показників, що характеризують ступінь охоплення студентів та викладачів участю у бізнесовій діяльності на рівні університету, вартісним чином на основі зіставлення доходів, що були отримані від різних видів бізнесової діяльності, зокрема за рахунок різноманітних форм партнерства університету з підприємницькими структурами, якісним чином на основі непрямих показників або експертних оцінок.

Висновки з проведеного дослідження. Формування постіндустріальної економіки в умовах наявної кризи розвитку традиційних університетів вимагає негайної трансформації діяльності, що стосується не тільки модернізації процесів надання освітніх послуг, підвищення ефективності та практичного впровадження наукових досліджень, але й реалізації активної співпраці з приватним сектором економіки та створення центрів інноваційних технологій.

Класичними місіями університету є надання освітніх послуг та створення нових знань та методик їх здобуття. Але новий університет, що функціонує для реалізації класичних та сучасних місій в умовах прискореного розвитку постіндустріальної економіки, виконуватиме ще дві важливі додаткові місії, такі як реалізація інновацій та прискорення економічного розвитку.

Саме в умовах постіндустріальної економіки та сучасної цифрової революції університет нового типу може відігравати принципово нову роль у соціально-економічному розвитку держави, а саме доповнювати традиційні види діяльності створенням та розвитком центрів інноваційних технологій, масового запровадження активностей нового типу, що спрямовані на розвиток практичних навичок з підприємництва та підвищення культури розроблення та впровадження стартапів, залучення фінансових ресурсів з використанням краудфандингу.

Трансформація традиційного університету до підприємницького університету відбувається за рахунок поступової переорієнтації його діяльності задля розроблення та впровадження нових технологій, реалізації нових ідей, запуску та успішного функціонування нових стартапів, постійного розвитку для успішної реалізації нових місій. Для її успішної реалізації необхідно постійно покращувати нові типи взаємозв'язків у рамках моделі «освіта – наука – бізнес».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вищі навчальні заклади // Офіційний сайт Державної статистичної служби України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Bania N., Eberts R.W., Fogarty M.S. Universities and the startup of new companies: can we generalize from Route 128 and Silicon Valley? The Review of Economics and Statistics. 1993. November. P. 761–766.

3. Ван Гинкель Г. Университет XXI в.: задачи, проблемы, возможности и менеджмент. Вестник высшей школы (Alma Mater). 2008. № 1. С. 41–49.

4. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии: монография / пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. Томск: изд-во Том. гос. ун-та систем упр. и радиотехники, 2010. 237 с.

5. Каленюк І., Дяченко А. Підприємницькі університети в глобальному освітньому просторі. Міжнародна економічна політика. 2016. № 2 (25). С. 6–22.

6. Романовський О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія. Вінниця: Нова Книга, 2012. 504 с.

7. Williams G. The Enterprising University: Reform, Excellence and Equity. Buckingham [England]; Philadelphia, PA: Society for Research into Higher Education: Open University Press, 2003. 193 p.

8. Röpke J. The Entrepreneurial University, Innovation, academic knowledge creation and regional development in a globalized economy. Working Paper Department of Economics, Philipps- Universität Marburg, Germany, 2000. 5.1. P. 3. URL: http://etc.online.uni-marburg.de/LinkedDocuments/mafex_rj_entreuni.pdf.

9. Subotzky G. Alternatives to the Entrepreneurial University: New Modes of Knowledge Production in Community Service Programs. Higher Education. 1999. December, Vol. 38, No. 4. P. 401–440.

10. Philpott K., Dooley L., O'Reilly C., Lupton G. The entrepreneurial university: Examining the underlying academic tensions. Technovation. 2011. V. 31, Issue 4. P. 161–170.

11. Annual report 2017 // Офіційний сайт Всесвітнього банку. URL: <http://www.worldbank.org/en/about/annual-report>.

12. Тоффлер Е. Третья волна / пер. А.В. Євса, за ред. В.О. Шовкуна. Київ: видавничий дім «Всесвіт», 2000. 480 с.

13. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство: Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / пер. с англ. М.В. Султановой, Н.М. Цыркун. Москва: АСТ, 2008. 569 с.

14. Schumpeter J. The theory of economic development. Cambridge, Mass.: Harvard University, 1934.

15. Schumpeter J. Comments on a plan for the study of entrepreneurship. The economics and sociology of capitalism / J. Schumpeter, ed. by R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1991. P. 406–428.

СУТНІСТЬ ТА КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ТИПІВ РОЗВИТКУ

ESSENCE AND COMPARATIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT'S TYPES

УДК 338.242

Верхоглядова Н.І.

д. е. н., професор,
проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Дробот С.А.

здобувач кафедри
обліку, економіки і управління
персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто погляди науковців на сутність розвитку як складної багатоаспектної категорії. Застосовано темпоральний аналіз для висвітлення сутності розвитку, а також наведено його результати. Виокремлено основні типи розвитку, а саме екстенсивний, інтенсивний та інноваційний. Наведено основні характеристики різних типів розвитку. Встановлено, що типи розвитку мають свої особливості, які слід враховувати в процесі управління.

Ключові слова: розвиток, тип розвитку, екстенсивний розвиток, інтенсивний розвиток, інноваційний розвиток, компаративний аналіз.

В статье рассмотрены взгляды ученых на сущность развития как сложной многоаспектной категории. Применен компаративный анализ для освещения сущности развития, а также приведены его результаты. Выделены основные типы развития, а именно экстенсивный, интенсивный и инновационный. Приведены основные харак-

теристики различных типов развития. Установлено, что типы развития имеют свои особенности, которые следует учитывать в процессе управления.

Ключевые слова: развитие, тип развития, экстенсивное развитие, интенсивное развитие, инновационное развитие, компаративный анализ.

The article considers the views of scholars on the essence of development as a complex multidimensional category. The temporal analysis was used to highlight the essence of development and its results are presented. The main types of development are outlined, namely extensive, intensive and innovative. The main characteristics of different types of development are presented. It was established that types of development have their own peculiarities that should be taken into account in the management process.

Key words: development, type of development, extensive development, intensive development, innovative development, comparative analysis.

Постановка проблеми. Розвиток, якщо його розглядати в соціально-економічній площині, є складною та багатогранною соціально-економічною категорією, яка виступає об'єктом наукового дослідження багатьох науковців та щодо сутності якої дискусії досі тривають. Унікальність цієї категорії зумовлена присутністю особистісного фактору, який служить джерелом

виникнення різноманітних варіацій тлумачення сутності розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та типологію розвитку розглядали Р. Акофф [1], О. Бакаєв, В. Гриценко, Л. Бажан, Л. Бакаєв, К. Бобер [2], І. Богатирьов [3], В. Василенко [4], С. Дунда [5], Д. Євдокимова [6], Л. Забродська [7], В. Забродський, М. Кизим

[8], А. Капліна [9], С. Мочерний [10], Й. Шумпетер [11] та інші науковці.

Таким чином, у науковій літературі існує множинність визначень, пов'язаних з розвитком загалом та певними його типами зокрема. Однак їхня численність, повторюваність і нечіткість не дають можливості визначитися з його змістом. Невизначеність категоріального апарата є причиною неоднозначності висновків у теоретичному аналізі, що виступає гальмуючим фактором в галузі формування цілісного наукового підходу до аналізу соціально-економічного розвитку національного господарства.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є вивчення розвитку як складної багатоаспектної категорії, проведення компаративного аналізу різних типів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивні зміни в суспільному економічному розвитку приводять до визначення нових моделей розвитку економіки, для яких характерні принципово нові риси та пріоритети, що виокремлюються залежно від типу її розвитку.

Відомий учений у галузі дослідження операцій та теорій систем Рассел Лінкольн Аккофф трактує розвиток не як умову або стан, зумовлений рівнем наявності ресурсів, а як процес, в якому збільшуються можливості та бажання виробничо-економічної системи задовольняти свої бажання і бажання інших систем та індивідів, пов'язаних з нею. Процес розвитку розглядається як висхідний, оскільки припускає приріст можливостей виробничо-економічної системи [1].

Щодо типів розвитку, то деякі науковці обмежуються виділенням двох основних, а саме екстенсивного та інтенсивного типів. Інші науковці вважають доцільним доповнити цей перелік ще одним типом, що має високу актуальність в умовах сьогодення, яким є інноваційний тип розвитку.

При цьому для позначення перших двох типів розвитку деякі науковці, використовують як наведені вище терміни, так і їх синоніми, а саме сировинний тип розвитку (синонім екстенсивного), інвестиційний тип розвитку (синонім інтенсивного). Щодо інноваційного типу розвитку, то його інколи називають інноваційно орієнтованим розвитком.

Використання таких синонімічних понять є закономірним, адже кожен тип розвитку вирізняється домінуванням певних джерел, які створюють підґрунтя для кількісних, якісних та структурних перетворень. Такі джерела (основні джерела розвитку) виокремлені ще в дослідженнях М. Портера. Згідно з висновками, яких дійшов науковець у процесі вивчення розвитку, він може відбуватись на основі виробничих факторів (за рахунок факторів виробництва шляхом їх кількісного нагромадження, тобто змін екстенсивного характеру), інвестицій (за рахунок залучення капіталу, що

робить можливим підвищення технічного рівня виробництва та ефективності використання виробничих факторів за рахунок інтенсифікації процесу їх використання) або інноваційної діяльності (за рахунок росту комерціалізації інтелектуальної діяльності та її результатів) [13].

З таким розмежуванням типів розвитку тісно корелює типологія економік світу за рівнем (ступенем) економічного розвитку, що використовується у звітах про глобальний індекс конкурентоспроможності, підготовлених фахівцями Світового економічного форуму. Так, основними типами країн залежно від рівня розвитку, згідно з матеріалами звіту [14], є "factor-driven economies" (у вільному перекладі – «економіки, що спираються на використання факторів»), "efficiency-driven economies" («економіки, що спираються на підвищення ефективності/віддачі»), "innovation-driven economies" («економіки, що спираються на активізацію інновацій»).

Так, екстенсивний тип розвитку пов'язаний зі способом збільшення обсягів суспільного виробництва внаслідок кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, насамперед факторів виробництва, за незмінного рівня технічної основи виробництва.

До факторів, притаманних екстенсивному типу, відносять:

- зростання обсягів інвестицій за збереження наявного рівня технології;
- зростання кількості зайнятих робітників;
- зростання обсягів споживаної сировини, матеріалів, палива та інших елементів обігового капіталу.

Екстенсивний розвиток передбачає розширення обсягів виробництва та збуту продукції, відбувається в умовах ненасиченого ринку за відсутності гострої конкуренції, відносної стабільності середовища господарювання. Шлях розвитку народного господарства на основі екстенсивного типу посилює витратний характер економіки, адже відмінною рисою цього типу розвитку є його пов'язаність зі зростаючими витратами ресурсів.

Такий шлях економічного розвитку приводить до технічного застою, за якого кількісне зростання випуску продукції не супроводжується техніко-економічним прогресом.

Якщо екстенсивний тип розвитку, як зазначає О. Богашко, визначає збільшення обсягів виробництва та продаж за рахунок перш за все кількісних факторів-ресурсів, доступність яких забезпечена станом речей в економіці, то другий тип забезпечує його за рахунок використання якісних факторів, які втілюють нові досягнення науки, нові можливості, знання. При цьому важливі не просто нова техніка, технології, кваліфікація кадрів, але й їх раціональне співвідношення [16].

Таким чином, інтенсивний тип розвитку (інтенсифікація виробництва) пов'язаний з процесом

суспільного виробництва, що ґрунтується на застосуванні передусім ефективніших елементів продуктивних сил та досконаліших форм розвитку (техніко-економічної, організаційно-економічної, суспільної).

Отже, ключова відмінність інтенсивного типу розвитку, на думку І. Єпіфанової, полягає в тому, що він передбачає якісні зміни в рівні розвитку продуктивних сил та факторів виробництва, відновлення основних фондів, підвищення кваліфікації персоналу та ефективності господарської діяльності за рахунок поліпшення її організації [17]. Цей тип розвитку передбачає використання передових науково-технічних досягнень для підвищення продуктивності та результативності соціально-економічної системи.

Більшість науковців вважає, що для інтенсивного типу розвитку необхідним є застосування найефективніших виробничих чинників для вирішення основних соціально-економічних та екологічних завдань.

Якщо за екстенсивного типу розвитку продуктивність та ефективність праці залишаються незмінними, а змінюються лише кількісні фактори, то за інтенсивного типу розвитку зростають саме якісні. Саме тому інтенсивний тип розвитку має антивитратне спрямування, оскільки супроводжується зменшенням витрат живої та уречевленої праці на одиницю продукції.

Перехід на цей тип розвитку відбувається за ступенем насичення ринків, вичерпання дефіцитних ресурсів, зростання конкуренції товаровиробників. Крім того, фактори інтенсивного розвитку набувають пріоритетного значення порівняно з факторами екстенсивного в умовах обмеженості ресурсів.

До інтенсивних факторів можна віднести:

- запровадження нової техніки, технологій шляхом оновлення основних фондів;
- підвищення кваліфікації робітників;
- поліпшення використання основних та обігових коштів;
- підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок її кращої організації [12; 16; 17].

Позиція В. Андрійчука стосовно формування інтенсивного типу розвитку зводиться до того, що в сучасних умовах спостерігається тісна взаємодія зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, тому сформувати інтенсивний тип розвитку можуть ті суб'єкти господарювання, які раціонально та швидко реалізують новітні досягнення науки й техніки, що є результатом змін у макросередовищі, зокрема в такій його ланці, як науково-технічне середовище [18].

Саме остання теза демонструє тісний зв'язок інтенсивного типу розвитку з інноваційним. Деякі науковці (зокрема, В. Касьяненко) наголошують на тому, що характеристики інноваційного типу розвитку є близькими до інтенсивного типу, що усклад-

нює їхнє розмежування. Це пов'язане, зокрема, з тим, що інноваційний тип розвитку економіки повинен базуватись на факторах інтенсивного зростання й бути його логічним продовженням.

Інноваційний (науково-технічний) тип розвитку, як зазначає В. Касьяненко, базується на сукупності прогресивних якісно нових змін, які безперервно виникають у часі та просторі, в умовах обмеженості ресурсів та факторів виробництва, а також позитивно впливають на розвиток економіки [19]. Він передбачає безперервне оновлення асортименту продукції та технологій її виробництва, вдосконалення системи управління виробництвом і збутом.

Як зазначає О. Романчук, інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними та управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності [20]. Це не тільки додаткові витрати (що свідчать також про інтенсивний відтворювальний процес), але й якісні, структурні вдосконалення в межах нових підходів та рішень (комплексне й безупинне відновлення еколого-економічного потенціалу виробництва, виробництво продукції нової якості, надання різноманітних послуг тощо).

Як зазначено в роботі О. Величко з посиланням на результати дослідження В. Захарченка, інноваційний тип розвитку – спосіб економічного зростання, що базується на постійних та систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг, на періодичному перегрупуванні сил, обумовлений логікою НТП, цілями й завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних факторів у створенні інноваційних товарів та формуванні конкурентних переваг [21].

Як справедливо зазначає В. Гесць, інноваційний тип розвитку передбачає новий підхід до економіки, яка має стати економікою знань. Економіка знань – це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких разом з природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим факторами стають процеси накопичення й використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки [22].

Л. Федулова пов'язує розвиток економіки інноваційного типу з домінуванням проривних інновацій в їх загальній структурі; зі стабільним зростанням частки наукоємного сектору виробництва; зі зниженням матеріаломісткості та енергоємності виробництва завдяки активному запровадженню інновацій; зі зростанням показників економічної ефективності переважно за рахунок інноваційних чинників; зі спрямованістю відтворювального про-

цесу на досягнення технологічної конкурентоспроможності [23].

Важливість переходу на інноваційний тип розвитку підкреслюють багато науковців. Наприклад, О. Величко обґрунтовує доцільність переорієнтації економіки країни на інноваційній основі, наводячи аргументи, що саме інноваційний тип розвитку створює можливості щодо підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національної економіки загалом [21].

Наведені вище характеристики корелюють з думками інших науковців. Для порівняння вищенаведеної інформації доцільним, на нашу думку, є використання компаративного аналізу з урахуванням загальних принципів його проведення, детально висвітлених в роботі [15].

Зазначимо, що першочерговою метою компаративних досліджень має стати визначення основних характеристик типів розвитку. Результати компаративного аналізу трьох основних типів розвитку за певними характеристиками наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, три типи розвитку суттєво різняться за всіма основними характеристиками.

Таким чином, компаративний аналіз дав змогу дійти висновку, що найбільш доцільною у сучас-

них умовах, що вирізняються високим рівнем конкуренції, обмеженістю ресурсів та застосуванням застарілих технологій, високою нестабільністю середовища, є орієнтація на інноваційний тип розвитку, який вирізняється зведеними до мінімуму обмеженнями розвитку та перманентними результатами, отримання яких дасть можливість забезпечити підвищення конкурентоспроможності як усієї системи, так і її окремих частин.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, надано порівняльну характеристику розвитку екстенсивного типу (факторно орієнтованого розвитку), інтенсивного типу (інвестиційно орієнтованого розвитку) та інноваційного типу (інноваційно орієнтованого розвитку), що ґрунтується на застосуванні їх компаративного аналізу, який дав змогу встановити принципові відмінності між основними типами розвитку за низкою суттєвих характеристик. Результати компаративного аналізу можуть використовуватися фрагментарно залежно від їх цільової спрямованості. Основою подальших досліджень є результати порівняння за такими характеристиками, як характер змін (результат розвитку) та адаптивність до зовнішнього середовища.

Таблиця 1

Результати компаративного аналізу типів розвитку

Характеристики	Екстенсивний	Інтенсивний	Інноваційний
Основні джерела розвитку	Виробничі фактори.	Інвестиції.	Інновації.
Характер змін (результат розвитку)	Кількісні зміни.	Якісні зміни.	Якісні та структурні зміни.
Основа для зростання	Нагромадження більшої кількості факторів за тієї ж продуктивності.	Підвищення ефективності (віддачі) за рахунок інтенсифікації.	Підвищення ефективності (віддачі) на основі інноваційного прориву.
Характер по відношенню до витрат	Витратний.	Антивитратний.	Антивитратний.
Відношення до навколишнього середовища	Експлуататорське.	Ощадливе.	Відновлювальне.
Адаптивність до зовнішнього середовища.	Низька.	Середня.	Висока.
Ресурсоємність (матеріалоємність, енергоємність)	Висока.	Середня.	Низька.
Наукоємність	Низька.	Середня.	Висока.
Врахування аспектів неекономічного характеру (соціальних, екологічних)	Відсутнє.	Часткове.	Повне.
Обмеження розвитку	Продиктовані кількістю наявних ресурсів, максимально можливі.	Продиктовані можливостями застосовуваних технологій, середні.	Продиктовані швидкістю засвоєння нових знань, зведені до мінімуму.
Сталість отриманих результатів	Короткотермінові.	Пролонговані.	Перманентні.
Наслідок домінування розвитку цього типу	Технічна рецесія, що може привести до спаду, абсолютного зниження конкурентоспроможності.	Затримка на досягнутій стадії розвитку, відносне зниження конкурентоспроможності.	Перехід на нову стадію, підвищення конкурентоспроможності.

Джерело: складено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акоф Р. О менеджменте. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 448 с.
2. Економіко-математичні моделі економічного зростання / О. Бакаєв, В. Гриценко, Л. Бажан, Л. Бакаєв, К. Бобер. Київ: Наук. думка, 2005. 189 с.
3. Богатирьов І. Управління розвитком підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»; КНЕУ. Київ, 2004. 20 с.
4. Василенко В. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации. Культура народов Причерноморья. 2011. № 232. С. 100–107.
5. Дунда С. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства». Проблеми підвищення ефективності інфраструктури праць. 2011. Вип. 32. 213 с. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/380/369>.
6. Євдокимова Д. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія». Київ, 2002. 20 с.
7. Забродська Л. Стратегічне управління: реалізація стратегії: навч. посібник для студ. екон. спец. Харків: Консул, 2004. 208 с.
8. Забродский В., Кизим Н. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. Харьков: Бизнес-Информ, 2000. 72 с.
9. Капліна А. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2012. № 24 (II). С. 57–63.
10. Мочерний С. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва: Прогресс, 1982. 456 с.
12. Уткіна Г. Інноваційний тип розвитку як новий економічний уклад. Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. 2013. № 2. С. 50–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkei_2013_2_11.
13. Porter M. Interbrand Choice, Strategy, and Bilateral Market Power (Harvard Economic Studies). Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976. 254 p.
14. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum, Geneva. 2017. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
15. Голубчик А. Аналіз компаративний. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / наук.-ред. колегія: Ю. Ковбасюк та ін. Київ: НАДУ, 2011. Т. 2: Методологія державного управління / наук.-ред. колегія: Ю. Сурмін, П. Надолішній та ін. 2011. С. 37–38.
16. Богашко О. Еволюція теоретичних підходів до інноваційного розвитку в економічній науці. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 2 (22). С. 23–29.
17. Єпіфанова І. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. Т. 3. С. 48–50.
18. Андрійчук В. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с.
19. Касьяненко В. Дослідження сутності інноваційного потенціалу економіки. Демократичне врядування. 2011. Вип. 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2011_8_17.
20. Романчук О. Проблеми інноваційного розвитку аграрних підприємств Житомирської області (за матеріалами соціологічного дослідження). Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2013. № 1–2 (2). С. 206–215. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2013_1-2\(2\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2013_1-2(2)_27).
21. Величко О. Особливості інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2013. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3386>.
22. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. В. Гейця, В. Семіноженка, Б. Кваснюка. Київ: Фенікс, 2007. Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України. 2007. 544 с.
23. Федулова Л. Інноваційна економіка: підручник. Київ: Либідь, 2006. 480 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗМІСТОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

CONCEPTUAL STRUCTURE OF CONTENT CHARACTERISTICS OF THE STATE ECONOMIC SECURITY

У статті розглянуто різні підходи до визначення сутнісно-змістовних характеристик економічної безпеки держави. Систематизовано три ключові концепції тлумачення економічної безпеки держави, такі як інституційно-правова, ресурсно-функціональна та превентивно-захисна. Інституційно-правова концепція базується на позиціонуванні економічної безпеки держави через призму такого формату організації владних інституцій та суспільно-економічного ладу. Ресурсно-функціональна концепція економічної безпеки базується на оптимізації використання природно-ресурсного потенціалу держави. Превентивно-захисна концепція економічної безпеки держави орієнтована на позиціонування цього поняття через призму інституційно-ресурсної спроможності держави до формалізації превентивних механізмів протистояння загрозам внутрішнього та зовнішнього характеру.

Ключові слова: економічна безпека держави, змістовні характеристики, концептуальна структуризація, інституційно-правова концепція, ресурсно-функціональна концепція, превентивно-захисна концепція.

В статье рассмотрены различные подходы к определению сущностно-содержательных характеристик экономической безопасности государства. Систематизированы три ключевые концепции толкования экономической безопасности государства, такие как институционально-правовая, ресурсно-функциональная и превентивно-защитная. Институционально-правовая концепция базируется на позиционировании экономической безопасности государства через призму такого формата организации властных институтов и общественно-экономического строя. Ресурсно-функциональ-

ная концепция экономической безопасности базируется на оптимизации использования природно-ресурсного потенциала государства. Превентивно-защитная концепция экономической безопасности государства ориентирована на позиционирование этого понятия через призму институционально-ресурсной способности государства к формализации превентивных механизмов противостояния угрозам внутреннего и внешнего характера.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, содержательные характеристики, концептуальная структуризация, институционально-правовая концепция, ресурсно-функциональная концепция, превентивно-защитная концепция.

In the article it was discussed the different approaches to the definition of substantive and content characteristics of economic security of the state. Three key concepts for interpreting the economic security of the state, including institutional and legal, resource-functional and preventive-protective, are systematized. The institutional and legal concept is based on the positioning of the state's economic security through the prism of such a format of organization of power institutions and socio-economic system. The resource-functional concept of economic security is based on optimizing the use of the natural resource potential of the state. The preventive and protective concept of state economic security is oriented towards positioning this concept through the prism of the institutional and resource potential of the state to formalize preventive mechanisms for confronting threats of internal and external character.

Key words: state economic security, content characteristics, conceptual structuring, institutional and legal concept, resource-functional concept, preventive-protective concept.

УДК 330+355.746.1(477):355.01:339.5

Волошин В.І.

к. е. н., с. н. с., директор
Регіональний філіал
Національного інституту стратегічних
досліджень у м. Львові

Постановка проблеми. Економічна безпека держави – складна динамічна система, що потребує постійного моніторингу та управління стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз задля забезпечення позитивного впливу на розвиток соціально-економічної сфери, покращення показників макро-економічного розвитку, забезпечення якісних та необхідних структурних зрушень, інституціональних реформ, формування системи конкурентоспроможності національного господарства. Для країн з транзитивною економікою, до яких, попри визнання економіки ринковою, можна віднести Україну, характерною є неформованість цілісної системи економічної безпеки держави, що зумовлене недосконалістю інституційного середовища, розбалансованістю його структури, переважанням ролі неформальних інститутів над формальними в процесі прийняття управлінських рішень, високим рівнем інтеграції представників влади та бізнесу,

надмірною монополізацією окремих ринків, недобросовісною конкуренцією, недостатньою ефективністю функціонуючих ринкових механізмів, що посилює внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми забезпечення економічної безпеки держави на різних ієрархічних рівнях управління стали об'єктом досліджень таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л. Абалкін, Б. Бузан, З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Геєць, Я. Жаліло, Г. Козаченко, О. Ляшенко, К. Мердок, А. Мокій, Г. Пастернак-Таранушенко, А. Сухоруков, М. Флейчук. Попри наявність численних науково-практичних розробок, структуризація змістовних характеристик економічної безпеки держави так і не здійснена через складність, багатокomпонентність та багаторівневість досліджуваного поняття.

Постановка завдання. Метою роботи є здійснення концептуальної структуризації змістовних характеристик економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність безпеки є фундаментальною передумовою гарантування стабільного розвитку соціально-економічних систем в просторово-часовому вимірі, що формує можливості для нарощення їх потенціалу, підвищення ефективності функціонування та своєчасного досягнення вибраних стратегічних і тактико-оперативних цілей з урахуванням наявного ресурсного базису. У тлумачному словнику В. Даля термін «безпека» трактується як відсутність небезпеки, збереженість, надійність об'єкта (системи). Антагонічним поняттям є «небезпека», що позиціонується як ненадійність і загрозовість [5]. Таким чином, ці поняття є діаметрально протилежними та характеризують здатність соціально-економічної системи (об'єкта) гарантувати надійність виконання покладених на неї функцій в динаміці протягом тривалого часу. Водночас неможливо досягнути абсолютного стану безпеки розвитку об'єкта (системи), який би характеризувався цілковитою відсутністю дестабілізуючих впливів та загроз, адже природа останніх походить із умов невизначеності середовища функціонування цільового об'єкта (системи), що є невід'ємним атрибутом проведення поступальних просторово-часових змін, без яких неможливо забезпечити підтримку процесів розвитку та покращення стану об'єкта (системи). Тому якісною характеристикою безпеки є її здатність утримання в гранично-допустимих межах дестабілізуючого впливу ризиків і загроз на процеси функціонування соціально-економічної системи, що гарантує можливість останньої безперебійно реалізовувати покладені на неї функції та виконувати поставлені завдання.

Очевидно, що фундаментальною структурною компонентою безпеки є її економічна складова, адже остання не лише формує ресурсний базис для забезпечення безпеки людини, суспільства та держави загалом, але й покликана гарантувати соціальні аспекти захисту їх інтересів в умовах фінансово-економічної та інформаційної глобалізації. В структурі ієрархічних рівнів національної економіки системно-утворюючою є економічна безпека держави, що визначає параметри функціонування суб'єктів інституційно-економічного обміну на макро-, мезо- та мікрорівнях. Економічна безпека держави є динамічною категорією, що характеризує її інституційну спроможність мобілізувати ресурсні потужності щодо протидії дестабілізуючому впливу загроз на процеси суспільно-економічного розвитку, гарантування захисту інтересів її населення та покращення рівня його добробуту в просторово-часовому вимірі.

Серед науковців існують різні підходи до визначення сутнісно-змістовних характеристик еконо-

мічної безпеки держави. Опрацювання науково-методологічних положень учених дало змогу систематизувати три ключові концепції тлумачення цього поняття, такі як інституційно-правова, ресурсна-функціональна та превентивно-захисна.

Інституційно-правова концепція базується на позиціонуванні економічної безпеки держави через призму такого формату організації владних інституцій та суспільно-економічного ладу, за якого забезпечуються гарантування дотримання фундаментальних прав і свобод громадян, задоволення та захист їх ключових інтересів, ефективна реалізація функцій держави в розрізі головних сфер суспільно-економічного життя, становлення та ресурсна підтримка процесів сталого розвитку держави в умовах динамічних змін глобалізаційного характеру. Прихильниками цієї концепції є, зокрема, А. Архіпов [1], Б. Губський [4], В. Мунтіян [13]. Ця концепція орієнтована на проектування такої інституційно-економічної структури держави, що адекватна її реальним викликам і загрозам, які сформувались на конкретний період часу. Інституційно-правова концепція економічної безпеки держави характеризується спрямованістю на побудову раціонально-збалансованої структури формальних і неформальних інститутів, функціонування яких спрямоване на мінімізацію ризиків конфліктів інтересів у процесі суспільно-економічного обміну та максимізацію ефективності функціонування національної економіки на всіх її ієрархічних рівнях.

Спрямованість на гарантування раціонального використання наявних ресурсних потужностей передбачає ресурсно-функціональна концепція економічної безпеки держави. Ідеологами дотримання цієї концепції в контексті дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів державної політики забезпечення економічної безпеки є Т. Васильців [2], О. Власюк [3], Г. Пастернак-Таранушенко [14] та інші вчені. Ресурсно-функціональна концепція економічної безпеки базується на оптимізації використання природно-ресурсного потенціалу держави, що дає змогу максимізувати ефективність процесів соціально-економічного розвитку на мікро-, мезо- та макрорівнях, формувати передумови для вирівнювання просторово-територіальних диспропорцій, гарантувати соціальну справедливість розподілу матеріальних благ у процесі суспільно-економічного обміну та утверджувати засади раціонального природокористування в контексті становлення процесів сталого розвитку. Ця концепція орієнтована на мобілізацію ресурсного базису держави щодо підвищення ефективності господарських процесів, що, з одного боку, формує можливості для покращення добробуту населення, зростання рівня якості життя та максимізації задоволення його першочергових інтересів, а з іншого боку, ство-

рює передумови для побудови захисних механізмів протидії дестабілізуючим впливам в умовах наростаючих глобалізаційних викликів фінансово-економічного та інформаційного характеру на засадах мінімізації ризиків ірраціонального природокористування та загострення соціально-екологічних дисбалансів у державі.

Превентивно-захисна концепція тлумачення сутнісно-змістовних характеристик економічної безпеки держави головним чином орієнтована на позиціонування цього поняття через призму інституційно-ресурсної спроможності держави до формалізації превентивних механізмів протистояння загрозам внутрішнього та зовнішнього характеру в умовах підвищеної невизначеності та динамічних змін параметрів економічного середовища. Постулати цієї концепції стали об'єктами досліджень таких учених, як В. Геєць [12], Я. Жаліло [7], А. Сухоруков [15]. Превентивно-захисна концепція економічної безпеки держави передбачає спрямованість на своєчасне виявлення та попередження загроз, що дає змогу мінімізувати їх руйнівний вплив на процеси господарювання та забезпечувати підтримку стабільності соціально-економічного розвитку держави в просторово-часовому вимірі. Очевидно, що формалізація захисних механізмів потребує трансформації наявних ресурсних потужностей у побудову розвиненого військово-оборонного комплексу, справедливої правоохоронної системи, дієвих органів антикорупційної інфраструктури та неупередженої системи судочинства, без яких неможливо адекватно реагувати як на внутрішні, так і на зовнішні загрози. Актуалізація превентивно-захисної концепції економічної безпеки держави посилюється в умовах загострення протистоянь на міждержавному рівні в процесі боротьби за ресурси та глобального розподілу сфер впливу, що посилює прояви дестабілізуючого впливу загроз гібридного характеру, механізми протидії яким перебувають лише в процесі становлення.

Слід відзначити, що надання виключної пріоритетності одній з виділених концепцій в процесі дослідження теоретико-методологічних та прикладних засад реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки держави є помилковим. Адже категорія економічної безпеки держави є комплексним міждисциплінарним поняттям, визначення сутнісно-змістовних характеристик якої потребує активізації досліджень у сегменті обґрунтування специфіки побудови адекватного формального й неформального інституційного базису держави, впровадження інноваційних підходів до організацій раціонально-ефективного використання природно-ресурсного потенціалу та спрямування ресурсно-управлінської підтримки на розбудову превентивно-захисних механізмів адекватного реагування на загрози та протидію

ним, зокрема загрози гібридного характеру. Тому в процесі дослідження економічної безпеки держави цілком очевидно є орієнтація на одночасне врахування її сутнісно-змістовних компонентів інституційно-правової, ресурсно-функціональної та превентивно-захисної концепцій, що забезпечить збалансованість під час побудови прикладних засад державної політики у сфері безпеки та мінімізує проектні ризики формалізації структурної побудови системи її забезпечення.

О. Власюк розглядає поняття економічної безпеки через призму структурно-функціонального аспекту, що формалізує сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих «блоків» або сфер економічної системи держави. В цьому контексті стратегічною метою реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки держави визначено досягнення такого рівня розвитку економіки, за якого гарантуються оптимальні умови для життя й розвитку особистості, забезпечення соціально-економічної та військово-політичної стабільності суспільства, збереження цілісності держави, успішного протистояння впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Економічна безпека держави позиціонується як трирівнева (національний, регіональний та місцеве самоврядування) система з розвинутими горизонтальними зв'язками (на кожному із зазначених рівнів), яка характеризується самодостатністю системи, забезпечує стійкість економіки від негативних зовнішніх та внутрішніх дій, а також забезпечує підтримку процесів її поступального розвитку. У зв'язку з цим виділено два структурно-функціональні аспекти економічної безпеки держави: 1) характеристика економічної системи щодо стійкості, розвитку та самодостатності в умовах динамічних змін економічного середовища; 2) вертикально-інтегрована надбудова системи економічної безпеки держави, що зумовлена структурою організації владних інституцій та формалізується через відносини органів державної влади та учасників суспільно-економічного обміну на макро-, мезо- та мікрорівнях [3, с. 22, 36–37].

Колектив авторів під керівництвом О. Жихор та О. Барановського позиціонують економічну безпеку держави як систему забезпечення стійкості та самодостатності національної економіки, що зберігає свою цілісність і здатність до саморозвитку, незважаючи на несприятливі внутрішні та зовнішні загрози. При цьому системоутворюючими характеристиками економічної безпеки держави науковці вважають:

– самодостатність економічної системи (наявність природних ресурсів, промисловий потенціал, конкурентоспроможність продукції, кваліфіковані трудові ресурси, ефективне оподаткування, раціональне використання ресурсів);

– стійкість економічної системи (політична стабільність, зайнятість населення, правоохоронна система, соціальні гарантії, фінансово-банківський сектор, соціально-економічна інфраструктура, добробут населення, ефективне управління);

– розвиток економічної системи (науково-технічний потенціал, матеріально-технологічне забезпечення економіки, система освіти, інтеграційно-коопераційні взаємозв'язки, інвестиційно-інноваційна сфера) [6, с. 18–19].

Очевидно, що внесення дисбалансів у будь-яку з виділених характеристик економічної безпеки порушує принцип системності державної політики її забезпечення, що ускладнює реалізацію базисних функцій держави та посилює дестабілізуючий вплив загроз на процеси її сталого розвитку в просторово-часовому вимірі. Економічна безпека є складною багатофакторною категорією, що характеризує здатність національної економіки до здійснення процесів розширеного відтворення в контексті задоволення потреб населення, протидії загрозам стабільному розвитку держави та забезпечення динамічної конкурентоспроможності господарських комплексів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках [8, с. 45]. Науково-прикладні положення, викладені в розробленій Інститутом економіки та прогнозування НАН України «Концепції економічної безпеки України» під керівництвом В. Гейця, визначають економічну безпеку держави як спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток, утримати стабільність громадянського суспільства, а також гарантувати достатній оборонний потенціал держави в умовах наростаючих глобальних викликів та загроз [9]. Економічну безпеку держави позиціонують через призму такого стану економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів країни, здійснюється ресурсна підтримка соціально-орієнтованих процесів її розвитку [10, с. 27]. С. Пирожков тлумачить економічну безпеку держави з точки зору сукупності умов, за яких зберігається спроможність країни відстоювати свої економічні інтереси, задовольняти в довгостроковій перспективі потреби суспільства та держави, генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення її поступального стабільного розвитку, дієвим чином протистояти наростаючим загрозам та ефективно використовувати наявні конкурентні переваги національної економіки в умовах глобалізації процесів суспільно-економічного обміну [11, с. 7]. Таким чином, економічну безпеку держави слід трактувати як ресурсно-функціональну спроможність національної економіки та владних інституцій до задоволення потреб населення, захисту його економічних інтересів, підвищення рівня добробуту суспільства на засадах раціонального використання природно-ресурсного

потенціалу держави, а також формування превентивних механізмів протидії наростаючим викликам і загрозам в умовах глобалізації суспільно-економічних відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, безпека є міждисциплінарним поняттям, що дає змогу екстраполювати його на всі сфери суспільного життя. Потреба гарантування достатнього рівня безпеки розвитку соціально-економічної системи (об'єкта) обумовлюється специфікою внутрішньої свідомості людини (особистості), яка може сконцентруватись на досягненні поставлених цілей та максимізувати реалізацію власного потенціалу лише в умовах, що гарантують надійний захист її життя, здоров'я та інтересів. У зв'язку з цим функція безпеки є основоположною в контексті забезпечення підтримки процесів розвитку соціально-економічних систем. При цьому фундаментальною структурною компонентою безпеки є її економічна складова, яка не лише формує ресурсний базис для забезпечення безпеки людини, суспільства та держави загалом, але й покликана гарантувати соціальні аспекти захисту їх інтересів в умовах фінансово-економічної та інформаційної глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения. Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 36–42.
2. Васильців Т. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
3. Власюк О. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. Київ: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. 48 с.
4. Губський Б. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. Київ, 2001. 122 с.
5. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. Санкт-Петербург: Диамант, 1998. 2400 с.
6. Економічна безпека: підручник / авт. кол.; за ред. О. Жихор, О. Барановського. Київ: УБС НБУ, 2015. 467 с.
7. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. Київ: Санти-санга, 2001. 224 с.
8. Засадко В. Економічна безпека урбанізованих територій України: монографія. Київ: НІСД; видавництво ННБК «АТБ», 2016. 360 с.
9. Концепція економічної безпеки України / кер. проекту В. Геєць. Київ: Логос, 1999. 56 с.
10. Мамалуй О., Гриценко О., Гриценко Л. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ: Юрінком Інтер, 2006. 479 с.

11. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С. Пирожкова. Київ: НІПМБ, 2003. 42 с.

12. Геєць В., Кизим М., Клебанова Т., Черняк О. та ін. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / за ред. В. Гейця. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.

13. Мунтян В. Економічна безпека України. Київ, 1999. 464 с.

14. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статисти процесу забезпечення / за ред. Б. Кравченка. Київ: Кондор, 2002. 302 с.

15. Система економічної безпеки держави / за заг. ред. А. Сухорукова. Київ: ВД «Стилос», 2009. 685 с.

КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЧНА ФІЛАНТРОПІЯ ПАТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»

CORPORATE STRATEGIC PHILANTHROPY PJSC "UKRAINIAN RAILWAY"

У статті обґрунтовано важливість корпоративної філантропії під час формування сприятливого для бізнесу середовища. Доведено необхідність пошуку ефективних шляхів організації благодійної діяльності для вітчизняного залізничного транспорту. Досліджено концептуальні положення корпоративної філантропії. В результаті проведеного аналізу теоретичних положень з'ясовано, що чим вище рівень корпоративної благодійності, чим вище зацікавленість компанії у своїй благодійній діяльності, чим якісніше вона планується, чим більше вона відповідає стратегічним напрямкам розвитку компанії, тим вигідніше вона як для суспільства, так і для самої компанії. Це дало змогу виділити базові напрями корпоративної стратегічної філантропії для ПАТ «Українська залізниця».

Ключові слова: благодійність, стратегічна філантропія, залізничний транспорт, корпорація, соціальна корпоративна відповідальність.

В статті обґрунтована важність корпоративної філантропії при формуванні благоприятної для бізнесу середовища. Доведено необхідність пошуку ефективних шляхів організації благодійної діяльності для вітчизняного залізничного транспорту. Досліджено концептуальні положення корпоративної філантропії. В результаті проведеного аналізу теоретичних положень встановлено, що чим вище рівень корпоративної благодійності, чим вище зацікавленість компанії у своїй благодійній діяльності, чим якісніше вона планується, чим більше вона відповідає стратегічним напрямкам розвитку компанії, тим вигідніше вона як для суспільства, так і для самої компанії. Це дало змогу виділити базові напрями корпоративної стратегічної філантропії для ПАТ «Українська залізниця».

заинтересованность компании в своей благотворительной деятельности, чем качественнее она планируется, чем сильнее она соответствует стратегическим направлениям развития компании, тем выгоднее она как для общества, так и для самой компании. Это позволило выделить базовые направления корпоративной стратегической филантропии для ПАО «Украинская железная дорога».

Ключевые слова: благотворительность, стратегическая филантропия, железнодорожный транспорт, корпорация, социальная корпоративная ответственность.

The article substantiates the importance of corporate philanthropy during the formation of a favorable environment for business. The necessity of finding effective ways of organizing charitable activities for domestic railroad transport is substantiated. The conceptual provisions of corporate philanthropy are investigated. As a result of the analysis of the theoretical positions, it was determined that the higher the level of corporate philanthropy, the higher the interest of the company in its charitable activity and the more qualitatively it is planned and conducted in the maximum in accordance with the strategic directions of the company's development, so it is more profitable both for the society and for the company itself. This allowed highlighting the basic directions of corporate strategic philanthropy for PJSC "Ukrainian Railways".

Key words: philanthropy, strategic philanthropy railway transport, corporation, social corporate responsibility.

УДК 330.526.39:061.23

Панченко Н.Г.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління виробничим
і комерційним бізнесом
Український державний університет
залізничного транспорту

Постановка проблеми. ПАТ «Українська залізниця», що нині є однією з найбільших компаній у державі, вже давно оцінило важливість корпоративної філантропії під час формування сприятливого для бізнесу середовища. Корпоративна філантропія спочатку будувалася за принципом швидкого й часто безсистемного реагування на запити якомога більшої кількості людей та організацій, що потребують допомоги.

Накопичення досвіду привело до розуміння того, що всім і відразу допомогти неможливо, що це не вирішує серйозних проблем у соціальній та культурній сферах. ПАТ «Українська залізниця»

почала усвідомлювати благодійність як один зі стратегічних напрямів діяльності, що вимагає професійної організації. Отже, цей процес потребує пошуку ефективних шляхів організації благодійної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні дослідження теоретичних основ корпоративної філантропії досить популярні, цьому питанню присвячена ціла низка праць таких авторів, як Я. Буздуган, О. Савчук, О. Бугеров, О. Камишников, О. Лазуков, О. Мельников, І. Римар [4–9].

Водночас необхідні нові пропозиції щодо організації та реалізації корпоративної стратегічної

благодійності ПАТ «Українська залізниця», що є нині однією з найбільших компаній в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження концептуальних положень корпоративної благодійності та окреслення ефективних напрямів організації корпоративної стратегічної філантропії ПАТ «Українська залізниця».

Виклад основного матеріалу дослідження. ПАТ «Українська залізниця» є соціально орієнтованою компанією, що вже протягом не одного десятиліття займається благодійною діяльністю. Компанія спрямовує фінансові ресурси на охорону здоров'я (47,8%), соціальний захист (25,6%), гуманітарну допомогу (8,8%), економічний розвиток регіонів (5,6%), науку та освіту (1,6%), спорт та фізичне виховання (1%), допомогу армії (0,7%), захист навколишнього середовища (0,3%) та на інші соціальні потреби суспільства [1].

Однак нині доходи вітчизняних залізниць зменшуються, оскільки відбувається скорочення обсягів перевезень та спостерігається неефективність роботи залізничного транспорту, що відповідним чином відбивається на фінансових результатах діяльності галузі. Зниження доходів насамперед пов'язане зі зниженням обсягів вантажних перевезень, оскільки майже 90% усіх доходів підприємство отримує саме від транспортування вантажів. Значною мірою на доходах позначилось також падіння транзитних перевезень, рентабельність яких у 2–2,5 рази вище за рентабельність внутрішніх перевезень.

На тлі зменшення обсягів перевезень зростають витрати, що пов'язано з постійним підвищенням цін на енергоносії та інші матеріальні ресурси залізниць, високою матеріаломісткістю та енергоємністю залізничного транспорту.

ПАТ «Укрзалізниця» закінчила 2017 рік з прибутком в 0,1 млрд. грн. проти 7,3 млрд. грн. збитків 2016 року. Це найбільше вплинуло на позитивну динаміку загального показника галузі, адже ПАТ «Укрзалізниця» отримала прибуток вперше з 2013 року, що насамперед стало можливим завдяки індексації тарифів, зокрема, на пасажирські перевезення та дерегуляції тарифів на вантажні перевезення. Незважаючи на позитивні зміни, слід відзначити, що залізничний транспорт має безліч істотних проблемних питань господарського характеру, що потребують негайного вирішення. Так, перш за все слід сказати про зношеність основних фондів ПАТ «Українська залізниця», яка є критичною (рівень зносу вантажних вагонів становить 84–99%, пасажирських – 87%, приміських поїздів – 95%, а це означає, що до 2022 року майже весь вагонний парк має бути списаний або виведений на капремонт) [2].

Все це негативно позначається на фінансових потоках, які спрямовує ПАТ «Укрзалізниця» на благодійну діяльність, що вимагає пошуку

ефективних механізмів організації корпоративної філантропії.

Для цього спочатку розглянемо базові концептуальні положення зазначеної теорії.

У тлумачному словнику [3] української мови благодійність визначено як «добровільну і безкорисливу жертву фізичних або юридичних осіб у вигляді матеріальної, фінансової чи організаційної допомоги».

Я. Буздуган вважає, що благодійність слід сприймати як «інвестування соціальної сфери» [4]. Можна погодитися з таким змістом поняття, адже під час вирішення проблем соціального характеру окремі благодійники та благодійні організації й фонди роблять значний внесок у розвиток та ефективне функціонування сфери соціального захисту.

Однак останнім часом більшість науковців концентрує увагу на прагматичних мотивах філантропії.

Правове регулювання благодійної діяльності в Україні здійснюється Конституцією України, Бюджетним кодексом України (щодо питань, пов'язаних з благодійною діяльністю), Податковим кодексом України (щодо питань, пов'язаних з оподаткуванням доходів, благодійною діяльністю), Законом України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» та іншими нормативно-правовими актами. Основним нормативним документом, що визначає загальні засади благодійної діяльності в Україні, забезпечує правове регулювання відносин у суспільстві, спрямованих на її розвиток, є саме Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 5 липня 2012 року № 5073-VI, що набрав чинності 3 лютого 2013 року [5].

Відповідно до зазначеного Закону України благодійність є добровільною особистою та/або майновою допомогою для досягнення визначених цілей, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені чи за дорученням бенефіціара; благодійник – дієздатна фізична особа або юридична особа приватного права, яка добровільно здійснює один чи декілька видів благодійної діяльності [6].

Дослідження інших наукових джерел [4; 5; 7–9] дало змогу дійти висновку, що для успішного управління фінансами в бізнесі необхідно планування, отже, для «добрих справ» також потрібен хоча б короткостроковий план дій, принаймні список параметрів, за якими можна оцінити адекватність такої підтримки. Насамперед слід відповісти на питання про те, наскільки ефективною є благодійна допомога, що вона дає компанії. Виділяють такі види благодійності, як традиційна благодійність, корпоративна філантропія, корпоративне громадянство, стратегічна корпоративна філантропія, корпоративна венчурна філантропія.

Так, для традиційної благодійності характерні безкорисність, задоволення всіх запитів, передача прохачам фінансових та матеріальних ресурсів, одночасність пожертвування, відсутність вигоди для благодійника або компанії. Власники та менеджери компаній передають грошові та інші ресурси соціальним і культурним установам, окремим соціально незахищеним громадянам на безоплатній або пільговій основі. Жертводавець не ставить за мету отримання власної користі або досягнення власних цілей в будь-якій формі.

Слід зазначити, що нерегулярність, неоднорідність, безсистемність традиційної благодійності не вирішують гострих соціальних проблем, не знижують соціальної напруженості в суспільстві.

Відмінними рисами стратегічної корпоративної філантропії є довгостроковий інтерес компанії, врахування інтересів благоотримувачів, використання праці волонтерів разом з традиційними фінансовими та матеріальними ресурсами, програмний підхід до надання благодійної допомоги, конкурсне фінансування, відсутність бізнес-вигоди.

Компанії пов'язують соціальні програми зі стратегічними цілями розвитку основного бізнесу. Якщо за традиційної благодійності компанії прагнуть охопити благодійною діяльністю широкий спектр потреб спільноти, то в цьому разі вони прагнуть вкладати кошти перш за все в ті соціальні програми, які можуть вплинути на їх власний розвиток та мінімізувати негативний вплив проблеми на бізнес. Тому, наприклад, вирішуючи проблему наркоманії, СУАЛ-Холдинг створює здорове середовище і в містах присутності, і на самих підприємствах.

У низці досліджень корпоративна венчурна філантропія розуміється як цілеспрямована довгострокова політика компанії по відношенню до місцевих громад на територіях присутності та спільноті загалом. Програма соціального інвестування відповідає трьом критеріям, таким як наявність стратегічних цілей, повернення вкладень ("social value added", "business value added"), наявність організаційних стандартів ("including monitoring and evaluation").

Корпоративна венчурна філантропія посідає сьогодні незначне місце в реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Іноді соціальне інвестування трактують як пайову участь усіх зацікавлених сторін.

Отже, щоб благодійна допомога досягла мети, необхідно розробити стратегію благодійності, середньостроковий та довгостроковий плани відповідно до неї. Не варто побоюватися «бюрократизації» навіть благородних дій. Зовсім не йдеться про безглуздий формалізм, що девальвує саму ідею благодійної допомоги. Говориться про продумані кроки, які роблять благодійність ефективнішою та цивілізованою.

Правильно розроблена стратегія благодійності повинна враховувати всі аспекти цієї діяльності (від соціальної задоволеності співробітників компанії, адже загальна благодійна справа дає змогу краще згуртувати колектив, забезпечити підвищення морального клімату в компанії та її керівника, оскільки найчастіше його бажання допомогти, наприклад, танцювальному колективу, про який він випадково дізнався, руйнує будь-яку стратегію, до соціальної задоволеності клієнта).

Враховуючи все вищезазначене, можемо стверджувати, що сьогодні під час організації благодійної діяльності ПАТ «Українська залізниця» доцільно приділити увагу насамперед таким напрямкам.

1) Виділення в корпоративній організаційній структурі спеціалізованого відділу, що буде займатися стратегічним управлінням корпоративною благодійною діяльністю, адже такі відділи можуть підлаштовуватися під запити клієнта та забезпечувати як повний супровід пожертвованих коштів, так і підбір надійних організацій, необхідних для виконання благодійної стратегії та клієнта. Благодійна підтримка не повинна бути стихійною, оскільки реальні результати приносять не разові акції, а великі адресні програми та системний підхід. Слід впроваджувати різні механізми систематизації благодійних програм компанії та визначати чіткі напрями благодійної політики.

2) Виділення значних коштів на вирішення соціальних проблем територій своєї присутності, де живуть її співробітники.

3) Врахування того факту, що позиція благодійника полягає в тому, щоб навчити людей самостійно будувати власне життя, створити умови для їх самореалізації, тобто підтримувати перш за все не того, кому гірше за всіх, а того, хто вміє вирішувати проблеми. Оскільки формується чітке розуміння того, що благодійна діяльність ніяким чином не повинна породжувати політику соціального утримання.

4) Ініціювання створення некомерційних організацій та благодійних фондів, що «підживлює» та розвиває громадянське суспільство.

5) Проведення відкритих конкурсів, проектів і програм. Щодо розвитку соціальної відповідальності бізнесу конкурсне фінансування, безсумнівно, є «кроком уперед» і дуже дієвим інструментом благодійної політики. Конкурсний принцип розподілу коштів часто супроводжується тісною взаємодією з органами влади суб'єктів державного управління та місцевого самоврядування, залученням громадськості та некомерційних організацій до спільного вирішення соціальних проблем. Крім того, конкурси, що організовані самою бізнес-структурою, дають змогу вирішувати проблеми місцевої громади. ПАТ «Українська залізниця» завжди може проконтролювати витрачання

коштів, оперативним чином відстежувати громадську реакцію під час реалізації соціального проєкту, проводити своєчасне коригування.

6) Вкладення благодійних коштів у розвиток соціальної інфраструктури. Цей напрям необхідно розглядати як інвестиції в людські ресурси країни, які дають змогу відкривати додаткові робочі місця, створювати додатковий продукт, поліпшувати умови життя населення.

7) Системне впровадження політики корпоративного волонтерства. Головним призначенням цього виду корпоративної відповідальності має бути подолання проблем відносно важливих поточних напрямів діяльності та вирішення суспільних завдань тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, чим вище рівень корпоративної благодійності, чим вище зацікавленість компанії у своїй благодійній діяльності, чим якісніше вона планується, чим більше вона відповідає стратегічним напрямкам розвитку компанії, тим вигідніше вона як для суспільства, так і для самої компанії. Це утворює більше можливостей для управління репутацією компанії.

Корпоративна стратегічна філантропія ПАТ «Українська залізниця» повинна сприйматись як двостороння комунікація зі стейкхолдерами, що дає змогу мінімізувати ризик негативної зворотної реакції, оскільки більшість важливих стейкхолдерів залучена в процес, а корпоративні пожертвування спрямовуються на цілі, які узгоджені зі стейкхолдерами. Це допомагає одержувачам пожертвувань та місцевій громаді ідентифікувати себе з донором

(комерційною організацією), а також стимулювати соціальні, політичні, економічні системні зміни в місцевому співтоваристві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт «ПАТ «Українська залізниця». URL: http://www.uz.gov.ua/about/investors/credit_ratings.
2. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/100-najbilshih-derzhavnih-kompanij-zakinchili-2017-rik-z-pributkom-v-444-mlrd-grn>.
3. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / за заг. ред. В. Дубічинського. Харків: Школа, 2009. 1008 с.
4. Буздуган Я. Роль благодійних організацій у вирішенні соціальних проблем суспільства. Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Серія: Економіка. 2002. № 12. С. 99–103.
5. Савчук О., Бугерова О. Благодійна діяльність бізнесових організацій та благодійних фондів. Наукові записки НаУКМА. 2011. Т. 123. С. 61–68.
6. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України від 2013 року № 25. Ст. 252. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>.
7. Камишникова Е. Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Т. 27. № 1. Тернопіль: Економічна думка, 2017. С. 199–205.
8. Лазукова Е., Мельникова Е. Порядок учета благотворительной помощи. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2011. № 3. С. 9–12.
9. Римар І. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. Т. 1. № 2. С. 65–67.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF ASSESSING THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF STATE POLICY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE DEVELOPMENT

У статті розглянуто теоретико-методологічні та методичні аспекти оцінки ефективності реалізації державної політики у сфері малого та середнього підприємництва. Досліджено задекларовані методики оцінки державної політики у сфері підприємництва, зокрема стосовно результативності реалізації державної регіональної політики й аналізу регуляторного впливу. Вивчено наукові підходи до формування методики оцінки результативності державної політики у сфері підприємництва. Сформовано авторський методичний підхід до оцінки результативності державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, що базується на розрахунку індикаторів ефективності реалізації державної політики у міжнародному, національному, міжгалузевому та векторному вимірах. Розкрито основні етапи оцінювання результативності реалізації державної політики у сфері малого та середнього підприємництва.

Ключові слова: державна політика, мале та середнє підприємництво, методичний підхід, система індикаторів, етапи оцінки.

В статье рассмотрены теоретико-методологические и методические аспекты оценки эффективности реализации государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства. Исследованы задекларированные методики оценки государственной политики в сфере предпринимательства, в частности относительно результативности реализации государственной региональной политики и анализа регуляторного влияния. Изучены научные подходы к формированию методики оценки результативности государственной политики в сфере предпринимательства. Сформирован авторский

методический подход к оценке результативности государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства, основанный на расчете индикаторов эффективности реализации государственной политики в международном, национальном, межотраслевом и векторном измерениях. Раскрыты основные этапы оценки эффективности реализации государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: государственная политика, малое и среднее предпринимательство, методический подход, система индикаторов, этапы оценки.

The article deals with theoretical-methodological and methodical aspects of the evaluation effectiveness of the implementation of state policy in the sphere of small and medium enterprises. The declared methods of evaluation of the state policy in the field of entrepreneurship, in particular, concerning the effectiveness of the implementation of the state regional policy and the analysis of regulatory influence, are explored. The scientific approaches to the development of methodology for assessing the effectiveness of state policy in the field of entrepreneurship are studied. An author's methodical approach to the evaluation of the effectiveness of state policy in the field of small and medium enterprises development, based on the calculation of indicators of the effectiveness of the implementation of state policy in the international, national, cross-sectoral and vector dimensions, has been formed. The main stages of evaluation of the effectiveness of the implementation of state policy in the sphere of small and medium enterprises are revealed.

Key words: state policy, small and medium entrepreneurship, methodical approach, indicator system, evaluation stages.

УДК 338.2(457)

Фролова Н.Л.

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування
Український державний університет залізничного транспорту

Постановка проблеми. Сьогодні перед державною владою постала необхідність вирішення важливого завдання стосовно визначення внутрішніх точок опори, які стануть базисом зростання національної економіки. Поступова втрата домінуючих позицій великих підприємств привела до посилення економічної значущості суб'єктів малого та середнього підприємництва (МСП), які забезпечують формування внутрішнього валового продукту, наповнення доходної частини бюджетів всіх рівнів, насичення вітчизняного ринку товарами та послугами, забезпечують працевлаштування українського населення і зниження соціальної напруженості в державі.

Розуміючи вагому роль малого та середнього підприємництва, державна влада задекларувала досить широкий спектр заходів, що реалізуються

і плануються до впровадження з метою забезпечення розвитку суб'єктів МСП і формування сприятливого середовища їхнього функціонування. Однак ефективність реалізації таких заходів викликає низку суперечностей, оскільки сучасний стан сектору малого та середнього підприємництва відзначається доволі деструктивними тенденціями, більшість з яких викликана недоліками державної політики у цій сфері. Тому нині вагомим значення набуває формування методологічного забезпечення оцінки результативності реалізації державної політики у сфері розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва з метою визначення ефективності запропонованих заходів і можливості їх коригування у процесі реалізації стратегічних та програмних ініціатив держави у цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання теоретико-методологічного та методичного підґрунтя оцінки ефективності реалізації державної економічної політики, зокрема у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, висвітлено в наукових публікаціях таких учених, як Г.О. Гончаров [1], В.Л. Дикань, М.В. Корін [2–3], О.В. Дикань [4], П.Т. Колісниченко [5], Г.М. Колісник [6], В.В. Мареніченко [7], Г.В. Обруч [8], А.О. Сеніна [9], Л.В. Сус [10], О.В. Шраменко [11] та ін. Проте зараз потребують удосконалення теоретико-методологічні основи оцінки результативності реалізації державної політики у сфері малого та середнього підприємництва з урахуванням сучасних міжнародних вимог до формування бізнес-середовища та національних особливостей розвитку вітчизняних суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення теоретико-методологічного базису оцінки результативності реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками відбулася активізація процесів прийняття законодавчих ініціатив стосовно розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, що викликало потребу у формуванні методологічного базису оцінки регуляторного та стимулюючого впливу реалізації запропонованих заходів. На законодавчому рівні зафіксовано затвердження низки методик оцінки результативності державної політики. Зокрема, найбільшого розголосу та поширення набули методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики й аналізу впливу регуляторного акту.

Так, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики прийнято здійснювати на основі аналізу щоквартальних та щорічних показників соціально-економічного розвитку регіонів. Щорічна оцінка включає аналіз показників економічної та соціальної згуртованості, економічної ефективності, інвестиційно-інноваційного розвитку та зовнішньоекономічної співпраці, фінансової самодостатності, розвитку малого та середнього підприємництва, ефективності ринку праці, розвитку інфраструктури, відновлювальної енергетики та енергоефективності, доступності та якості послуг у сфері освіти, доступності та якості послуг у сфері охорони здоров'я, соціального захисту та безпеки, раціонального природокористування та якості довкілля. До показників оцінки державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва належать: кількість суб'єктів МСП у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення; частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів

МСП (у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання (розраховуються окремо для суб'єктів МСП) [12].

З огляду на останні нормативно-правові зміни стосовно цього питання, нині оцінку соціально-економічного розвитку регіонів заплановано здійснювати на основі розрахунку індексів конкурентоспроможності регіонів та регіонального людського розвитку. Варто зазначити, що більшість показників прямо чи опосередковано характеризують результативність державної політики у сфері розвитку МСП, а саме: кількість суб'єктів підприємницької діяльності; вимоги банків за довгостроковими кредитами, наданими в економіку регіону; рівень розвитку інфраструктури підтримки підприємництва; легкість ведення бізнесу; кількість інноваційно-активних МСП; створення і розвиток високотехнологічних виробництв підприємств; прибутки прибуткових підприємств; обсяг фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок за рахунок власних коштів організацій; доступність новітніх технологій тощо [13].

Відповідно до методики проведення аналізу регуляторного впливу передбачено обов'язковість здійснення розробником проекту регуляторного акта оцінки впливу зазначеного проекту на сферу інтересів суб'єктів господарювання, зокрема рівень їхньої конкурентоспроможності. Оцінку потенційного впливу проекту регуляторного акта на рівень конкуренції пропонується здійснювати шляхом аналізу відповідей на питання контрольного переліку, в якому виділено декілька категорій впливу: А – обмежує кількість або звужує коло постачальників; Б – обмежує здатність постачальників конкурувати; В – зменшує мотивацію постачальників до активної конкуренції; Г – обмежує вибір та доступ споживачів до необхідної інформації. Так, наприклад, виникнення категорії впливу «А» може бути пов'язане з такими наслідками дії регуляторної пропозиції, як: надання суб'єкту господарювання виняткових прав на поставку товарів чи послуг; запровадження режиму ліцензування, надання дозволу або вимоги погодження підприємницької діяльності із органами влади; обмеження здатності окремих категорій підприємців постачати товари чи надавати послуги (звуження кола учасників ринку) тощо [14–15]. Однак ефективність застосування такої методики зараз оцінити складно, оскільки офіційне оприлюднення звітності щодо проведення такої оцінки відбувається лише в останні два роки і характеризується доволі узагальнюючим змістом.

У контексті сказаного доцільно наголосити, що в межах формування методичного забезпечення проведення аналізу регуляторного впливу на суб'єкти господарювання розроблено методику впливу регуляторного акта на малий бізнес, що отримала назву Тесту малого підприємництва,

або М-тесту. Структура М-тесту включає декілька складників: консультації з представниками малого бізнесу щодо регулювання; кількісний розрахунок регуляторного впливу на мале підприємництво; розроблення коригуючих заходів у межах регулювання. Так, наприклад, визначення регуляторного впливу на функціонування малого підприємництва за методом стандартних витрат здійснюється на основі розрахунку прямих та адміністративних (інформаційних) витрат суб'єктів малого бізнесу на виконання вимог регулювання, а також обчислення розміру адміністративних витрат регуляторного органу на організацію процесу контролю щодо виконання суб'єктами малого бізнесу вимог регулювання та здійснення відповідних процедур впливу на порушників [16]. Такі розрахунки проводяться у разі, коли питома вага суб'єктів малого підприємництва, на які поширюється регуляторний вплив, перевищує 10% від загальної кількості суб'єктів господарювання. Проте натеper практика застосування подібної методики в Україні досить незначна, тому доволі складно оцінити результативність використання інструменту М-тесту.

Науковою спільнотою також неодноразово розглядалося питання розроблення методичних підходів до оцінки державної політики у сфері малого та середнього підприємництва з метою визначення основних прогалин та можливостей забезпечення сталого розвитку малих та середніх підприємств.

Так, В.В. Мареніченко розроблено Індекс якісного розвитку бізнесу, який комплексно враховує сучасні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу у країні та світі, результати України в міжнародних рейтингах, а також включає аналіз ефективності застосування нормативно-правових актів та практичні оцінки реального сектору економіки за підсумками опитування підприємств, що дає змогу використовувати потенціальні можливості малого та середнього бізнесу для економіки і змінювати у динаміці її стан [7].

Л.В. Сус визначає доцільність розрахунку комплексного інтегрального показника рівня державного регулювання, що передбачає визначення інтегральних показників адміністративно-правової, організаційно-інформаційної, фінансово-економічної та соціально-екологічної оцінки [10].

Для оцінки ефективності державного регулювання діяльності малого підприємництва в аспекті забезпечення його економічної безпеки вченими запропоновано використовувати такі критерії, як: оптимальність державного втручання у господарські відносини в межах державної регуляторної політики; сприятливість дозвільної системи у сфері малого бізнесу; зручність системи ліцензування господарської діяльності; оптимальність оподаткування; ефективність державного нагляду (контролю); розвиненість сфери адміністративних послуг [1].

Щодо визначення результативності податкового регулювання малого підприємництва науковцями розроблено методику оцінки на основі розрахунку інтегрального індексу ефективності податкового регулювання, в основу якого покладено вагові коефіцієнти затрат на мобілізацію податків, кількості судових рішень на користь платника податків, податкової заборгованості. Його практичне використання дає змогу кількісно охарактеризувати ефективність застосування податкових важелів державного регулювання суб'єктів господарювання, здійснити моніторинг на макроекономічному та регіональному рівнях, дослідити міждержавні порівняння [5].

Методичне забезпечення процесу організації управління регуляторною політикою держави у сфері надання адміністративних послуг, на думку вчених, має здійснюватися у декілька етапів: зокрема, розпочинатися з планування, що ґрунтується на принципах державної політики в сфері адміністративних послуг, і закінчуватися оцінкою стану регуляторного середовища. Проводити оцінку стану регуляторного середовища в сфері адміністративних послуг пропонується за такими критеріями, як: відсоток фактично створених ЦНАП від запланованої кількості; відсоток адміністративних послуг, які передані до компетенції ЦНАП, від загального їх переліку; відсоток адміністративних послуг, витрати часу на отримання яких було знижено, від загальної кількості послуг; відсоток адміністративних послуг, за якими було зменшено кількість документації для їх отримання, від загальної їх кількості; співвідношення задовільної та незадовільної оцінки бізнесу та громадськості щодо надання адміністративних послуг [9].

Викликає зацікавлення підхід щодо формування системи показників для оцінювання ефективності державного регулювання витратами підприємництва, що передбачає групування показників за чотирма блоками [6]: блок показників ефективності використання матеріальних ресурсів (рівень сукупних витрат підприємств галузі; обсяги товарообороту, інвестицій в основний капітал, оборотних активів галузі); блок показників ефективності використання трудових ресурсів (середня заробітна плата в галузі, рівень безробіття, кількість зайнятих в галузі); блок показників економічного розвитку (обсяг ВВП, обсяг валового продукту галузі, темпи росту ВВП, обсяг експорту та імпорту, кількість інноваційно-активних підприємств галузі); блок показників екологічного розвитку: введення в дію окремих потужностей для охорони навколишнього природного середовища, обсяг викидів забруднюючих речовин у водні об'єкти, рівень забруднення навколишнього середовища підприємствами галузі).

Віддаючи належне наявним науковим напрацюванням стосовно оцінки державної політики у

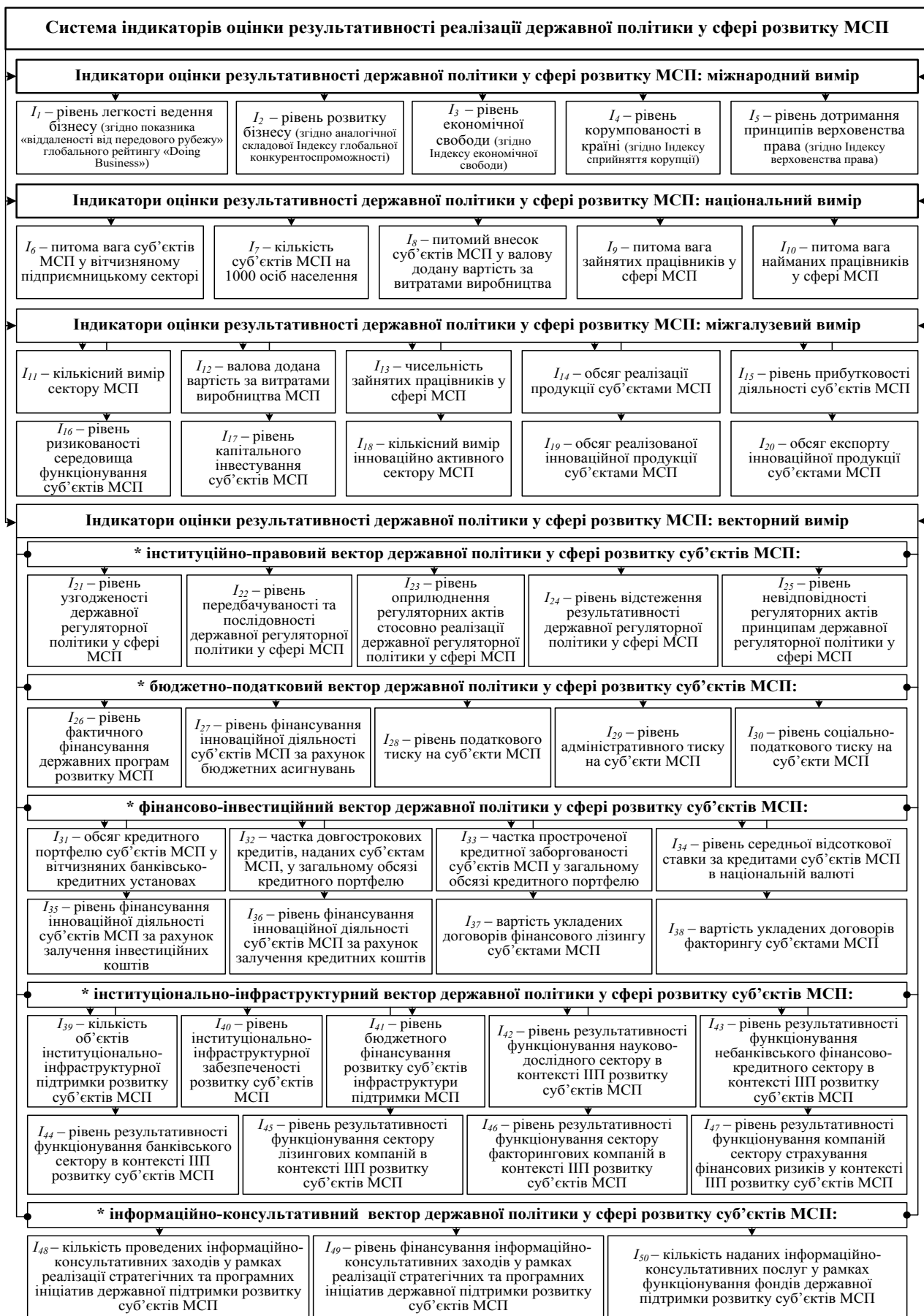


Рис. 1. Система індикаторів оцінки результативності реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва

Джерело: авторська розробка

сфері підприємництва, варто зазначити, що нині потребують комплексного врахування системно-структурний та аналітико-результативний підходи до оцінювання ефективності державної політики. Беручи до уваги зазначену тезу, автор сформував методичний підхід до оцінки результативності державної політики у сфері малого та середнього підприємництва, що ґрунтується на розрахунку індикаторів результативності регулятивного та координуючого, підтримуючого та стимулюючого впливу держави на функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва у міжнародному, національному, міжгалузевому та векторному вимірах.

Методичний підхід до оцінки результативності державної політики у сфері малого та середнього підприємництва передбачає поетапність виконання необхідних розрахунків. Так, відповідно, на першому етапі відбувається дослідження особливостей формування та реалізації державної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. На другому етапі розробляється система індикаторів оцінки результативності реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва у міжнародному, національному, міжгалузевому та векторному вимірах (рис. 1). Третій етап передбачає формування матриці розрахованих значень відповідних індикаторів. На четвертому етапі відбувається стандартизація результатів розрахунку індикаторів залежно від характеру впливу на рівень результативності реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва. П'ятий етап базується на визначенні вагових коефіцієнтів значущості стандартизованих індикаторів на основі експертної оцінки. Шостий етап передбачає розрахунок інтегральних показників оцінки результативності реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва в міжнародному, національному, міжгалузевому та векторному вимірах.

Останній, сьомий етап ґрунтується на інтерпретації отриманих значень інтегральних показників і визначенні пріоритетних напрямів здійснення коригувальних заходів, що у подальшому стане основою формування дієвого інструментарію реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва.

Висновки з проведеного дослідження.

Визначено необхідність розроблення методологічного забезпечення оцінки результативності реалізації державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, що дасть змогу оцінити ефективність запропонованих заходів і забезпечити їх коригування у процесі реалізації стратегічних та програмних ініціатив держави. Вивчено наукові підходи до оцінки результатив-

ності державної політики у сфері малого та середнього підприємництва. Встановлено вагомість врахування системно-структурного та аналітико-результативного підходів до оцінки ефективності державної політики. Подано авторський методичний підхід до оцінки результативності державної політики у сфері малого та середнього підприємництва, що базується на визначенні індикаторів результативності впливу держави на функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу в міжнародному, національному, міжгалузевому та векторному вимірах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров Г.О. Оцінка ефективності державного регулювання малого підприємництва в Україні в аспекті його економічної безпеки // Економічний аналіз. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Т. 18. № 1. С. 43-50.
2. Дикань В.Л. Украина в глобальной миросистеме: особенности и последствия государственной экономической политики // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 59. С. 9–18.
3. Дикань В.Л., Корінь М.В. Державне регулювання промислового розвитку України // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 9–19.
4. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 57. С.58–66.
5. Колісниченко П.Т. Податкова важелі державного регулювання розвитку малого підприємництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 // Київський національний університет технологій та дизайну. Київ, 2014. 22 с.
6. Колісник Г.М. Державне регулювання витратами підприємницького сектору України: автореф. дис. ... д-р екон. наук: 08.00.03 // Вищий навчальний заклад «Національна академія управління». Київ, 2017. 42 с.
7. Мареніченко В.В. Механізми реалізації державного регулювання якісного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: дис. ... канд. держ. управ.: 25.00.02 // Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. Дніпро, 2017. 255 с.
8. Обруч Г.В., Іванюта Б.Л., Журавльов К.В. Проблеми і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 53–62.
9. Сєніна А.О. Регуляторна політика держави в сфері адміністративних послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 // Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харків, 2016. 23 с.
10. Сус Л.В. Формування механізму державного регулювання галузі тваринництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 // Житомирський національний агро-екологічний університет. Житомир, 2015. 219 с.
11. Шраменко О. В. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності на основі розвитку інформатизації економічних систем // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. Вип. 59. С. 32–37.

12. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF#n58>.

13. Деякі питання удосконалення системи моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2017 р. № 1029. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1029-2017-%D0%BF>.

14. Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуля-

торного акта: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2004 р. № 308. Із змінами та доповненнями від 15.03.2016 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/308-2004-%D0%BF>.

15. Методичні рекомендації щодо оцінки впливу нормативно-правових актів та проектів актів на конкуренцію: Наказ Голови Антимонопольного комітету України від 14.11.2017 р. № 117. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=138049&schema=main>.

16. Тест малого підприємництва (М-тест). Посібник з використання. URL: http://www.drs.gov.ua/regulatory_policy/test-malogo-pidpryyemnytstva-m-test-posibnyk-z-vykorystannya/.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА FORMATION OF SALE POLICY FOR AGRARIAN ENTERPRISE

УДК 339.138

Безугла Л.С.

к. н. з держ. упр.,
доцент кафедри маркетингу
Дніпровський державний аграрно-
економічний університет

Рибак І.О.

магістр
Дніпровський державний аграрно-
економічний університет

У статті розглянуто процес формування цільових ринків збуту продукції підприємства, що передбачає ефективний розподіл виробленої продукції, пошук економічно вигідних каналів збуту на ринках, формування товарної та цінової політики. Проаналізовано канали розподілу, встановлено, що вся подальша організація розподілу продукції залежить від впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників середовища підприємства виробника. Проведено оцінювання каналів збуту продукції аграрного підприємства.

Ключові слова: ринки збуту, збутова діяльність, збутові стратегії, аграрне підприємство, канали розподілу, товарорух.

В статье рассмотрен процесс формирования целевых рынков сбыта продукции предприятия, который предусматривает эффективное распределение произведенной продукции, поиск экономически выгодных каналов сбыта на рынках, формирование товарной и ценовой политики. Проанализированы каналы распределения, установлено, что вся дальнейшая органи-

зация распределения продукции зависит от влияния как внутренних, так и внешних факторов среды предприятия производителя. Проведено оценивание каналов сбыта продукции аграрного предприятия.

Ключевые слова: рынки сбыта, сбытовая деятельность, сбытовые стратегии, аграрное предприятие, каналы распределения, товародвижение.

The article describes the process of forming target sales markets for an enterprise, which provides for the efficient distribution of products, the search for economically advantageous sales channels in the markets, the formation of product and price policies. The distribution channels are analyzed and it is established that the entire further organization of product distribution depends on the influence of both internal and external environmental factors of the manufacturer's enterprise. The evaluation of distribution channels of products of the agricultural enterprise.

Key words: sales markets, sales activities, marketing strategies, agricultural enterprise, distribution channels, merchandising.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси в економіці України та вступ до Світової організації торгівлі суттєво впливають на функціонування аграрного виробництва, формування збутової політики підприємства, гарантування збуту сільськогосподарської продукції. Ринок надав широкі можливості аграрним підприємствам для вибору форм господарювання, напрямів спеціалізації, диверсифікації, масштабів виробництва, каналів реалізації продукції, джерел фінансування та надходження інформації. Ефективність збутової політики базується на адаптації підприємств до мінливих умов макро- та мікросередовища, врахуванні критеріїв кон'юнктури ринку, конкуренції, визначеності ринкового середовища. Великого значення при цьому набуває впровадження нових управлінських підходів, які поширюються на весь спектр діяльності аграрних підприємств, а особливо організацію виробництва та збуту. Збутова діяльність як найважливіша функція у сфері поширення продукції підприємства повинна забезпечувати стійке конкурентоспроможне положення суб'єкта маркетингової системи на ринку товарів та послуг з урахуванням стану внутрішнього та зовнішнього середовища [3].

Організація збуту для аграрного підприємства є дуже важливою, оскільки її ефективна реалізація забезпечує підприємству необхідні обсяги реалізації продукції, а отже, виручку та прибуток. Для аграрних підприємств на сучасному етапі побудови ринкових відносин актуальним є вирішення проблем, що стосуються системи управління збутовою діяльністю, оскільки існує необхідність її гнучкого пристосування до зростаючих вимог ринку з метою підвищення конкурентоспроможності виробників. Низьким залишається рівень організації збутової діяльності, розвитку системи збуту аграрної продукції, що негативно позначається на кон'юктурі ринку продовольства та прибутковості господарювання аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цю проблематику досліджували вітчизняні та іноземні науковці, такі як П.І. Белінський, С.С. Гаркавенко, Н.П. Гончаров, А.П. Панкрухін, А.О. Старостіна, В.П. Оніщенко, В.Я. Кардаш, В.І. Крамаренко, Б.І. Холод, Д. Джоббер, Дж. Ланкастер, Ф. Котлер. Дослідники визначають поняття «збут» по-різному. Одні автори розглядають збут як процес фізичного переміщення товару, ототожнюють його з поняттями «розподіл» і «товарорух», інші – тлумачать як процес взаємодії з покупцем. А.П. Панкрухін вважає, що збут – це «безпосереднє спілкування продавця та покупця» [4]. Деякі дослідники ототожнюють поняття «збут» і «збутова діяльність». Так, П.І. Белінський зазначає, що сутність збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що вона є процесом просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку [2]. Ф. Котлер розглядає збут як один з аспектів

комерційної діяльності підприємства, а також як засіб досягнення поставлених цілей підприємства і завершальний етап виявлення смаків та переваг покупців. Л.В. Балабанова стверджує, що збутова політика передбачає аналіз можливих і вибір оптимальних варіантів ведення збутової діяльності для найкращого забезпечення споживчих вимог і переваг для отримання максимальних результатів комерційно-господарської діяльності [1].

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення сучасних теоретичних основ і розробка маркетингових прийомів управління збутовою діяльністю підприємства, застосування їх у практичній діяльності аграрних підприємств, формування практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу управління збутовою діяльністю в аграрних підприємствах задля підвищення ефективності. Завдання роботи полягає в розгляді підприємницької діяльності в рамках збутової концепції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною складовою економічного успіху функціонування аграрного підприємства є належне управління формуванням цільових ринків збуту продукції підприємства, що передбачає ефективний розподіл виробленої продукції, пошук економічно вигідних каналів збуту на ринках, формування товарної та цінової політики. Водночас більшість господарств, які опинились перед свободою вибору, вже сьогодні зіштовхуються з гострою проблемою збуту сільськогосподарської продукції. Одержуючи урожай, але не знаходячи споживача на цю продукцію, навіть спеціалізовані господарства не можуть вести не тільки розширене, але й просте відтворення. Тому першочерговою метою товаровиробника є активний пошук ринків збуту [5].

Необхідно зосередити увагу на тому аспекті, що в умовах перехідної економіки основними виробниками сільськогосподарської продукції сьогодні залишаються господарства населення, що спричиняє труднощі як у виробництві продукції, так і в

її реалізації. Фактично таке виробництво призначене насамперед для самозабезпечення домогосподарств і фактично майже не впливає на функціонування ринку продукції, практично не пов'язане із забезпеченням сировиною переробної промисловості, а особливо це стосується виробництва продукції тваринництва та овочів.

У зв'язку з розвитком у нашій країні ринкових відносин, збільшенням можливостей зовнішньоекономічної діяльності значно зросла зацікавленість маркетингом як концепцією ринкового управління. Кожне аграрне підприємство, плануючи обсяг виробництва, має заздалегідь знати, яку саме продукцію, в якому обсязі, де, коли, за якими цінами воно планує реалізовувати. Для цього потрібно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, їхню місткість, реальних та потенційних конкурентів, потенційних покупців, можливість організувати виробництво за конкурентною ціною тощо. Від цього залежать кінцеві результати, поновлення основного капіталу, його структура, зрештою, фінансова стійкість підприємства.

Управління збутом охоплює оперативну сферу реалізації збутових цілей. До завдань управління збутом належать:

- розвиток концепції збуту;
- побудова збутової організації;
- діяльність збутової організації;
- розвиток збутової організації.

Вибір каналу збуту та вся подальша організація розподілу продукції залежать від впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників середовища підприємства виробника (рис. 1).

Чинники 1, 2, 3 відносяться до внутрішнього середовища підприємства. Їх особливість полягає в повній контрольованості, тобто наявності біля виробництва реальної можливості управляти ними.

Вплив конкуренції на організацію збуту величезний, тому очевидно, що канал збуту повинен бути побудований так, щоб підприємство було здатне

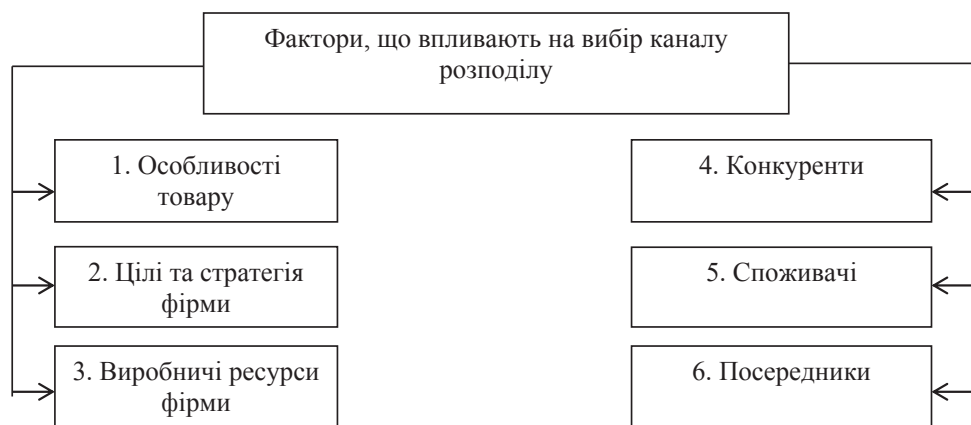


Рис. 1. Чинники вибору каналів збуту

захистити його від конкурентів і максимально реалізувати конкурентні переваги своєї продукції.

Вибір каналу збуту з точки зору отримання конкурентних переваг вимагає інформації про конкурентів, а також про ціни їх конкурентних можливостей.

Підсумком аналізу є класифікація діючих (і можливих) конкурентів за типом їх збутової стратегії, отримання оцінки потреб, що задовольняються ними. Тільки тоді слід вважати вибір каналу збуту обґрунтованим [1].

Процес управління збутовою діяльністю підприємства потребує аналізу та розроблення конкретних методів роботи зі споживачами, використання найбільш ефективних прийомів для реалізації збутової політики.

Основними напрямками управління збутовою діяльністю є канали збуту, асортимент і ціна продукції підприємства, обслуговування споживачів, просування товару, персонал (рис. 2).

Велику роль в управлінні збутом компанії відіграє правильний вибір каналів і методів збуту на цільовому ринку, який практично повністю залежить від характеру товару. Прямий метод, що припускає встановлення безпосередніх взаємовідносин між продавцем і покупцем, використовується переважно під час збуту товарів виробничого призначення. Непрямий метод, що припускає використання торговельно-посередницької ланки, застосовується переважно під час реалізації споживчих товарів.

Цілі управління збутовою діяльністю слід розглядати в рамках концепцій. Як відомо, концепції є виразом підприємницької ідеї та визначають шляхи від її зародження до реалізації. Вони є на виробництві фундаментом ринково орієнтованого

підприємництва. На практиці концепції розробляються та реалізуються за таким алгоритмом [4]:

1) здійснюється ситуаційний аналіз, в результаті якого встановлюються можливості та обмеження, а також шанси та ризики у збуті;

2) визначаються цілі збуту;

3) проводиться порівняння цілей з наявною ситуацією, тобто фактичними показниками; на основі виявлених відхилень між цілями та наявною ситуацією встановлюються пріоритетні заходи та їх фінансування;

4) здійснюється планування заходів для подолання відхилень з одночасним виділенням для цього необхідних ресурсів; перед безпосередньою реалізацією приймається кінцеве рішення про проект;

5) реалізується заплановане;

6) здійснюється контроль над досягненням цілей концепції; регулювання знову веде на початок цього ланцюга, тобто аналізу наявної ситуації.

Цей кругообіг управління збутом є безперервним процесом (рис. 3).

Структура управління збутом та його організація залежать від системи збуту, яка використовується підприємством. Збутова система аграрного підприємства є сукупністю суб'єктів з відповідними функціональними обов'язками та повноваженнями, а також організаційно-правовими взаємовідносинами в процесі збутової діяльності. Збутова система формується відповідно до збутової політики, яка має стратегічну спрямованість на досягнення мети збуту, що зумовлена корпоративною місією аграрного підприємства [1].

Характеризуючи основні тенденції збутової діяльності в аграрному секторі, можемо виділити такі основні чинники впливу на неї:



Рис. 2. Напрями управління збутовою діяльністю [2]



Рис. 3. Кругообіг управління збутом

- сезонність пропозиції сільськогосподарської продукції;
- сезонність попиту на сільськогосподарську продукцію;
- наявність концернів, які володіють сільськогосподарськими підприємствами на частині території України та мають можливість вживати активних маркетингових заходів;
- присутність місцевих виробників, які мінімізують свої маркетингові зусилля, концентруючи увагу на виробництві та збуті.

Перед сільськогосподарськими виробниками (особливо малими та середніми за потужністю) в процесі збуту виробленої продукції в сучасних умовах господарської діяльності в Україні виникає низка серйозних економічних проблем. Основними з них є:

- низький рівень інформованості чи взагалі відсутність інформації про ринки збуту продукції;
- низький рівень професіоналізму власників та керівників;
- обмежена конкуренція на аграрному ринку внаслідок значного втручання держави та діяльності великих посередницьких організацій монополістичного типу;
- незначний досвід створення торгових кооперативів та інших об'єднань ринкового типу;
- обмежений доступ сільськогосподарських виробників до конкурентних пропозицій щодо постачання продукції;
- нерозвинена інфраструктура ринку збуту сільськогосподарської продукції.

Структура служби збуту формується під впливом багатьох факторів, таких як кількість видів

продукції, основні характеристики продукції, коло її споживачів, їхнє географічне розташування. Їхнє ретельне врахування забезпечить створення найефективнішої з точки зору маркетингу структури служби збуту промислового підприємства, оскільки враховуються й інтереси виробника, й потреби споживача [3].

Одним з пунктів збутової стратегії підприємства є вибір оптимального каналу збуту. Канал збуту (розподілу) товару – це організація, що займається просуванням та обміном товару на ринку.

Основними критеріями каналів збуту є швидкість товаропросування, рівень витрат обігу, обсяги реалізації товарів.

Ефективною є така система підібраних каналів збуту й методів, яка доводить продукцію до місця реалізації за дуже короткий термін, передбачає мінімальні затрати на організацію, має максимальні обсяги продажу та прибутку.

Для аграрного підприємства основними каналами збуту сільськогосподарської продукції є змішані канали. Прикладами можуть бути такі:

- 1) виробник – споживач;
- 2) виробник – оптова торгівля – переробка – роздрібна торгівля – споживач.

Змішані канали об'єднують риси прямих (без посередників) та непрямих каналів (за допомогою посередників).

Використання посередників у сфері обігу є вигідним насамперед для аграрних підприємств. У цьому разі доводиться мати справу з обмеженим колом зацікавлених осіб з реалізації продукції. Крім того, забезпечується широка доступність продукції під час прямування його безпосередньо до ринку збуту. За допомогою посередників можна скоротити кількість прямих контактів виробників зі споживачами продукції. Задля виявлення найбільш перспективних каналів збуту аграрних підприємств слід здійснювати оцінку за наведеною в табл. 1 схемою.

Аналізуючи представлені в табл. 1 дані, відзначимо, що найбільш перспективними каналами збуту продукції для аграрних підприємств є місцеві ринки та найближчі населені пункти. За ступенем віддалення від цих населених пунктів знижується оцінка каналів збуту. Це обумовлене наявністю районних конкурентів в окремих регіонах.

Особливістю цієї стратегії є відсутність часового обмеження, оскільки збутова стратегія буде актуальною як на короткостроковий період, так і на довгостроковий.

Таблиця 1

Оцінка каналів збуту продукції аграрного підприємства

Показники	Найближчий населений пункт	Найближчі пункти в радіусі 100 км	Ринки, віддалені на 100 км
Рівень попиту	Високий	Середній	Середній
Ступінь задоволення попиту	Високий	Середній	Середній
Рівень конкуренції	Високий	Високий	Високий
Частка споживачів, готових купити продукцію	Висока	Середня	Середня

Суттєвий вплив на результати збуту здійснює просування продукції, під яким розуміється сукупність різноманітних видів діяльності щодо доведення інформації про позитивні якості продукту до потенційних споживачів та стимулювання виникнення в них бажання його купити [2]. Сучасні організації використовують складні комунікаційні системи для підтримки контактів з посередниками, клієнтами та різноманітними громадськими організаціями.

Висновки з проведеного дослідження. Збутову політику аграрного підприємства – виробника продукції слід розглядати як цілеспрямовану діяльність, принципи й методи здійснення якої покликані організувати рух потоку продукції до кінцевого споживача. Основною задачею є створення умов для перетворення потреб потенційного покупця на реальний попит на конкретний товар. До таких умов відносяться елементи збутової політики, капітали розподілу (збуту, руху товару) разом з функціями, якими вони наділяють. Канали збуту продукції – це сукупність підприємств чи окремих осіб, які виконують посередницькі функції щодо фізичного переміщення товарів і перебирають на себе право

власності на товари на шляху їх просування від виробника до споживача або сприяють переданню цього права. Вибір методу збуту продукції є досить складним і важливим для аграрного підприємства процесом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. Київ: Професіонал, 2004. 288 с.
2. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: підруч. Київ: Центр навч. літ-ри, 2005. 624 с.
3. Надтока Т.Б., Жигуліна А.Ю. Удосконалення збутової політики аграрного підприємства в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу. Вісн. Хмельницького національного ун-ту. 2009. № 5. Т. 3. С. 98–102.
4. Панкрухин А.Л. Маркетинг: учебник. Москва: Ин-т междунар. права и экономики им. А.С. Грибоедова, 1999. 398 с.
5. Шевчик М.Г. Інструменти оцінки збутової політики підприємства. Наук. вісн. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. 2010. № 154. Ч. 2: Економіка, аграрний менеджмент та бізнес. С. 324–332.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВАINFORMATION PROVISION OF MANAGEMENT
BY THE ENTERPRISE REVIEW ACTIVITIES

У статті запропоновано модель інформаційної підтримки структурування фінансових потоків даних в методології IDEFO, що дає можливість отримання оперативної управлінської інформації в процесі реалізації політики формування та використання оборотних активів підприємства, обліку вхідних та вихідних параметрів. Визначено технологічні етапи процесу інформаційного забезпечення управління оборотними активами (попередній, основний та заключний етапи, реалізація яких є можливою лише за умови адекватного управлінського та технічного супроводу) та відповідні методи обробки даних.

Ключові слова: управління, оборотні активи, інформаційне забезпечення, аналіз, оцінка, оптимізація.

В статье предложена модель информационной поддержки структурирования финансовых потоков данных в методологии IDEFO, что дает возможность получения оперативной управленческой информации в процессе реализации политики формирования и использования оборотных активов предприятия, учета входящих и исходящих параметров. Определены технологические этапы процесса информационного обеспечения

управления оборотными активами (предварительный, основной и заключительный этапы, реализация которых является возможной только при условии адекватного управленческого и технического сопровождения) и соответствующие методы обработки данных.

Ключевые слова: управление, оборотные активы, информационное обеспечение, анализ, оценка, оптимизация.

The article proposes a model of information support for the structuring of financial data flows in the IDEFO methodology, which provides the possibility of obtaining operational management information in the process of implementation of the policy of formation and use of current assets of the enterprise, accounting for input and output parameters. The technological stages of the process of information management of the circulating assets (preliminary, main and final stages, implementation of which is possible only with the adequate management and technical support) and the corresponding methods of data processing are determined.

Key words: management, current assets, information provision, analysis, evaluation, optimization.

УДК 339.138:004.9

Грозний І.С.д. е. н., професор
Європейський університет

Постановка проблеми. Формування високого рівня прибутковості та рентабельності діяльності підприємства залежить не тільки від основних виробничих факторів (впровадження новітніх технологій виробництва, розробка нових видів продукції, ефективна система збуту продукції тощо), але й від ефективності управління фінансовими потоками підприємства, зокрема оборотними активами. Потужний виробничий потенціал, реалізація маркетингових технологій просування товару на ринок, розширення кола споживачів не є остаточною заставою успішної діяльності без ефективної фінансової політики формування та використання оборотних активів. Серед найбільших проблем з реалізації такої політики управління найчастіше виділяють тривалість оброблення даних та показників, що слугують базою прийняття управлінських рішень, коли отримана фінансова інформація вже втрачає свою актуальність. Тому питання розробки відповідного інформаційного забезпечення управління оборотними активами залишаються відкритими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження управління оборотними активами підприємства здійснені в низці наукових робіт таких авторів [1–7], як В.Г. Баранова, О.С. Бодаренко, Н.О. Власова, З.В. Філатова, Ю.О. Швець, Н.В. Ізмайлова, Л.Г. Соляник. В роботах цих вчених на високому науковому рівні вирішено завдання

розроблення відповідних механізмів управління, визначення категорійно-понятійного апарату, розроблення напрямів удосконалення політики управління оборотними активами. Проте задачі розроблення інформаційного забезпечення такого процесу управління залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою статті є розробка моделі інформаційного забезпечення управління оборотними активами в нотації IDEFO.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління оборотними активами можна віднести до реалізації фінансової політики із забезпечення поточної діяльності підприємства, ліквідності та платоспроможності, здатності відповідати за фінансовими зобов'язаннями в короткостроковій перспективі. Визначення сутності поняття «управління оборотними активами підприємства», засобів і методів керування цією групою активів розглянуто в низці робіт.

Так, в дослідженні [8] В.В. Ковальовим управління оборотними активами розглянуто як визначення обсягу й структури поточних активів, джерел їх покриття та співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої та ефективної фінансової діяльності підприємства. В цьому визначенні поняття автор відокремлює такі складові процесу управління оборотними активами (ОА), як співвідношення

обсягу та структури, джерел їх формування, забезпечення різних аспектів діяльності підприємства.

А.М. Поддєрьогін в роботі [9] під управлінням оборотних активів розуміє комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації та безперервного процесу їхнього обсягу, формування їхнього достатнього обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання [9].

Схожої думки дотримується автор дослідження [10], де управління оборотними активами підприємства розглядається через формування необхідного обсягу й складу оборотних активів, раціоналізацію та оптимізацію структури джерел їхнього фінансування [10].

Як складову фінансового й операційного менеджменту розглядає управління оборотними активами Н.О. Власова, розуміючи під цим процесом цілеспрямовану діяльність, пов'язану з визначенням величини оборотних активів, контролем над їх формуванням, використанням та створенням відповідних організаційних передумов [3]. У цьому визначенні поняття управління ОА отримало ширше застосування, ніж у попередніх дослідженнях, за рахунок віднесення цього процесу до загальної системи управління в аспекті фінансового та операційного менеджменту.

Протилежної думки про горизонти застосування управління оборотними активами дотримується О.С. Бондаренко в роботі [2], де дає таке визначення: це обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо трьох основних напрямів:

- 1) управління дебіторською заборгованістю;
- 2) управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями;
- 3) управління запасами [2].

Відокремлюючи суб'єктів від об'єктів управління оборотними активами, З.В. Філатова та А.Г. Рогатенко в дослідженні [4] так визначають цей процес: система цілеспрямованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання) та суб'єктом управління (органами управління підприємства) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів та інструментів дослідження й трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [4].

Через мету забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності В.Г. Баранова дає таке визначення управління оборотними активами в роботі [1]: сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу

методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства [1].

На нашу думку, найбільш повним є визначення поняття «управління оборотними активами», представлене в роботі [5] Ю.О. Швець та А.В. Сковрцової, де воно розуміється як система цілеспрямованих та узгоджених взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління шляхом реалізації функцій управління з використанням сформованих методів, засобів, механізмів та фінансово-економічних інструментів аналізу, дослідження, перетворення пов'язаних між собою процесів розподілу, формування, використання, контролю оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, структурою та складом за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз задля підвищення рівня фінансової стійкості. Погоджуючись з цим визначенням, вважаємо доцільним його подальше використання в роботі під час розроблення моделі інформаційного забезпечення за допомогою нотації IDEF0.

Так, найчастіше для опису систем управління використовується методологія IDEF0, що відрізняє її від альтернативних інформаційних систем бюджетністю та точною візуалізацією взаємозв'язку перетікання інформаційних потоків між службами та підрозділами підприємства.

Стандарти IDEF0 дають змогу уніфікувати графічну форму опису бізнес-процесів та представити їх взаємодію в динаміці, що забезпечує аналіз і прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення процесної структури організації [11].

Серед інших переваг використання IDEF0 можна виділити найбільш зручну мову моделювання бізнес-процесів. У нотації IDEF0 система є сукупністю взаємодіючих робіт або функцій. При цьому функції системи аналізуються незалежно від об'єктів, якими вони оперують, що дає змогу чіткіше моделювати логіку та взаємодію процесів організації [12].

Застосування стандарту IDEF0 під час структурного моделювання бізнес-процесів управління оборотними активами підприємства, забезпечення ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та оптимального співвідношення постійної та змінної частин ОА, джерел їх формування та розподілу забезпечить докладний опис діяльності та її розуміння співробітниками різних підрозділів та служб організації за рахунок зменшення невизначеності управлінської інформації та спотворення на різних етапах передачі.

Нотація IDEF0 дає змогу відображати в моделі процесу зворотні зв'язки (між виконавцями, джерелами отримання інформації, процесів її перетворення, вимог та управлінських впливів) різного типу:

- за інформацією;
- за управлінням;
- за відображенням керуючих впливів;

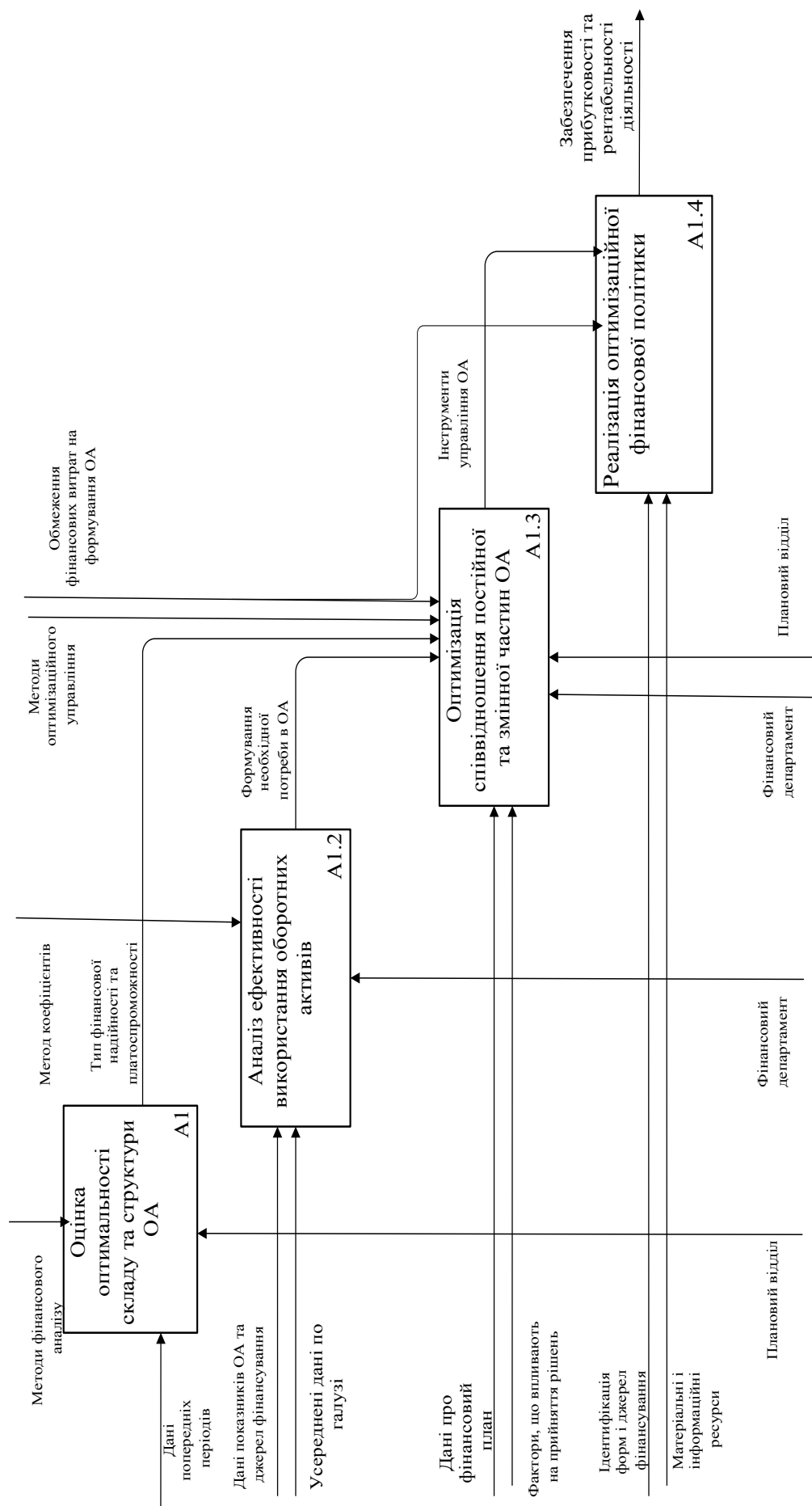


Рис. 1. Схема інформаційного забезпечення управління оборотними активами підприємства

– за рухом матеріальних ресурсів.

Так, декомпозиція інформаційного забезпечення управління оборотними активами підприємства та її взаємодії із зовнішнім середовищем представлена у вигляді контекстної діаграми (рис. 1).

В представленій моделі лівий бік відповідає за вхідні дані з подальшим їх обробленням, що формується у відповідних модулях A_1 , $A_{1.2}$, $A_{1.3}$, $A_{1.4}$.

Верхні стрілки визначають засоби та методи реалізації моделі, нижні – виконавців.

Результативністю впровадження представленої моделі буде забезпечення прибутковості та рентабельності діяльності підприємства за рахунок виконання таких складових моделі:

- 1) оцінка оптимальності складу та структури оборотних активів;
- 2) аналіз ефективності використання оборотних активів;
- 3) оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів;
- 4) розробка та реалізації оптимізаційної фінансової політики.

Висновки з проведеного дослідження. Від якості управління оборотними активами залежать платоспроможність промислового підприємства, рівень його рентабельності, рівень виробництва та реалізації продукції, обліково-аналітичний рівень в процесі управління оборотними активами в умовах наявних ризиків управління та негативних змін у їхньому складі та структурі.

Для забезпечення якісної підтримки прийняття управлінських рішень з формування та використання оборотних активів підприємства запропоновано практичні рекомендації щодо застосування інструментарію інформаційного забезпечення. Визначено технологічні етапи процесу інформаційного забезпечення управління оборотними активами (попередній, основний та заключний етапи, реалізація яких є можливою лише за умови адекватного управлінського та технічного супроводу) та застосування відповідних методів обробки даних.

Розроблено модель інформаційної підтримки структурування фінансових потоків даних в методології IDEFO, що дає можливість отримання оперативної управлінської інформації в процесі реалізації політики формування та використання оборотних активів підприємства, обліку вхідних та вихідних параметрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранова В.Г., Гоцуляк С.М. Теоретичні засади управління оборотним капіталом. Вісник соціально-економічних досліджень. 2008. № 30. С. 32–36.
2. Бодаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2008. № 4. С. 40–44.
3. Власова Н.О. та ін. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібної торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2014. 258 с.
4. Філатова З.В., Ротанова А.Г. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2011. Вип. 29. С. 330–335.
5. Швець Ю.О., Скворцова А.В. Управління оборотними активами підприємств. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. № 13. С. 127–130.
6. Ізмайлова Н.В. Управління оборотними активами підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2009. 24 с.
7. Соляник Л.Г. Організаційно-економічний механізм управління оборотними активами та джерелами їх фінансування. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2005. № 4. С. 48–54.
8. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Москва: Проспект, 2014. 1104 с.
9. Поддєрьогін А.М. Финансовый менеджмент: підручник. Київ: КНЕУ, 2008. 536 с.
10. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2006. 780 с.
11. Верников Г.И. Основные методологии обследования организаций. Стандарт IDEFO. Аудит. Бухучет. Налоги. 2000. № 8. С. 10–18.
12. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler (BPwin 4.1). Москва: ДИАЛОГ-МИФИ, 2003. 240 с.

СУЧАСНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «РИЗИК»MODERN SCIENTIFIC APPROACHES TO UNDERSTANDING
ECONOMIC CONTENT CONCEPT "RISK"

УДК 658.5

Жадан Т.А.

к. е. н.,

доцент кафедри економічного аналізу
та облікуНаціональний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**Жадан Ю.В.**

аспірант кафедри

менеджменту інноваційного

підприємництва

та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто сучасні наукові підходи до розуміння економічного змісту поняття «ризик». На підставі аналізу наявних визначень поняття «ризик» виділено такі найістотніші його характерні ознаки, як об'єкт, суб'єкт, джерело, наслідки, причини й умови виникнення та існування, які покладені в основу авторського визначення цієї категорії, що дає змогу здійснювати обґрунтований вибір найбільш ефективних форм, методів та засобів впливу на ризик у процесі управління ним.

Ключові слова: ризик, об'єкт ризику, суб'єкт ризику, джерело ризику, наслідки ризику, причини й умови виникнення та існування ризику.

В статье рассмотрены современные научные подходы к пониманию экономического содержания понятия «риск». На основе анализа существующих определений понятия «риск» выделены такие его характерные признаки, как объект, субъект, источник, последствия, причины и условия возникновения и существования, которые положены в

основу авторского определения этой категории, что позволяет осуществлять обоснованный выбор наиболее эффективных форм, методов и средств воздействия на риск в процессе управления им.

Ключевые слова: риск, объект риска, субъект риска, источник риска, последствия риска, причины и условия возникновения и существования риска.

The article considers modern scientific approaches to understanding the economic content of the concept of "risk". Analysis of the existing definitions of the concept of "risk" allowed identifying such significant characteristic signs as: object, subject, source, consequences, causes and conditions of emergence and existence. These signs are the basis of the author's definition of this category, which will allow making a reasonable choice of the most effective forms, methods and means of influencing risk in the process of managing it.

Key words: risk, object of risk, subject of risk, source of risk, consequences of risk, causes and conditions for the emergence and existence of risk.

Постановка проблеми. Формування теоретичних аспектів управління ризиками промислових підприємств неможливе без понятійно-категоріального апарату, який покликаний максимально точно відображати сукупність погоджених та взаємозалежних категорій, понять і термінів для теоретичного пізнання економічних процесів та явищ у галузі ризикології. Проте розмитість понятійно-категоріального апарату теорії управління ризиками, пов'язана з її міждисциплінарним характером, та неоднозначність трактування її базових категорій і понять, таких як «ризик» та «управління ризиками», приводять до різного тлумачення самих явищ, плутанини в термінології, що значно ускладнює процес ідентифікації ризиків, виявлення причин їх виникнення, вибір технології, методів та засобів управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії управління ризиками, її методології та інструментарію здійснили такі видатні вітчизняні та зарубіжні вчені, як А.П. Альгін [1], В.В. Вітлінський [2], Н.М. Внукова [3], В.М. Гранатуров [4], С.М. Ілляшенко [5], І.М. Посохов [6], О.Л. Устенко [7], О.С. Шапкін [8], О.І. Ястремський [9]. Проте огляд наукової економічної літератури [2; 6; 7; 10–29] свідчить про наявність широкого розмаїття тлумачень ризику, які іноді суперечать один одному та призводять до неоднозначного розуміння цієї категорії, що пояснюється його багатоаспектним характером та використанням у різних галузях знань.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття економічної сутності поняття «ризик» та уточнення його змісту. Формування цілісної термінологічної бази теорії управління ризиками потребує:

- з'ясування природи походження (етимології) слова «ризик», що відображає його сучасне значення як економічного поняття;
- узагальнення та систематизації наявних підходів до розуміння економічної сутності поняття «ризик», виділення його характерних ознак та властивостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. З етимологічної точки зору виникнення теорії управління ризиками можна пов'язувати з появою поняття «ризик», який дав поштовх до формування цілого напрямку в економічній науці, а також дав йому назву. Слово «ризик» у слов'янській мові запозичено з французької мови (фр. "risque" – «ризик», «небезпека») через італійську (іт. "rischio" – «ризик», «небезпека»). Італійське ж слово "rischio" походить від грецького "ρίζικόν" ("rizikón") – «скеля», утвореного від "ρίζα" ("riza") – «корінь», «підніжжя», «основа». Не вдаючись до детального аналізу походження слова «ризик» в інших мовах, зазначимо, що в усіх них воно пов'язане з проявом небезпеки. Отже, етимологічно поняття «ризик» означає можливу небезпеку, дію навмання в надії на щасливий результат.

Уточнення економічної сутності категорії «ризик» потребує узагальнення та систематизації сучасних наукових підходів до його визначення, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Сучасні підходи до визначення сутності категорії «ризик»

Автор, джерело	Визначення
<i>1. Ризик ототожнюється з негативними або позитивними наслідками</i>	
І.М. Вигівська [10, с. 6]	Ризик – усвідомлена ймовірність виникнення негативних або позитивних наслідків діяльності, здійсненої в умовах впливу та змін зовнішніх і внутрішніх факторів господарювання, а також в результаті реалізації вибраних управлінських рішень, які впливають на фінансовий стан підприємства, що дає змогу забезпечити єдиний підхід до облікового відображення діяльності підприємств в умовах ризику.
О.В. Десятнюк [11]	Ризик – це можливість настання втрат або збитків внаслідок появи непевної події, вибраного рішення чи стратегії діяльності.
І.М. Посохов [12]	Ризик – це невід’ємна умова для здійснення дії (події) з ймовірнісними несприятливими наслідками, що виражається в можливості отримання негативного або небажаного результату.
<i>2. Ризик як відхилення фактичного результату від запланованого або прогнозного</i>	
В.М. Глібчук [13]	Ризик – це поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів у разі прийняття рішення з множини альтернативних рішень в умовах невизначеності та ситуації неминучого вибору.
Л.Л. Гриценко [14]	Ризик – ймовірність будь-яких відхилень отриманого результату від очікуваного у зв’язку з існуванням невизначеності в передбаченні результату здійснюваних процесів.
М.В. Куташенко [15, с. 6]	Ризик як категорія дає змогу виявити відхилення фактичного результату від прогнозованої характеристики в умовах конкурентної боротьби на ринку та полягає в мінімізації витрат з метою отримання додаткового прибутку порівняно з прогнозованим варіантом в умовах наявності альтернатив під час прийняття управлінських рішень та невизначеності виробничих ситуацій.
<i>3. Ризик як можливість або ймовірність настання події</i>	
А.В. Свідерська [16, с. 23]	Ризик – це можливість настання події в майбутньому внаслідок прийняття рішень в умовах невизначеності, що пов’язана з негативними або позитивними відхиленнями від прогнозованого результату.
В.В. Сінельник [17, с. 16]	Ризик – ймовірність виникнення негативної події в результаті прийняття рішення в умовах невизначеності середовища функціонування господарюючого суб’єкта.
<i>4. Ризик ототожнюється з його кількісною оцінкою</i>	
Н.А. Пенкаль [18, с. 20]	Ризик – величина, яка підлягає кількісному виміру та є ймовірністю настання несприятливого результату, тобто недоотримання прибутку від підприємницької діяльності або ймовірності знецінення вартості активів компанії, отже, вартості самої компанії.
С. Мусман, С. Агболозу-Амісон [19]	Ризик – величина, яка залежить як від ймовірності події, так і від зміни в цінності, коли ці події відбуваються.
Х.І. Цвайг, А.В. Гримак [20]	Ризик – це величина, що характеризує втрати, пов’язані з неправильними управлінськими рішеннями, прийнятими в результаті вивчення економічної, політичної та соціальної ситуації, в якій протікає діяльність підприємства.
<i>5. Ризик пов’язується з невизначеністю або її наслідками</i>	
Дж. Блек [21]	Ризик – опис невизначеності в ситуації, коли фактичний результат якої-небудь дії точно невідомий, передбачається, що він буде визначений в результаті випадкового вибору з декількох можливих варіантів, розподіл яких відомий.
Л.О. Кльоба [22]	Ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого суб’єкта ринкових відносин, яка відображає невизначеність результату цієї діяльності та можливі несприятливі (або сприятливі) наслідки в разі неуспіху (чи успіху).
Ю.С. Скакальський [23, с. 15]	Ризик – це вплив невизначеності на досягнення стратегічних та оперативних цілей суб’єкта господарювання, що включає можливі збитки та потенційні виграші.
О.Л. Устенко [7, с. 31–32]	Ризик є ситуативною характеристикою діяльності будь-якого ринкового суб’єкта, що є наслідком невизначеності в його внутрішньому та зовнішньому середовищі, під час його реалізації для цього суб’єкта настають несприятливі наслідки.
<i>6. Ризик розглядається як об’єктивно-суб’єктивна категорія</i>	
В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко [2, с. 57]	Ризик – це економічна категорія, котра відображає характерні особливості сприйняття заінтересованими суб’єктами економічних відносин об’єктивно наявних невизначеності та конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями.
Ю.В. Калюжна [24, с. 6]	Ризик – це суб’єктивно-об’єктивна економічна категорія, яка має ймовірний необов’язковий характер, що виражається в потенційній зміні стану фінансових, трудових, матеріальних та інших видів ресурсів, а також нематеріальних активів та може мати наслідком втрати або вигоди.

В.Г. Лопатовський [25, с. 5]	Ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка внаслідок впливу множини факторів характеризує багатоваріантність результатів діяльності суб'єкта господарювання або його бездіяльності, причому тоді, коли існує невпевненість у досягненні будь-якого конкретного варіанта.
Є.М. Рудніченко [26]	Ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок прийнятого рішення (дії та/або обставин).
Т.В. Цвігун [27]	Ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин ймовірності настання певної ситуації, яка може виникнути в будь-який час і в будь-якій діяльності в процесі здійснення дій або прийняття рішень, а також може привести до непередбачених негативних наслідків (втрат прибутку, недоотримання доходів), позитивних наслідків (вигід) або до нульового результату.

Відповідно до виділених підходів найчастіше ризик ототожнюється з негативними [10–12] або позитивними наслідками [10, с. 6], які виникають в результаті прийняття та реалізації управлінських рішень [10, с. 6; 11], вибору стратегії діяльності [11], випадкової зміни умов економічної діяльності, несприятливих обставин [12]. При цьому під негативними наслідками розуміються втрати фінансових, матеріальних та інших видів ресурсів, збитки або неможливість отримання очікуваного прибутку.

Але іноді ризик може привести до позитивних наслідків, зокрема отримання більш високого прибутку, ніж очікувалось або планувалось; підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, зниження собівартості її виробництва. Таким чином, для найбільш повного розкриття змісту категорії «ризик» необхідно враховувати як позитивні, так і негативні наслідки, які в узагальненому вигляді можна визначити як отримання інших економічних результатів, відмінних від очікуваних.

Інша група науковців, а саме В.М. Глібчук [13], Л.Л. Гриценко [14], М.В. Куташенко [15, с. 6], розглядає ризик як відхилення фактичного результату від запланованого або прогнозного (очікуваного). Але таке визначення ризику скоріше характеризує одну з функцій управління ризиками, а саме контрольну, завдяки якій відбуваються вимірювання та зіставлення досягнутих результатів зі встановленими цілями (стандартами, нормами), а також прийняття необхідних управлінських рішень та коригуючих дій, спрямованих на усунення таких відхилень або попередження їх у майбутньому.

А.В. Свідерська та В.В. Сінельнік дають визначення ризику як можливості (ймовірності) настання події внаслідок прийняття рішень в умовах невизначеності [16, с. 23; 17, с. 16]. Проте жодним автором не пояснюється, які саме події мають на увазі. Прийняття та реалізація управлінських рішень в умовах невизначеності також є подією, наслідком якої може бути інша подія або низка подій. Крім того, та чи інша подія може відбутися лише за наявності певних обставин. Отже, визначення сутності ризику за цього підходу потребує

розкриття змісту поняття «подія», а також умов її виникнення.

В деяких визначеннях [18, с. 20; 19; 20] ризик ототожнюється з його кількісною оцінкою. Проте, дотримуючись точки зору В.В. Вітлінського та Г.І. Великоіваненко [2, с. 80], зауважимо, що не варто змішувати ризик як економічну категорію з його кількісною мірою або оцінкою цієї міри. Окрім цього, для вимірювання ризиків використовуються не тільки кількісні, але й якісні методи.

Наступна група вчених, а саме Дж. Блек [21], Л.О. Кльоба [22], Ю.С. Скакальський [23, с. 15], О.Л. Устенко [7, с. 31–32], пов'язують ризик з невизначеністю або її наслідками. У «Сучасному економічному словнику» Б.А. Райзберга невизначеність трактується як недостатність відомостей про умови, в яких протікатиме економічна діяльність, низький ступінь передбачуваності цих умов. На думку В.В. Вітлінського та Г.І. Великоіваненко невизначеність – це фундаментальна характеристика недостатньої забезпеченості процесу прийняття економічних рішень знаннями стосовно певної проблемної ситуації [2, с. 35]. Як правило, невизначеність супроводжує процеси прийняття (вибору) та реалізації управлінських рішень, більшість яких приймається або реалізується в умовах неповної, неточної та суперечливої інформації про предмет рішення та його наслідки. Прийняття рішень в умовах невизначеності характеризується тим, що неможливо однозначно передбачити їх наслідки. Так, у дефініції Джона Блека сутність ризику трактується як опис невизначеності в ситуації, коли фактичний результат якої-небудь дії точно невідомий, передбачається, що він буде визначений в результаті випадкового вибору з декількох можливих варіантів, розподіл котрих відомий [21]. Проте тоді ризик скоріше виступає не описом невизначеності, а одним зі способів подолання невизначеності, коли суб'єкт управління, намагаючись «зняти» ризиковану ситуацію, здійснює вибір з декількох можливих (альтернативних) варіантів та реалізовує це рішення.

В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко [2, с. 57], Ю.В. Калюжна [24, с. 6], В.Г. Лопатовський [25, с. 5], Є.М. Рудніченко [26], Т.В. Цвігун [27] та інші нау-

Таблиця 2

Складові ознаки ризику

Ознака ризику	Визначення складових ознак ризику
Об'єкт ризику	Господарська діяльність, оцінити умови здійснення якої на перспективу в повному обсязі та з необхідною точністю неможливо.
Суб'єкт ризику	Особа або група осіб, уповноважених від імені або за дорученням суб'єктів економічних відносин здійснювати управління об'єктом ризику та приймати відповідні управлінські рішення стосовно об'єкта ризику.
Джерело ризику	Чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть мати потенційні наслідки для об'єкта ризику.
Причини виникнення та існування ризику	Непередбачувані зміни та суперечності у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів економічних відносин, які за певних обставин можуть здійснювати дестабілізуючий вплив на об'єкт ризику.
Умови виникнення та існування ризику	Сукупність суб'єктивних та об'єктивних обставин, за наявності яких непередбачувані зміни й суперечності у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів економічних відносин можуть здійснювати дестабілізуючий вплив на об'єкт ризику.
Наслідки ризику	Результат дії джерела ризику на його об'єкт, а саме отримання інших економічних результатів, відмінних від очікуваних.

Джерело: власна розробка авторів

ковці розглядають ризик як об'єктивно-суб'єктивну категорію. Обґрунтовуючи власну позицію стосовно об'єктивно-суб'єктивної природи ризику, вони зазначають, що об'єктивність ризику виявляється в тому, що він існує через об'єктивні притаманні економіці категорії невизначеності, розпливчастості, нечіткості, конфліктності, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання та прийняття управлінських рішень, а суб'єктивність полягає в тому, що в економіці та бізнесі діють реальні люди з власним досвідом, психологією, інтересами, схильністю чи несхильністю до ризику, своєю поведінкою тощо.

Слід зазначити, що наведені вище визначення ризику не враховують всієї сукупності його найважливіших ознак, елементів та властивостей. У зв'язку з цим уточнення економічного змісту категорії «ризик» потребує виділення його складових ознак, взаємозв'язок яких становитиме його сутність. Такими складовими ознаками ризику є об'єкт ризику, суб'єкт ризику, джерело ризику, причини й умови виникнення та існування ризику, наслідки ризику, характеристика яких наведена в табл. 2.

Отже, на підставі узагальнення, систематизації та аналізу наявних визначень поняття «ризик» виділено основні підходи до його розуміння та найістотніші складові ознаки, які дають змогу сформулювати авторське визначення цієї категорії, згідно з яким ризик – це ймовірність отримання суб'єктами економічних відносин в процесі здійснення господарської діяльності інших економічних результатів, відмінних від очікуваних, які за певної сукупності суб'єктивних та об'єктивних обставин можуть бути наслідком дестабілізуючого впливу непередбачуваних змін та суперечностей у внутрішньому та зовнішньому середовищі їх функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, узагальнення та систематизація наявних визначень поняття «ризик» дали змогу виділити основні підходи до його розуміння, відповідно до яких ризик:

- ототожнюється з негативними або позитивними наслідками, його кількісною оцінкою;
- пов'язується з невизначеністю або її наслідками;
- розглядається як відхилення фактичного результату від запланованого або прогнозного, можливість або ймовірність настання події, об'єктивно-суб'єктивна категорія.

За результатами морфологічного та контент-аналізу визначень поняття «ризик» виокремлено його ключові ознаки й властивості (об'єкт, суб'єкт, джерело, наслідки, причини й умови виникнення та існування), через які розкривається його сутність, які покладені в основу його авторського визначення, що дає змогу здійснювати обґрунтований вибір найбільш ефективних форм, методів та засобів впливу на ризик в процесі управління ним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. Москва: Мысль, 1989. 187 с.
2. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.
3. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 184 с.
4. Гранатуров В.М., Литовченко И.В. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики: монография. Одесса: МЧП «Эвен», 2005. 204 с.

5. Ілляшенко С.М., Божкова В.В. Управління екологічними ризиками інновацій: монографія. Суми: Унів. кн., 2004. 214 с.
6. Посохов І.М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія. Харків: Слово, 2014. 499 с.
7. Устенко О.Л. Теория экономического риска: монография. Киев: МАУП, 1997. 164 с.
8. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. 544 с.
9. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику: монографія. Київ: Либідь, 1992. 176 с.
10. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09; ЖДТУ. Житомир, 2010. 21 с.
11. Десятнюк О.В. Дефініція ризику податкової системи. Світ фінансів. 2007. № 4 (13). С. 24–34.
12. Посохов І.М. Аналіз змісту поняття «ризик» і наукові підходи щодо визначення сутності ризику. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». 2012. № 5. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. С. 101–108.
13. Глібчук В.М. Сутність ризику як економічної категорії. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 599. С. 102–107.
14. Гриценко Л.Л. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків інноваційних проектів державно-приватного партнерства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 96–106.
15. Кутащенко М.В. Управління ризиками металургійних підприємств в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Класич. приват. ун-т. Запоріжжя, 2010. 20 с.
16. Свідерська А.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Хмельниц. нац. ун-т. Хмельницький, 2016. 290 с.
17. Сінельнік В.В. Управління ризиками у системі забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2016. 234 с.
18. Пенкаль Н.А. Ризик-менеджмент взаємодії банківського та страхового сегментів фінансового ринку України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; ТНЕУ. Тернопіль, 2016. 277 с.
19. Musman S., Agbolosu-Amison S. A Measurable Definition of Resiliency Using "Mission Risk" as a Metric. MITRE Corporation, February, 2014.
20. Цвайг Х.І., Гримак А.В. Економічна безпека підприємства: сутність, характеристика та механізм формування. Торгівля, комерція, підприємництво. 2010. № 11. С. 206–210.
21. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь. Москва: ИНФРА-М; Весь Мир, 2000. 848 с.
22. Кльоба Л.О. Ризик-менеджмент банківської інвестиційної діяльності. Вісник НБУ. 2010. № 1. С. 44–47.
23. Скакальський Ю.С. Контролінг фінансових ризиків підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. Київ, 2016. 231 с.
24. Калюжна Ю.В. Ризики в системі антикризового управління підприємствами машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Запоріз. нац. ун-т. Запоріжжя, 2016. 20 с.
25. Лопатовський В.Г. Управління ризиками підприємств за умов нестабільного зовнішнього середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; НУХТ. Київ, 2008. 20 с.
26. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства. Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. пр. № 25 (І). Луганськ: Східноукр. нац. ун-т ім. В.І. Даля, 2013. С. 188–195.
27. Цвігун Т.В. Поняття «ризик»: сучасний погляд. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.І. Даля. 2011. № 3 (157). С. 246–250.
28. Жадан Т.А. Програмно-цільове управління ризиками готельно-ресторанного бізнесу. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2017. № 3 (18). Т. 1. С. 74–78.
29. Жадан Т.А. Теоретико-методичні та прикладні аспекти використання методів прогнозування у процесі управління ризиками готельно-ресторанного бізнесу. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 12. С. 43–48. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33428>.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА

PROVIDING EFFECTIVE FUNCTIONING OF DOMESTIC ENTERPRISES UNDER ACCOUNT OF IMPLEMENTATION OF PROTECTIVE PRODUCTION

УДК 658(477)

Каличева Н.Є.

к. е. н.,
доцент кафедри
економіки та управління виробничим і
комерційним бізнесом
Український державний університет
залізничного транспорту

Мельник О.А.

магістр
Український державний університет
залізничного транспорту

Подольчук А.М.

магістр
Український державний університет
залізничного транспорту

Стаття присвячена питанням ефективності управління на вітчизняних підприємствах із застосуванням концепції «ощадливе виробництво». Саме концепція ощадливого виробництва є породженням західної промислової культури, синтезом та узагальненням низки передових управлінських практик Сходу й Заходу. У статті зазначено, що більшість підприємств лише частково впроваджує ощадливе виробництво. Визначено, що головним фактором, який має значний вплив на ефективність виробництва, є персонал. Отже, ощадливість перетворюється на міжнародну філософію менеджменту з формуванням відповідних підходів у корпоративній культурі.

Ключові слова: управління, ощадливе виробництво, підприємство, витрати, культура, ефективність.

Статья посвящена вопросам эффективности управления на отечественных предприятиях с применением концепции «бережливое производство». Именно концепция бережливого производства является порождением западной промышленной культуры, синтезом и обобщением ряда передовых управленческих практик Востока и Запада. В статье отмечено, что большинство

предприятий частично внедряет бережливое производство. Определено, что главным фактором, который имеет значительное влияние на эффективность производства, является персонал. Итак, бережливость превращается в международную философию менеджмента с формированием соответствующих подходов в корпоративной культуре.

Ключевые слова: управление, бережливое производство, предприятие, расходы, культура, эффективность.

The article is devoted to the issues of management efficiency in domestic enterprises using the concept of "lean production". It is the concept of lean manufacturing that is the product of Western industrial culture, the synthesis and synthesis of a number of advanced management practices in the East and the West. The article noted that the majority of enterprises partially introduce lean production. It is determined that the main factor that has a significant impact on production efficiency is personnel. Therefore, thrift is transformed into an international management philosophy with the formation of appropriate approaches in corporate culture.

Key words: management, lean production, enterprise, expenses, culture, efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку суспільства підприємницька діяльність є одним з найвагоміших важелів, що зумовлює розвиток економіки держави. Результатами підприємницької діяльності є задоволення потреб споживачів шляхом вироблення товару чи надання послуги, обіг грошової маси в країні, створення робочих місць та багато інших важливих економічних процесів, що сприяють підвищенню рівня життя населення [1].

На даному етапі успішне функціонування підприємств у ринковій системі в Україні є можливим лише за умови ефективного використання усіх видів ресурсів та підвищення оперативності управління організацією. Останнім часом розроблена велика кількість теорій і концепцій (шість сигм, теорія обмежень, ощадливе виробництво, тотальна оптимізація виробництва тощо), що спрямовані на підвищення керованості підприємства та покращення ефективності його діяльності.

Серед усіх розглянутих концепцій найбільш перспективною для українських підприємств є концепція ощадливого виробництва, тому що вона враховує стратегічні цілі підприємства та дає можливість комбінувати вищезазначені підходи до підвищення ефективності роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання ефективного розвитку підприємств із застосуванням сучасних управлінських концепцій розвитку, зокрема ощадливого виробництва, висвітлено в роботах В.Д. Лисицина, У. Левінсона, Р. Рерика, Д. Шехватова, В.О. Зубенко та інших науковців [2–6].

Потрібно відзначити, що теорія ощадливого виробництва сприяє практичному покращенню діяльності підприємств за рахунок усунення деяких або навіть усіх понаднормових витрат. Але вітчизняні підприємства досить повільно впроваджують методику ощадливого виробництва у свою діяльність через відсутність дієвих пропозицій, які б враховували специфіку їх діяльності в сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей впровадження ощадливого виробництва як однієї з найбільш прийнятних для вітчизняних підприємств бізнес-концепцій у сфері покращення управлінської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процес організації ощадливого виробництва орієнтований на виключення з виробничого процесу усього, що не створює цінності (корисності) для продукції чи послуг, які надаються, а також того, що не створює необхідних умов для створення цієї цінності (корисності) [7].

Необхідно зазначити, що сьогодні ощадливе виробництво застосовують близько 100% японських компаній, 72% компаній США, 56% компаній Великобританії, 55% компаній Бразилії, 42% компаній Мексики, тоді як в Україні принципи ощадливого виробництва запроваджують лише деякі підприємства. Хоча для українських компаній перехід на ощадливе виробництво був би логічним через бажання бути конкурентоспроможними на світовому ринку та з огляду на значне підвищення вартості на матеріали та енергоресурси.

Практичне впровадження ощадливого виробництва на вітчизняних підприємствах іноді є досить сумнівним, адже ощадливе виробництво не має національних чи територіальних обмежень. А головною складністю його запровадження є зміна бачення менеджерів щодо організації виробництва та управління, розуміння того, що насправді приводить до значних витрат під час виробництва товару чи надання послуги. Проте, на жаль, здебільшого керівники беруть за основу лише деякі підходи ощадливого виробництва та намагаються адаптувати їх до умов власного виробництва.

Нині існує два підходи до оптимізації витрат, а саме управлінський та технологічний [3]. За технологічного підходу підвищення ефективності роботи підприємства відбувається перш за все за рахунок технологічних інновацій. Недоліком цього підходу є те, що впровадження сучасних технологій (закупівля сучасних, більш швидкісних ліній, суцільна автоматизація виробництва) не впливає на систему управління виробництвом.

Управлінський підхід розглядає оптимізацію виробництва насамперед з точки зору управління витратами, тільки за необхідності вимагає модернізації виробництва. Це означає, що навіть якщо підприємству знадобляться будь-які технологічні новації, то рішення про них має прийматися тільки після створення системи управління виробництвом та визначення справді критичних місць, які вимагають технологічного вдосконалення. Це пов'язане з тим, що оновлення технологій та основних фондів є процесом, який дорого коштує, тому вимагає детального опрацювання й точного розуміння того, навіщо він реалізується, якого ефекту буде досягнуто.

Створення концепції ощадливого виробництва є саме управлінським підходом. Розглянемо, чим же є ощадливе виробництво, яку користь дає його впровадження.

До основних інструментів ощадливого виробництва відносяться [2; 4]:

- кайдзен (Kaizen) – філософія безперервного вдосконалення, поліпшення невеликими кроками, на противагу масштабним і дорогим інвестиціям;
- карта потоку створення цінності (Value Stream Mapping, VSM);
- управління всім ланцюгом поставок (Total Flow Maintenance, TFM), поставка виробів «точно вчасно» (Just-in-Time, JIT);

- впорядкування (5S);
- швидке переналагодження (Single-Minute-Exchange-of-Die, SMED);
- догляд за обладнанням силами самих операторів (Total Productive Maintenance, TPM).

Потрібно відзначити, що окремі елементи ощадливого виробництва у свій час впроваджувались на вітчизняних підприємствах, але за всієї логічності ощадливого виробництва («знайди втрату і усунь її») спроби його впровадження в повному обсязі найчастіше зазнають невдачі, оскільки акцент робиться на оволодінні кількома практичними інструментами, а сама трансформація компанії при цьому не відбувається.

Таким чином, для повноцінного впровадження концепції ощадливого виробництва на вітчизняних підприємствах необхідне формування нової корпоративної культури, в якій будуть присутні такі складники [4]:

- 1) здатність створювати системи «виявлення» операційних проблем і вирішувати їх в момент та в місці їх появи;
- 2) здатність обмінюватися знаннями, отриманими в ході вирішення проблем, в масштабі всієї компанії, а також розвивати у співробітників вміння та навички швидкодії;
- 3) визнання того, що менеджери не знають усіх відповідей на всі питання, одночасне заохочення пошуку рішень й передача відповідних повноважень.

Компаній, готових змінювати корпоративну культуру, дуже мало не лише в нашій країні, але й в усьому світі. Тому здобутки під час впровадження ощадливого виробництва є досить слабкими. Багато підприємств не готові змінювати докорінно культуру, а здебільшого застосовують короткострокові програми зниження витрат чи збільшення обсягів виробництва/надання послуг, що реалізуються через керівну вертикаль, жорстко керовану керівництвом, що не вимагає навчання широкого кола співробітників. Це не буде ощадливим виробництвом (хоча при цьому можуть використовуватись окремі його інструменти), але дасть відносно швидкий, хоча й нетривалий ефект.

Останнім часом в Україні, як і в країнах колишнього Радянського Союзу, істотно збільшився інтерес до питань менеджменту, управління підприємствами, перетворення організаційних структур компаній. На жаль, цей інтерес почав виявлятися нещодавно.

У світовій практиці за останній час створено безліч нових концепцій і методів менеджменту, зокрема реінжиніринг бізнес-процесів (BPR), загальне управління якістю (TQM), збалансована система показників (BSC), статистичне управління процесами (SPC), коучинг, моделі міжнародних стандартів ISO 9000, ISO 14000, ХАССП, «П'ять S», «Шість сигм». Країни пострадянського простору не мають своїх розробок у цій галузі, адже

відсутні напрацьовані виробничі традиції, школи, досвід попередників, немає налагоджених систем менеджменту. Тому українським управлінням належить багато що освоїти із зарубіжних методик, щоб вижити й зберегти конкурентоспроможність.

Безпосередньо концепція ощадливого виробництва є породженням західної промислової культури, синтезом та узагальненням низки передових управлінських практик Сходу й Заходу. Вона включила до свого арсеналу інструменти TPS і пом'якшила, а десь і обмежила (наприклад, довічне наймання) суто японські ментальні умови. При цьому в європейській бізнесовій традиції, наслідуючи Японію, акцентують увагу на мотивації персоналу, зокрема на його участі у створенні оптимальних форм праці. У США ощадливе виробництво передбачає приділення набагато меншої уваги мотиваційній складовій в організації виробництва, ніж в Європі. Підхід компаній США базується на можливості набору працівників невисокої кваліфікації та їхній прискореній підготовці відповідно до потреб швидкого зростання виробництва. Отже, світовий досвід показує, що налагоджене й ефективне виробництво дає змогу будь-якій компанії досягти стратегічних цілей [8].

Якщо спочатку ощадливе виробництво в Японії та на Заході застосовували в галузях із дискретним виробництвом, передусім в автомобілебудуванні, то пізніше концепція була адаптована до умов безперервного виробництва та впроваджена в торгівлі, сфері послуг, комунальному господарстві, сфері охорони здоров'я, збройних силах і державному секторі. Дотримуючись її положень, деякі європейські енергетичні компанії вже зменшили витрати на мільйони доларів.

Привабливість ощадливого виробництва полягає в тому, що система на 80% складається з організаційних заходів і лише на 20% – з інвестицій у технологію. Поступово ощадливість перетворюється на міжнародну філософію менеджменту (Lean Philosophy), спосіб мислення (Lean Thinking) і навіть культуру (Lean Culture) сучасного суспільства.

Головним в ощадливій культурі є спирання на людський чинник, колективну роботу. Суттєву підтримку цього забезпечує емоційне залучення працівників до життя компанії за методом коучінгу. Іншим важливим рушієм є постійне прагнення до досконалості, поліпшення стану за допомогою поступових, але безперервних покращень (кай-дзен). Ощадливість охоплює не лише саме підприємство, організацію, але й клієнтів та постачальників, поширюючись на все суспільство.

На даному етапі культура нашої країни загальною дуже далека від поняття «ощадливість» [9]. Конкурентна перевага українських підприємств може бути забезпечена тільки високою якістю та

низькими витратами. Тому сьогодні потрібно переглянути всю організацію виробництва, щоб виключити всі види витрат.

Найсерйознішою проблемою впровадження ідеології Lean на українських виробництвах є бар'єр у свідомості людей. Ідеологія ощадливого виробництва передбачає, що людина, яка приходить на підприємство, повинна робити те, що необхідно на даний момент, бути універсальним працівником, наприклад сьогодні працювати на одній ділянці, завтра – на іншій. В Україні багато людей вважають, що якщо вони мають певну спеціальність, то не повинні займатися більше нічим іншим, не хочуть вчитися, перебудовуватися.

Важливою частиною мотивації ощадливого виробництва є система оплати праці. Найчастіше в Україні використовується відрядна система оплати, яка не відповідає принципам ощадливого виробництва, тому що, вводячи таку систему, керівництво перекладає відповідальність за ефективну організацію праці на плечі менеджерів середньої ланки. Дуже складно під час побудови ощадливого виробництва знайти грамотного керівника. В управлінні виробничим персоналом існує своя специфіка. Звідси впливають особливості, що виникають в процесі підготовки керівників для виробництва [10; 11].

Все ж таки українські підприємства повільно, але цілеспрямовано рухаються до ощадливості. Цьому сприяють різні передумови та обставини:

1) багаторічна практика діяльності за часів планової економіки в умовах постійної боротьби за економію ресурсів;

2) приватна власність на засоби виробництва за ринкових умов господарювання, що вимагає максимально раціонального використання ресурсів;

3) спричинення ринковими умовами появи та розвитку підприємництва як необхідної складової ринкового механізму господарювання, природа якого сама по собі спрямована на максимальне використання всіх наявних та створення нових можливостей, а також на виявлення наявних або лише потенційних втрат і запобігання їм.

Ці обставини спонукають вітчизняні підприємства, тобто їхніх власників і керівників найвищих ланок, ініціювати проекти впровадження найбільш актуальних сьогодні інструментів управління, заснованих на ідеології ощадливості. Нині вітчизняні промислові підприємства та корпорації впроваджують окремі інструменти ощадливого виробництва та реалізують проекти, які за певними ознаками можна розглядати як початок переходу до управління на засадах ощадливості [6].

Можна також стверджувати, що український бізнес проявляє до принципів ощадливого виробництва дуже великий інтерес, що виявляється в проведенні конференцій, круглих столів та інших

організаційних заходів з обміну досвідом, активними учасниками яких є представники вищої та середньої ланок менеджменту українських та міжнародних компаній, що працюють в Україні.

Загалом можна відзначити, що ідеї ощадливості вже сприйняті багатьма українськими компаніями. На них впроваджуються принципи та інструменти ощадливого виробництва, проте здебільшого вони ще не готові публічно заявляти про власні здобутки в цьому напрямі.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши ситуацію, що склалася в Україні, можемо сказати, що в нашій країні вже з'явилися реальні можливості для застосування концепції ощадливого виробництва, хоча вони досить обмежені. Lean production вже впроваджують деякі підприємства, що стало наслідком усвідомлення важливості менеджменту якості. Великим кроком є той факт, що керівники компаній розуміють необхідність здійснення обдуманих і систематизованих дій для поліпшення роботи підприємства.

Однак поширення концепції Lean обмежується фінансовими проблемами фірм і неповним усвідомленням важливості застосування системи. Деякі керівники намагаються впровадити лише окремі елементи системи, сподіваючись отримати значний результат. Деякі з них недостатньо відповідальним та скрупульозним чином стежать за її впровадженням, через що зазнають фінансових збитків.

Необхідно завжди пам'ятати про те, що цінність товару або послуги визначає споживач, адже це те, за що споживач готовий заплатити гроші, тобто цінні для нього характеристики продукту. На думку споживача, виробник існує для задоволення його, споживача, потреб. Виробник основним завданням має отримання прибутку. Дуже часто виробники забувають, що джерелом прибутку є саме споживач, а для збільшення прибутку застосовують методи, які ніяк не пов'язані з інтересами споживача, в результаті чого відстань між баченням характеристик продукту споживачем і виробником постійно зростає.

Таким чином, для успішного впровадження вищезазначеної системи керівництво компанії має дуже серйозно ставитися до нововведень, ставити цілі постійного поліпшення, цікавитися досвідом подібних вітчизняних та закордонних підприємств. Тільки тоді використання принципів ощадливого виробництва дасть значні результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каличева Н.Є. Проблеми та перспективи розвитку економіки України в сучасній світовій економічній системі. Наука й економіка. 2015. Вип. 4 (40). С. 117–120.
2. Лисицин В.Д., Лисенко О.І., Вовк Ю.С. Роль «ощадливого виробництва» в діяльності підприємства. 2009. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Lisenko_109.htm.
3. Левинсон У., Рерик Р. Бережливое производство: синергетический подход к сокращению потерь. Москва: Стандарты и качество, 2007. 272 с.
4. Шехватов Д. Бережливое производство как элемент стратегий Кайдзен. 2012. URL: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_79/article_3093.
5. Зубенко В.О., Григорян М.Л. Визначення особливостей впровадження концепції «ощадливе виробництво» на підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 49. С. 92–95.
6. Зубенко В.О., Чесноков С.М. Ключові аспекти концепції «ощадливе виробництво» для підприємств залізничного транспорту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 9. С. 77–79.
7. Каличева Н.Є., Науменко М.О. Техніко-економічні особливості застосування концепції «бережливе виробництво» на підприємствах залізничного транспорту. Проблеми міжнародних транспортних коридорів та корпоративної логістики: тези доповідей за матеріалами одинадцятої науково-практичної конференції. Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. № 50. Харків: УкрДАЗТ, 2015. С. 130.
8. Дикань В.Л., Пономарьова Т.В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. № 36. Харків: УкрДАЗТ, 2011. С. 100–105.
9. Дикань В.Л., Компанієць В.В., Полякова О.М. Етичні основи бізнесу: навчальний посібник. Харків: УкрДАЗТ, 2012. 316 с.
10. Компанієць В.В. Стратегія людського розвитку та зміни у підготовці кадрів залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. № 31. Харків: УкрДАЗТ, 2010. С. 204–212.
11. Каличева Н.Є., Ампілогов М.К. Вплив соціальної відповідальності на ефективний розвиток підприємств залізничного транспорту. Проблеми системного підходу в економіці: збірник наукових праць. Вип. 2 (64). Київ: Національний авіаційний університет, 2018. С. 53–57.

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТУ ЗАХОДІВ З МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗГІДНО З ВИМОГАМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

MODEL OF EVALUATION OF EFFECT FROM ACTIONS ON MODERNIZATION OF INDUSTRIAL PRODUCTION INDUSTRY UNDER INFORMATION ECONOMIC REQUIREMENTS

У статті встановлено, що для ефективного розвитку промислового підприємства в умовах інформаційної економіки перш за все має бути здійснено модернізацію виробничої сфери підприємства. Для вирішення цієї проблеми розроблено модель оцінювання ефекту заходів з модернізації виробничої сфери промислового підприємства, яка дає можливість визначити доцільність автоматизації, роботизації та інформатизації виробничо-технологічних процесів промислового підприємства на базі балансування критеріїв максимізації фінансового результату та конкурентоспроможності.

Ключові слова: модель, оцінка, модернізація, виробнича сфера промислового підприємства, інформаційна економіка, автоматизація, роботизація, інформатизація, виробничо-технологічні процеси.

В статье установлено, что для эффективного развития промышленного предприятия в условиях информационной экономики прежде всего должна быть осуществлена модернизация производственной сферы предприятия. Для решения этой проблемы разработана модель оценивания эффекта мероприятий по модернизации производственной сферы промышленного предприятия, которая дает возможность определить целесообразность автома-

тизации, роботизации и информатизации производственно-технологических процессов промышленного предприятия на базе балансировки критериев максимизации финансового результата и конкурентоспособности.

Ключевые слова: модель, оценка, модернизация, производственная сфера промышленного предприятия, информационная экономика, автоматизация, роботизация, информатизация, производственно-технологические процессы.

In the article it is established that for the effective development of the industrial enterprise in the conditions of information economy, first of all, there should be modernization of the production sphere of the enterprise. To solve this problem, a model for assessing the effect of measures to modernize the industrial sphere of an industrial enterprise has been developed, which makes it possible to determine the feasibility of automation, robotization and informatization of industrial-technological processes of an industrial enterprise on the basis of balancing the criteria of maximizing financial results and competitiveness.

Key words: model, estimation, modernization, industrial sphere, industrial enterprise, information economy, automation, robotics, informatization, production and technological processes.

УДК 338.58:65.014

Квілінський О.С.
докторант
Європейський університет

Постановка проблеми. Через постійну мінливість інформаційної економіки та значне відставання пострадянських країн від світових лідерів питання модернізації українських промислових підприємств постійно є актуальним. Після визначення конкурентоспроможності промислового підприємства для його розвитку необхідно здійснити модернізацію виробничої сфери, щоб забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності промислового підприємства в межах галузі або ринку. Проблема модернізації вітчизняної промисловості розглядалась багатьма дослідниками, але аспект розвитку промислового підприємства в процесі його адаптації до інформаційної економіки висвітлений недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт, в яких вирішувались окремі складові цієї проблеми, слід згадати дослідження таких науковців, як Е.І. Шелудько [15], А.О. Касич [6], П.П. Лазановський, Л.І. Багнюк [8], І.С. Грозний [17], А.В. Череп, Н.В. Соловйова [13], Й.М. Петрович, В.З. Борбулевич [10], І.І. Новаківський, Н.С. Луцак, В.З. Борбулевич [9], О.О. Плахотнік [11].

І.С. Грозний пропонує вирішувати проблему розвитку промислових підприємств та їх виробничих процесів на основі когерентного підходу [17].

Е.І. Шелудько проблему розвитку підприємств в умовах інформаційної економіки вирішує шляхом активного використання промислового інжинірингу [15], під яким розуміються автоматизація виробництва та інтеграція систем управління. Причому основною особливістю українських компаній, що здійснюють надання послуг з промислового інжинірингу, визнається їх орієнтація на експорт. Це обумовлене відсутністю координації між бізнесом та інжиніринговими центрами, застарілою культурою управління на промислових підприємствах, нерозумінням керівниками наслідків четвертої промислової революції та особливостей інформаційної економіки, значними крос-функціональними бар'єрами, нестачею ресурсів для здійснення модернізації. Для вирішення перелічених проблем Е.І. Шелудько [15] пропонує фокусування на підприємствах з високою доданою вартістю та створення інжинірингових та кластерів «хай-тек». Але при цьому відсутні пропозиції для промислових

підприємств про те, як саме вони мають вирішувати, які з технологій автоматизації та модернізації їм слід залучати, які джерела ресурсів можуть бути знайдені вітчизняними підприємствами.

А.О. Касич [6] вважає, що модернізація промислових підприємств є стратегічно важливим завданням для держави, а також пропонує вирішувати цю проблему шляхом модернізації виробничого потенціалу через збільшення інвестування до основних засобів та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Причому А.О. Касич пропонує починати модернізацію виробничого потенціалу з підвищення якості кадрових ресурсів, тобто вдосконалення системи управління та стимулювання ініціативи робітників. Але слід відзначити, що ці пропозиції не отримали подальшого розвитку у вигляді формалізованих інструментів для планування та вжиття заходів щодо модернізації виробничого потенціалу.

П.П. Лазановський та Л.І. Багнюк [8] обґрунтували, що вітчизняні науковці не приділяють достатньої уваги питанню модернізації техніки на підприємствах, а також зазначили, що всі види модернізації повинні мати алгоритм виконання, що базується на мережевому плануванні. При цьому в роботі [8] виокремлюють такі етапи технічної модернізації, як аналіз стану устаткування, визначення виду модернізації, визначення виконавців, розробка технічно-економічного обґрунтування, розробка плану модернізації. Незважаючи на доведеність запропонованого підходу до практичної реалізації, слід відзначити, що автори не запропонували універсальних інструментів для розрахунку тривалості кожного з етапів, а також за межами дослідження залишились питання визначення, які саме ланки виробничої сфери потребують модернізації, зв'язку технічної модернізації з розвитком промислового підприємства загалом.

А.В. Череп та Н.В. Соловйова [13] розглянули особливості модернізації з метою розвитку у сучасній економіці машинобудівних підприємств. Як рішення проблеми модернізації машинобудівних підприємств в умовах сучасної економіки вони пропонують здійснення інноваційного розвитку шляхом вдосконалення інформаційного забезпечення та оновлення виробничої бази. Але при цьому як основні напрями пропонуються податкові, митні та інвестиційні рішення, що викликає питання щодо можливості впливу на рівні звичайних підприємств на податкову та митну політику держави.

Й.М. Петрович та В.З. Борбулевич [10] запропонували алгоритм модернізації підприємства, який враховує цілі його розвитку та вплив зовнішнього середовища. В основу цього алгоритму покладено циклічне оновлення стратегічної програми модернізації промислового підприємства та постійне корегування поточних цілей. Але при цьому не враховано особливості інформаційної економіки,

розвиток у якій вимагає використання відповідних інструментів.

І.І. Новаківський, Н.С. Луцак та В.З. Борбулевич [9] встановили, що випереджувальний розвиток в сучасних умовах потребує вдосконалення організаційно-виробничої структури підприємства, розвитку горизонтальних організаційних структур, інтеграції ланцюгів вартості, розроблення центрів відповідальності для аналізу процесів модернізації. Особливої уваги при цьому заслуговує класифікація чинників модернізації, але цей підхід ще потребує доведення до рівня практичних механізмів.

О.О. Плахотнік [11] розглядає такий варіант інформаційної економіки, як сітьова економіка, та пропонує інформаційне забезпечення для управління виробничим потенціалом підприємства в умовах сітьової економіки. Це інформаційне забезпечення має базуватись на трьохрівневій архітектурі, до якої входять система зберігання інформації, система управління виробничим потенціалом, система прийняття рішень. Але слід зауважити, що в цьому підході не розглянуто, як саме має здійснюватися модернізація виробничого потенціалу згідно з вимогами інформаційної економіки.

Також слід відзначити дослідження таких науковців, як О.П. Чукурна [14], Н.Ф. Васильєва, В.Л. Кавура [2; 3], Р.І. Шепетько [16], С.В. Іванов [5; 19; 20], Є.В. Котов [5], В.І. Ляшенко [19–21; 27], Г.Ф. Толмачова [20], Ю.М. Харазішвілі [21], Ю.С. Залознова [21], М.М. Якубовський [27], В. Ляхно, В. Малюков [25], Л. Карпенко, М. Сербов, В. Македона, С. Дробязко [23], С. Кравченко [24], К. Пайонка [26], П. Гловський [18], Б. Каміньська [26; 27], в яких розглянуто особливості розвитку промислових підприємств та оптимізації їх сталого економічного функціонування в умовах неопіндустріальної економіки, а також запропоновано рішення деяких складових цієї багатогранної проблеми. Але слід зазначити, що більшість науковців, які досліджували питання модернізації виробничої сфери промислового підприємства згідно з вимогами інформаційної економіки, залишила поза увагою такі завдання, як необхідність розроблення формалізованого кількісного підходу до обґрунтування напрямів модернізації згідно з наявними саме для досліджуваного підприємства проблемами функціонування в умовах інформаційної економіки. Також недостатньо уваги приділено узгодженню модернізації виробничої сфери промислового підприємства з його загальними цілями розвитку.

Постановка завдання. Отже, існує потреба розроблення механізму модернізації виробничої сфери промислового підприємства згідно з вимогами інформаційної економіки, який має містити інструменти для розвитку підприємства в контексті сучасної економіки та забезпечувати форму-

вання проектів модернізації виробничої сфери, їх взаємоузгодження та координацію планів реалізації, а також контроль виконання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запропонований механізм модернізації виробничої сфери промислового підприємства згідно з вимогами інформаційної економіки враховує результати використання раніше описаного механізму оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства в інформаційній економіці. Отримані оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства є підставами для розробки заходів щодо його розвитку. Механізм модернізації виробничої сфери промислового підприємства згідно з вимогами інформаційної економіки базується на використанні моделі оцінювання ефекту від заходів з модернізації виробничої сфери та моделі узгодження проектів модернізації виробничої сфери (рис. 1).

Моделі оцінювання ефекту заходів з модернізації виробничої сфери є інструментом визначення впливу заходів щодо модернізації виробничої сфери на конкурентоспроможність промислового підприємства та його фінансові результати, а також підготовки підстав для формування проектів з модернізації, які є групами пов'язаних заходів. Необхідність оцінювання конкурентоспроможності та фінансових результатів обумовлена сутністю розвитку підприємства в умовах інформаційної економіки.

З одного боку, промислове підприємство має бути прибутковим для своїх власників, тобто мати зростання прибутку або зростання вартості. З іншого боку, необхідне забезпечення розвитку, тобто покращення стану та траєкторії промислового підприємства в зовнішньому середовищі, яке запропоновано оцінювати як його конкурентоспроможність. Під час модернізації виробничої сфери промислового підприємства в аспекті адаптації до інформаційної економіки можуть бути виокремлені такі загальні заходи:

- роботизація виробничо-технологічних операцій;
- автоматизація контролю виробничо-технологічних операцій;
- використання більш ефективного обладнання;
- вдосконалення виробничих операцій;

– автоматизація планування та надання виробничих завдань.

Під час роботизації виробничо-технологічних операцій здійснюється повна автоматизація виконання робіт. Найкраще роботизації підлягають технологічні процеси, які пов'язані з переміщенням, сортуванням, зварюванням, розпилюванням, фарбуванням виробів [9; 10; 14; 15; 16]. Це відображається на собівартості та якості продукції, адже виключається людський фактор, підвищується безпека виробництва, забезпечується можливість безперервної роботи.

Автоматизація контролю виробничо-технологічних операцій дає можливість контролювати, на якому саме етапі перебуває виробництво продукції, своєчасно реагувати на потреби закупівлі ресурсів, виявляти відхилення від планів у момент їх виникнення. Завдяки автоматизації контролю

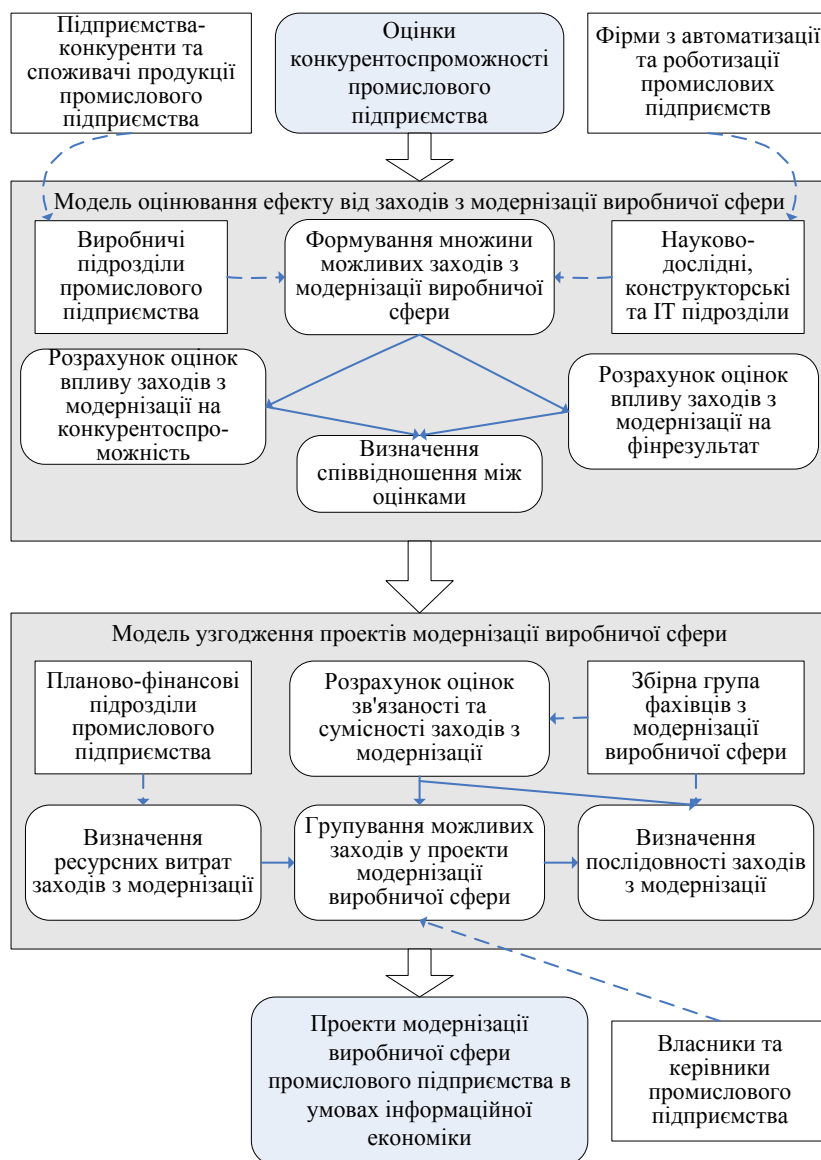


Рис. 1. Механізм модернізації виробничої сфери промислового підприємства згідно з вимогами інформаційної економіки

Джерело: розробка автора

покращується репутація підприємства, адже це дає змогу виконувати замовлення точно у строк. Одним з головних наслідків автоматизації контролю є можливість розрахунку собівартості за кожним видом продукції або операцією, тобто впровадження процесно-орієнтованого управління.

Використання більш ефективного обладнання – це заміна застарілого обладнання на більш сучасне, яке має кращу енергоефективність, менший відсоток браку, більшу продуктивність, кращу ергономічність, можливість інтеграції до автоматизованих систем управління підприємством та дообладнання необхідними датчиками. Така модернізація має прямий вплив на фінансову ефективність промислового підприємства.

Вдосконалення виробничих операцій стосується здебільшого не обладнання, а безпосередньо дій робітників та алгоритмів здійснення операції з оброблення сировини. Завдяки використанню новітніх методів збору та обробки даних звичайні можуть бути переосмислені по-новому виробничі операції, визначені їх слабкі місця, розроблені більш досконалі алгоритми дій.

Автоматизація планування та надання виробничих завдань дає можливість скоротити ланцюги управління. Це веде до зменшення кількості помилок та викривлень інформації під час її руху від нижчих ланок до керівництва та у зворотному напрямку. Також це впливає на якість автоматизованого контролю виробництва.

З перелічених видів заходів формується множина можливих заходів з модернізації виробничої сфери. Пропозиції щодо заходів можна отримувати з двох джерел. Першим джерелом є безпосередньо робітники та керівники виробничих підрозділів, які описують проблеми, що виникають у них в процесі виробничої діяльності, та можливі напрями їх вирішення. Другим джерелом є спеціалізовані підрозділи, зокрема конструкторські бюро, науково-дослідні департаменти, IT-підрозділи. Ці підрозділи пропонують заходи з модернізації в результаті дослідження технологій, які вже існують у світі у підприємств-лідерів або у спеціалізованих компаній з автоматизації та роботизації, а також обґрунтовують їх можливість використання на вітчизняних підприємствах.

Для кожного із запропонованих заходів здійснюються розрахунки таких оцінок, необхідних для подальшого оцінювання проектів:

- оцінка впливу заходів з модернізації на фінансові результати промислового підприємства;
- оцінка впливу заходів з модернізації на конкурентоспроможність.

Розрахунок оцінок впливу заходів з модернізації на фінансові результати промислового підприємства здійснюється через оцінювання того, як кожен із заходів впливає на доходи та видатки підприємства. В результаті може бути оцінено вплив

на прибуток підприємства. Для кожного заходу з модернізації пропонується розраховувати середні результати у стратегічному діапазоні планування за декілька років. Це дасть змогу врахувати як витрати на впровадження заходів, так і їх ефект. Найбільш придатним для такого оцінювання є показник чистої приведеної вартості [7]:

$$NPV^z = \sum_t \left(\frac{V_t^{z,\Delta+} - V_t^{z,\Delta-}}{(1+r)^t} \right) - V^z,$$

де NPV^z – чиста приведена вартість z-го заходу з модернізації виробництва;

$V_t^{z,\Delta+}$ – збільшення валових доходів промислового підприємства внаслідок вжиття z-го заходу з модернізації виробництва;

$V_t^{z,\Delta-}$ – збільшення валових витрат промислового підприємства внаслідок вжиття z-го заходу з модернізації виробництва;

V^z – витрати на здійснення модернізації виробничої сфери промислового підприємства.

На кожен з наведених складових чистої приведеної вартості мають особливі впливи заходи з модернізації. Типові впливи заходів з модернізації виробничої сфери на фінансові результати промислового підприємства наведено в табл. 1.

Наступною складовою моделі оцінювання ефекту заходів з модернізації виробничої сфери є розрахунок оцінок впливу заходів з модернізації на конкурентоспроможність промислового підприємства. Якщо загалом розвиток промислового підприємства впливає на усі чотири запропоновані напрями конкурентоспроможності (ступінь автоматизації виробництва, ступінь представлення підприємства в інформаційному просторі, ступінь інформатизації бізнес-процесів, абсолютна оцінка спроможності впроваджувати нові технології), то модернізація виробничої сфери здебільшого пов'язана з автоматизацією виробництва та частково з інформатизацією бізнес-процесів. Тому необхідно мати інтегрований показник, який відображає вплив заходу з модернізації виробничої сфери на ці складові загальної конкурентоспроможності підприємства в умовах інформаційної економіки.

Через те, що розрахунок показників автоматизації та інформатизації з урахуванням кожного процесу та його внеску до випуску продукції є працемістким та складним, пропонується під час попереднього оцінювання впливу заходів з модернізації оцінювати лише охоплення кожного з заходів. Таким чином, інтегрований показник може бути розрахований за формулою:

$$CMP^z = \sum_i (c_i^z \cdot k_i^z),$$

де CMP^z – інтегрований показник, який відображає вплив z-го заходу з модернізації виробничої сфери на складові загальної конкурентоспро-

Таблиця 1

**Типові впливи заходів з модернізації виробничої сфери
на фінансові результати промислового підприємства**

Напрямок модернізації виробничої сфери	Наслідки модернізації		
	Постійні доходи	Постійні витрати	Витрати на розроблення та впровадження
Роботизація виробничо-технологічних операцій	Збільшення реалізації продукції через покращення якості та обсягів виробництва.	Зниження витрат на робочу силу.	Закупівля виробничого обладнання, наймання необхідного персоналу.
Автоматизація контролю виробничо-технологічних операцій	Збільшення реалізації продукції через покращення якості.	Менший відсоток браку та нещасних випадків.	Закупівля виробничого обладнання, навчання персоналу.
Використання більш ефективного обладнання	Збільшення реалізації продукції через збільшення обсягів виробництва за той же проміжок часу.	Зменшення витрат енергії та матеріалів, зниження витрат на робочу силу.	Закупівля виробничого обладнання, навчання персоналу.
Вдосконалення виробничих операцій	Збільшення реалізації продукції через збільшення обсягів виробництва за той же проміжок часу.	Зменшення витрат на робочу силу.	Перенавчання персоналу.
Автоматизація планування та надання виробничих завдань	Прискорення виконання планів.	Зменшення витрат від браку.	Навчання персоналу, закупівля програмного забезпечення.

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

**Коефіцієнти зв'язку між типами заходів та складовими
конкурентоспроможності підприємства в умовах інформаційної економіки**

Показники	Тип заходу з модернізації				
	Роботизація виробничо-технологічних операцій	Автоматизація контролю виробничо-технологічних операцій	Використання більш ефективного обладнання	Вдосконалення виробничих операцій	Автоматизація планування та надання виробничих завдань
Надходження виробничих завдань	0,1	0,0	0,0	0,1	0,3
Виконання виробничих завдань	0,2	0,0	0,3	0,2	0,0
Контроль виконання виробничих завдань	0,1	0,3	0,0	0,0	0,3
Наявність формалізованого опису бізнес-процесу	0,1	0,05	0,2	0,2	0,1
Наявність супровідного електронного документообігу бізнес-процесу	0,1	0,05	0,1	0,1	0,05
Відображення стану виконання бізнес-процесу	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1
Відображення відповідальних за виконання бізнес-процесу	0,0	0,1	0,2	0,2	0,05
Наявність автоматизованої системи попереджень про відхилення від графіку виконання бізнес-процесів	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1

Джерело: розробка автора

можності підприємства в умовах інформаційної економіки;

c_i^z – ступінь охоплення виробництва z -м заходом (від 0 до 1, де 1 – це охоплення усіх виробничих процесів);

k_i^z – коефіцієнт зв'язку між типом z -го заходу та складовими загальної конкурентоспроможності підприємства в умовах інформаційної економіки.

Коефіцієнти зв'язку між типами заходів та складовими конкурентоспроможності підприємства в умовах інформаційної економіки визначено за результатами дослідження типових проектів з модернізації вітчизняних промислових підприємств, насамперед машинобудівних. Запропоновано для розрахунку коефіцієнти наведено в табл. 2.

Таким чином, результатом оцінювання ефекту заходів з модернізації виробничої сфери є пара значень для кожного з можливих заходів. Залежно від першочергових цілей власників підприємства важливість кожної складової з цієї пари оцінок може змінюватись. Якщо промислове підприємство не має значних фінансових запасів або є можливість близької кризи, то більш важливим є показник впливу на фінансовий результат. Якщо ж власники промислового підприємства зацікавлені в довгостроковому стратегічному розвитку в умовах інформаційної економіки, то більш важливим є показник впливу заходів з модернізації виробничої сфери на конкурентоспроможність підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновано будувати механізм модернізації виробничої сфери промислового підприємства згідно з вимогами інформаційної економіки на базі використання моделі оцінювання ефекту заходів з модернізації виробничої сфери. Модель оцінювання ефекту заходів з модернізації виробничої сфери є інструментом визначення впливу заходів щодо модернізації виробничої сфери на конкурентоспроможність промислового підприємства та на його фінансові результати, а також підготовки підстав для формування проектів з модернізації, які є групами пов'язаних заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев В.Е., Таланов А.В. Графы и алгоритмы. Москва: ИНТУИТ, 2016. 154 с.
2. Васильева Н.Ф., Кавура В.Л. Машинобудування як матеріально-технічна основа неоіндустріальної економіки України. Економіка промисловості. 2014. № 4. С. 88–96.
3. Васильева Н.Ф. Неоіндустріалізація України в контексті розвитку ІТ-сфери. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. 2015. С. 56–66.
4. Гришина Ю.В., Прокопенко Р.В. Концепция сбалансированного управления целеполаганием на промышленных предприятиях. Современный научный вестник. 2013. № 12 (151). С. 11–15.
5. Иванов С.В., Котов Є.В. Оцінка перспектив неоіндустріальної модернізації промислового

регіону. Вісник економічної науки України. 2016. № 1. С. 61–70.

6. Касич А.О. Дослідження модернізаційних процесів на машинобудівних підприємствах України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2018. Вип. 28 (1). С. 103–107.

7. Коган А.Б. Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций: монография. Новосибирск: ИГАСУ (Сибстрин), 2012. 95 с.

8. Лазановський П.П., Багнюк Л.І. Розроблення алгоритму організації процесу модернізації техніки в системі операційного менеджменту підприємства. Наукові записки [Української академії друкарства]. 2017. № 1. С. 126–132.

9. Новаківський І.І., Лушак Н.С., Борбулевич В.З. Перспективи модернізації вітчизняних промислових підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2016. № 3. С. 230–245.

10. Петрович Й.М., Борбулевич В.З. Модернізація промислових підприємств та її інноваційне забезпечення. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2016. № 1. С. 106–116.

11. Плахотник О.О. Інформаційне забезпечення управління виробничим та фінансовим потенціалом металургійних підприємств в умовах сільової економіки. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1(2). С. 232–238.

12. Прокопенко Р.В., Шишацкий Д.В. Концептуальный подход к моделированию налоговых реакций корпоративных структур. Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2014. № 1 (91). С. 18–19.

13. Череп А.В., Соловйова Н.В. Модернізація організації виробництва підприємств машинобудування на засадах інноваційного розвитку. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2016. № 3. С. 63–66.

14. Чукурна О.П. Напрямки розвитку машинобудівної галузі в контексті неоіндустріалізації. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 177–184.

15. Шелудько Е.І. Розвиток промислового інжинірингу як ключова умова комплексної модернізації промислових підприємств. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 34 (1). С. 112–122.

16. Шепетько Р.І. Неоіндустріалізація як фаза технологічного розвитку реального сектору економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 8. С. 29–33.

17. Грозний І.С. Необхідність проведення реінжинірингу виробничих процесів в управлінні якістю розвитку промислових підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 10. С. 31–34.

18. Głowski P., Kvilinskyi O.S. (Eds.). Economic transformation in Ukraine: comparative analysis and European experience. Consilium Ltd., Warsaw, Poland. 2017. URL: https://institute-icd.org/wp-content/uploads/2016/07/Monografia_Kvilinskyi.pdf#page=1.

19. Ivanov S., Liashenko V., Kamińska B., Kvilinskyi O. Konceptja oceny modernizacji. European Cooperation. 2017. № 12 (19). P. 86–101. URL: <http://european-cooperation.eu/index.php/EC/issue/view/2012-19>.

20. Ivanov S., Lyashenko V., Tolmacheva A., Kvilinskyi O. Właściwości modernizacji sfery przedsiębiorczej w kontekście państwowej polityki gospodarczej na Ukrainie. European Cooperation. 2016. № 3 (10). P. 9–34. URL: <http://european-cooperation.eu/index.php/EC/issue/view/11/3-10>.

21. Kharazishvili Y., Lyashenko V., Zaloznova Y., Kvilinskyi O. Impact of infrastructure component on socioeconomic approach to modernization of the region. European Cooperation. 2016. № 8 (15). P. 108–119. URL: <http://european-cooperation.eu/index.php/EC/issue/view/16/8-15>.

22. Kwilinski A. Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics. Thai Science Review. 2017. Autumn. P. 85–90. NongKhangphlu Sub District, Bangkok, Thailand. URL: <https://zenodo.org/record/1414236>.

23. Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies / L. Karpenko, M. Serbov, A. Kwilinski, V. Makedon, S. Drobyazko. Academy of Strategic Management Journal. 2018. № 17 (5), 1939-6104-17-5-271: 1-7. URL: <https://www.abacademies.org/articles/Methodological-platform-of-the-control-mechanism-1939-6104-17-5-271.pdf>.

24. Kvilinskyi O., Kravchenko S. Optimization of innovative project realization conditions. Zeszyty

Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie. 2016. № 70. P. 101–111. URL: http://www.zeszyty.fem.put.poznan.pl/numery/ZN_OiZ_PP_70_07.pdf.

25. Model of Managing of the Procedure of Mutual Financial Investing in Information Technologies and Smart City Systems / V. Lakhno, V. Malyukov, T. Bochulia, Z. Hipters, A. Kwilinski, O. Tomashevskaya. International Journal of Civil Engineering and Technology (IAEME). 2018. № 9 (8). P. 1802–1812. URL: http://www.iaeme.com/MasterAdmin/UploadFolder/IJCIET_09_08_181/IJCIET_09_08_181.pdf.

26. Pająk K., Kamińska B., Kvilinskyi O. Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2016. № 2 (21). P. 204–217. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i21.91052>.

27. Yakubovskiy M., Lyashenko V., Kamińska B., Kvilinskyi O. Economy modernization of industrial regions (based on the example of Ukraine). Economic transformation in Ukraine: comparative analysis and European experience. 2017. P. 12–29. URL: https://institute-icd.org/wp-content/uploads/2016/07/Monografia_Kvilinskyi.pdf#page=12.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

METHODICAL RECOMMENDATIONS ON ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY BASED ON THE EXAMPLE OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY ENTERPRISE

У статті розглянуто питання оцінювання фінансової стійкості на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано підходи до визначення фінансової стійкості, складено класифікацію методик. Проаналізовано фінансову стійкість за методиками на прикладі підприємства фармацевтичної промисловості, розглянуто переваги й недоліки кожної з них. Обґрунтовано доцільність використання комплексного підходу до оцінювання фінансової стійкості, запропоновано методики, які необхідно включити до системи моніторингу підприємств.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, фармацевтична промисловість, платоспроможність, аналіз, методика, комплексна оцінка.

В статье рассмотрены вопросы оценивания финансовой устойчивости на отечественных предприятиях. Проанализированы подходы к определению финансовой устойчивости, составлена классификация методик. Проанализирована финансовая устойчивость по методикам на примере предприятия фармацевтической промышленности, рассмотрены преимущества

и недостатки каждой из них. Обоснована целесообразность использования комплексного подхода к оцениванию финансовой устойчивости, предложены методики, которые необходимо включить в систему мониторинга предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, фармацевтическая промышленность, платежеспособность, анализ, методика, комплексная оценка.

The article deals with the issues related to the assessment of financial stability in domestic enterprises, in particular, the approaches to the definition of financial stability and the classification of methods. A comprehensive analysis of financial stability by methods on the example of the pharmaceutical industry, the advantages and disadvantages of each of them. The expediency of using an integrated approach for assessing financial stability is substantiated and the methods that need to be included in the monitoring system of enterprises are proposed.

Key words: financial stability, financial condition, pharmaceutical industry, solvency, analysis, methodology, integrated assessment.

УДК 658.152:615.1

Кракос Ю.Б.

к. е. н., доцент кафедри фінансів
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Вепренцова К.А.

магістр
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Постановка проблеми. Сьогодні підприємства працюють у мінливому економічному середовищі, тому під час прогнозування діяльності підприємства фінансовому менеджеру необхідно враховувати фактор ризику неплатоспроможності та приймати рішення стосовно поліпшення фінансового стану на початку погіршення основних показників, бо неправильна оцінка фінансової стійкості веде до збільшення кредитних зобов'язань та збитків. Отже, за інших рівних умов серед підприємств мають перевагу ті, що здатні швидко пристосовуватися до змін під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду проблем поліпшення фінансового стану, зокрема створенню умов для забезпечення фінансової стійкості підприємства, створенню методик для ефективного оцінювання, приділяється достатня увага вчених, а саме над цим питанням працювали Н.М. Гапак, С.А. Капштан, Н.П. Кондраков, М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.О. Яцишин, І.П. Отенко, Н.П. Борецька, К.В. Міщенко, Є.Ю. Фаянцева, Т.В. Ковальова, А.В. Зенкіна, Е.Е. Чупандіна, Д.С. Биджоян, Т.К. Богданова, О.І. Тодорова, Т.А. Мазуренко та інші науковці.

Безліч досліджень свідчить про те, що таке комплексне поняття не можна оцінювати одностороннім чином, тому виникає необхідність систематизації теоретичних підходів до оцінювання стійкості, за результатами якої можна буде запропонувати рекомендації.

Постановка завдання. Метою статті є комплексний огляд теоретичних підходів (методик) до оцінювання фінансової стійкості підприємства; аналіз фінансової стійкості за запропонованими методиками на прикладі підприємства фармацевтичної промисловості; надання рекомендацій щодо доцільності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість є одним з компонентів економічної стійкості підприємства, за допомогою якого воно може «забезпечити процес відтворення виробництва під дією різних дестабілізуючих факторів» [1, с. 176], а також одним з найважливіших факторів оцінювання його платоспроможності та конкурентоспроможності.

Фармацевтична галузь – одна з найперспективніших галузей у світі, яка відрізняється великою наукоємністю та розвиненою кооперацією, а також є показником соціально-економічного розвитку країни [2, с. 347], тому вона повинна стати одним з лідерів промислового сектору України. Оскільки рентабельність прямо пов'язана з отриманням прибутку, порівняємо динаміку рівня рентабельності від усієї діяльності (чистої) та операційної для промислових та фармацевтичних підприємств за період з 2010 р. по січень-березень 2018 р. (рис. 1).

В результаті аналізу рівня рентабельності операційної діяльності, який показує здатність підприємства отримувати прибуток, виявлено, що середнє значення цього показника з 2010 р. по березень 2018 р. для фармацевтичних підприємств складає 15,6%, а для промислових підприємств – 4,12%. Високий рівень цього показника вказує на те, що дохід від операційної діяльності зростає швидше, ніж витрати на неї.

Аналіз рентабельності усієї діяльності підприємства (чистої), яка характеризує ефективність усіх видів діяльності підприємства, за 2010–2016 рр. показав, що для промислових підприємств спостерігається негативна динаміка (максимальне значення за період у 2011 р. становить 1,7%, а мінімальне у 2014 р. – мінус 9,4%), а для фармацевтичних підприємств – позитивна

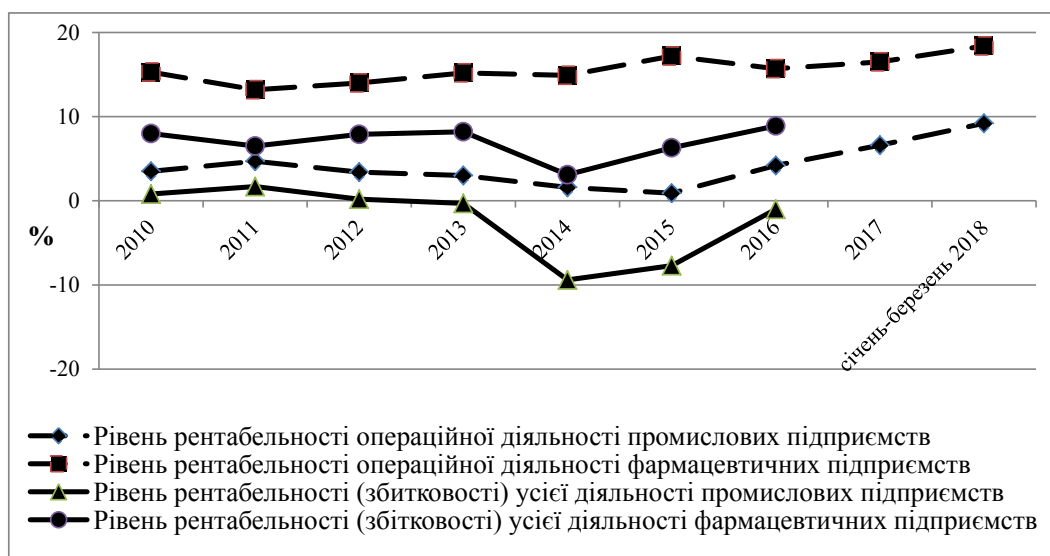


Рис. 1. Рівень рентабельності операційної та усієї діяльності підприємств України

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [3, с. 370–372; 4]

(максимальне значення у 2016 р. становить 8,9%, а мінімальне у 2014 р. – 3,1%).

В період спаду економіки пріоритетом на національному рівні є забезпечення сталого розвитку виробництва, зокрема тих галузей, що успішним та динамічним чином розвиваються. Базою дослідження вибрано Харківське підприємство по виробництву імунобіологічних та лікарських препаратів ПАТ «Фармстандарт-Біолік», яке є «єдиним вітчизняним виробником, що випускає вакцини для профілактики дифтерії, правця та кашлюку» [5]. Отже, можна вважати

забезпечення його стабільного функціонування пріоритетним серед інших фармацевтичних підприємств.

Фінансова стійкість залежить від ефективного використання внутрішніх ресурсів підприємства, а саме тих, за чий рахунок формуються матеріально-виробничі запаси. В разі фінансування запасів за рахунок власних оборотних коштів, які визначаються як різниця між власним капіталом та необоротними активами, можна вважати, що виконується «мінімальна умова фінансової стійкості» [1, с. 178].



Рис. 2. Динаміка обсягу ВОК підприємства за 2011–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [6]



Рис. 3. Класифікація методик оцінювання фінансової стійкості

Джерело: складено авторами на основі джерел [1; 7–10]

Таблиця 1

**Нормативні значення коефіцієнтів
для фармацевтичної галузі**

Показник	Нормативне значення
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансової стійкості	≥ 1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\geq 0,2$
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	$\geq 0,5$
Коефіцієнт мобільності	≥ 1
Коефіцієнт поточної ліквідності	≥ 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$
Коефіцієнт забезпечення ВОК	$\geq 0,1$
Індекс постійного активу	≈ 1

Насамперед треба визначити рівень фінансової стійкості ПАТ «Фармстандарт-Біолік» за цією умовою. Для цього проаналізовано звітність підприємства з метою виявлення впливу зміни власного капіталу, необоротних активів на наявність власних оборотних коштів (ВОК) (рис. 2). З 2014 р. у підприємства спостерігається хронічна нестача ВОК, можна сказати, що воно перебуває в зоні ризику втрати стійкості.

Оскільки існує необхідність ретельного аналізу стійкості підприємства, проаналізовано економічну літературу та складено класифікацію методик, які пропонують науковці для оцінювання фінансової стійкості (рис. 3).

Серед зазначених методик тільки графічний метод наочно демонструє фінансовий стан підприємства та дає змогу виокремити «сигнальні» зони під час аналізу фінансової стійкості. Таку методику можна включати в систему моніторингу роботи підприємства для своєчасного реагування на негативні зміни. Для побудови «пелюсткової» діаграми на першому етапі сформуємо систему показників, які, на нашу думку, характеризують стабільність підприємства найбільше (табл. 1) [7, с. 127–129; 9, с. 140; 10, с. 50–63].

На другому етапі побудуємо графік, використовуючи офіційну звітність підприємства [6], для порівняння поточного та оптимального рівнів фінансової стійкості з метою виявлення небезпечних відхилень (рис. 4).

За результатами зміни коефіцієнтів на діаграмі виявлено, що у 2016–2017 рр. тільки чотири коефіцієнти перебували в межах допустимих граничних значень (коефіцієнти мобільності, абсолютної

та поточної ліквідності, індекс постійного активу). Динаміка індексу постійного активу свідчить про зменшення частки власних коштів, які спрямовані на покриття необоротних активів, тобто основної частини виробничого потенціалу підприємства.

Перевищення позикових коштів над власними свідчить про нестійкий фінансовий стан і відносну залежність від зовнішніх фінансових джерел, що спостерігалось у 2016 р., але у 2017 р. ситуація поліпшилася, проте операційна діяльність фінансується більшою мірою за рахунок зобов'язань, а не оборотних активів.

Для того щоб продемонструвати результати узагальнюючого аналізу оцінювання фінансової стійкості підприємства ПАТ «Фармстандарт-Біолік» за всіма запропонованими методиками (рис. 3), автори склали табл. 2.

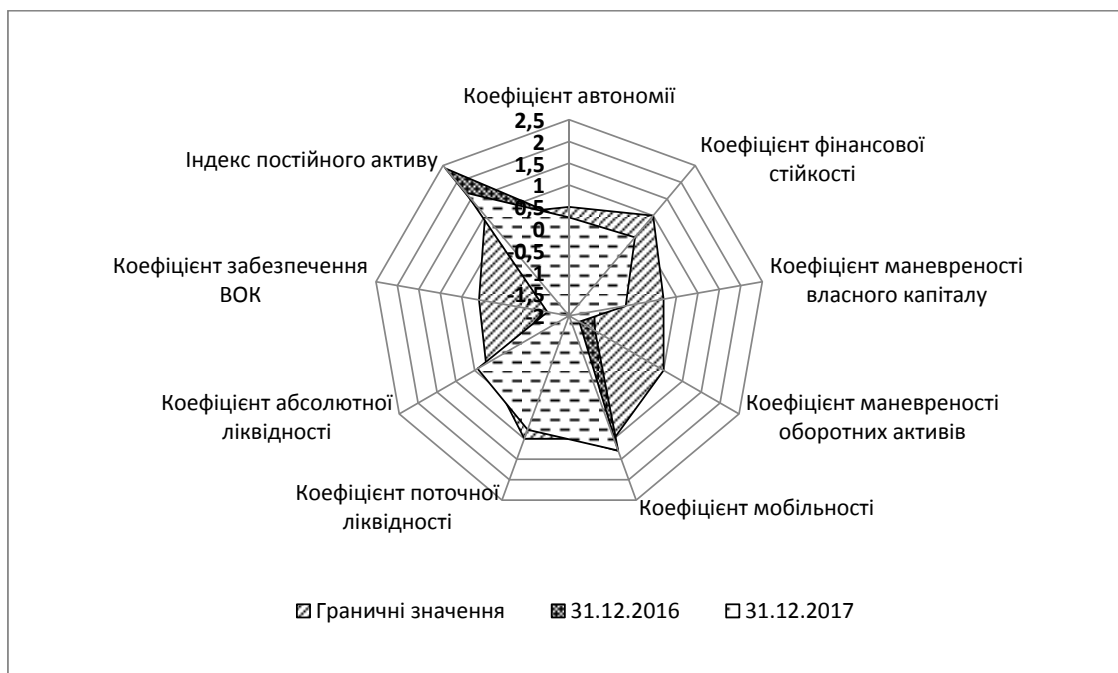


Рис. 4. Динаміка рівня фінансової стійкості підприємства за 2016–2017 рр.

Таблиця 3

Переваги та недоліки методик оцінювання фінансової стійкості підприємств

Методика	Переваги	Недоліки
Забезпечення запасів джерелами фінансування	– Повний огляд фінансового стану; – найбільш точна оцінка фінансової стійкості; – простота використання.	– Не включає інші економічні складові діяльності підприємства; – дієва на короткий час.
Метод експрес-аналізу	– Аналіз фінансової стійкості в динаміці; – поєднання багатовекторних абсолютних показників.	– Не включає відносні показники; – не дає можливості оцінити ефективність діяльності підприємства в перспективі.
Розрахунок чистих активів	– Надання інформації про реальні активи, які перебувають у власності підприємства; – усунення абстрактності.	– Не враховує ефективність роботи підприємства; – має перспективи розвитку, які важко оцінити.
Коефіцієнтний метод	– Включення розрахунку основних параметрів діяльності підприємства; – повний аналіз усіх факторів, що впливають на фінансову стійкість.	Велика кількість коефіцієнтів виключає можливість однозначно оцінити стан фінансової стійкості.
Оцінка левериджів	– Визначення впливу витрат на прибуток підприємства та оптимальну структуру капіталу; – демонстрація ефективності використання позикових коштів.	– не має нормативних значень; – має складність аналізу та прогнозування.
Аналіз стабільного зростання	Висвітлення напрямку розвитку підприємства та ефективності розподілу коштів між окремими статтями балансу.	В разі нестабільності підприємства темпи приросту мають високу волатильність.
Інтегральні методики	Розгляд показників у взаємозв'язку.	Не враховують особливості галузі.
Методика скорингу Д. Дюрана	– Аналіз стійкості та кредитоспроможності; – довгострокова перспектива.	Не виявлена актуальність щодо застосування до вітчизняних підприємств.
Оцінка запасу ФС та порогу рентабельності	– демонструє здатність підприємства генерувати потік фінансів; – оцінює якість управління фінансовими ресурсами.	– точний розрахунок за незмінності усіх факторів в аналізованому періоді; – не враховує невитратні показники рентабельності.
Графічний метод	Сприяння апробації та прискоренню одержання кількісних та якісних показників.	Не має однозначного підходу до визначення граничних значень.

Джерело: розроблено авторами

Результат більшості методик опинився на грані типів фінансової стійкості та не дав однозначної відповіді щодо її стану. Оскільки в будь-якому аналізі враховують помилки, то стосовно нашого дослідження врахуємо, що в кожній із запропонованих методик існують свої переваги та недоліки, а також визначимо їх у табл. 3.

Вважаємо, що кожна з методик разом і окремо представляє певну картину фінансового стану підприємства, його фінансів, а для повної характеристики недостатньо використовувати тільки деякі методики аналізу. Таким чином, практично обґрунтовано доцільність використання комплексного підходу до оцінювання фінансової стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Під час проведеного оцінювання отримано неоднозначний результат, що підтверджує недостатність однієї методики для повної характеристики фінансової стійкості підприємства. Аналіз показав, що керівникам підприємств для своєчасного виявлення проблем фінансової стійкості необхідно використовувати такі методики:

– методика експрес-аналізу, тому що вона проста у використанні, базується на результатах бухгалтерської звітності, але поєднує багато-

векторні показники, які дають змогу аналізувати динаміку;

– графічний метод, тому що він дає можливість об'єднати різноманітні показники фінансової стійкості, побачити недоліки в роботі підприємства в поточному періоді та здійснити прогноз.

Зовнішнім зацікавленим особам (кредиторам, інвесторам, аналітикам, банківським та фінансовим установам) інформативніше використовувати:

– аналіз забезпечення запасів джерелами фінансування, оскільки він надає повний огляд фінансового стану та найбільш точний стан фінансової стійкості на даний момент часу;

– аналіз стабільного зростання, тому що він дає змогу побачити вектор розвитку підприємства за деякий час та оцінити ефективність використання коштів підприємством.

Рекомендуємо включати методики в системи моніторингу фінансового стану підприємств, що дасть можливість вчасно реагувати на будь-які відхилення. Збереження достатнього рівня фінансової стійкості допоможе підприємствам отримувати стабільні прибутки та використовувати вільні фінансові ресурси на розвиток виробництва, впровадження нових оригінальних ліків та препаратів.

Матричне зображення результатів оцінювання фінансової стійкості підприємства

Тип фінансової стійкості	Рік	Зарубіжні методики						Вітчизняні методики				
		Експрес-аналіз	Оцінка левириджів	Аналіз стабільного зростання	Скоринг Дюрана	Інтегральний метод Н.П. Кондрікова	Запас ФС та порогу рентабельності	Аналіз забезпечення запасів джерелами фінансування	Аналіз чистих активів	Коефіцієнтний метод	Інтегральний метод М.Д. Білика, О.В. Павловської та ін.	Графічний метод
Абсолютна	2015											
	2016											
	2017			X								
Нормальна	2015					X					X	
	2016			X			X					
	2017						X		X			
Нестійкий стан	2015		X				X					X
	2016		X		X	X			X	X	X	X
	2017		X			X				X	X	X
Кризовий стан	2015	X		X	X			X	X	X		
	2016	X						X				
	2017	X			X			X				

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вепренцова К.А. Особливості визначення фінансової стійкості на прикладі підприємств фармацевтичної промисловості. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2018. № 1 (51). С. 176–182.
2. Бердар М. Стратегії конкурентоспроможності продукції підприємств фармацевтичної галузі України. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. № 1 (28). С. 346–358.
3. Діяльність суб'єктів господарювання у 2016 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 628 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт ПАТ «Фармстандарт-Біолік». URL: <http://www.biolik.com.ua/helo.php>.
6. Офіційна звітність ПАТ «Фармстандарт-Біолік». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/01973452>.
7. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / заг. ред. І.О. Школьник І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
8. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2014. № 1 (42). С. 191–196.
9. Зенкина А.В., Чупандина Е.Е. Анализ существующих методик оценки финансовой устойчивости фармацевтических организаций. Научные ведомости БелГУ. Серия: Медицина. Фармация. 2015. № 10 (207). С. 138–143.
10. Отенко І.П., Азаренко Г.Ф., Іващенко Г.А. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

PRECONDITIONS FOR EFFECTIVE LAND USE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

УДК 332.3:338.432

Маркіна І.А.

д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія
Кобченко М.Ю.
аспірант
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто передумови ефективного землекористування аграрних підприємств у системі соціально-економічного розвитку України. Досліджено засоби розкриття значного потенціалу до підвищення рівня екологічності національних аграрних підприємств. Отримання статусу спеціальної сировинної зони через оптимізацію землекористування визначено першим кроком до організації органічного виробництва як соціально орієнтованого напрямку розвитку економіки.

Ключові слова: управління, ефективність, землекористування, розвиток, екологічність.

В статье рассмотрены предпосылки эффективного землепользования аграрных предприятий в системе социально-экономического развития Украины. Исследованы средства раскрытия значительного потенциала повышения уровня экологичности национальных аграрных предприятий.

Получение статуса специальной сырьевой зоны посредством оптимизации землепользования определено первым шагом к организации органического производства как социально ориентированного направления развития экономики.

Ключевые слова: управление, эффективность, землепользование, развитие, экологичность.

The article considers the prerequisites for effective land use of agricultural enterprises in the system of socio-economic development of Ukraine. Possible means to disclose the significant potential to improve the level of environmental friendliness of national agricultural enterprises are investigated. Obtaining the status of a special raw material zone through optimization of land use is determined by the first step towards organizing organic production as a socially-oriented direction of the national economic development.

Key words: management, efficiency, land use, development, environmental friendliness.

Постановка проблеми. Проблемою сучасного управління землекористуванням сільськогосподарських підприємств є використання переважно так званих перешкодних способів управління господарськими процесами у вигляді встановлення нормативів, жорстких правил користування. Недоліком такого підходу є те, що вони потребують постійної підтримки ревізійної діяльності для стримування природного супротиву економічних агентів. Таким чином, сучасний та ефективний метод управління ефективністю повинен ґрунтуватися на розробленні моделей природної підтримки необхідних соціально-економічних та екологічних пропорцій, тобто створенні передумов зацікавленості економічних агентів у самоініціативності до збереження природи земельних ресурсів, що актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як зазначено в законодавстві, землекористування – це визнані законом можливості використання земельної ділянки землекористувачем (власником або орендарем) та її корисних властивостей для провадження підприємницької та іншої діяльності шляхом [3] вільного господарювання (ст. 95); раціональної організації території (ст. ст. 181–186); захисту земель від процесів руйнування і забруднення (ст. ст. 205–206); використання загальнопоширених корисних копалин, що є на ділянці (ст. 95). При цьому сільськогосподарське значення в законодавстві України визначено як пріоритетне.

Звідси випливає, що ефективно землекористування – це форма та відповідні їй методи використання земель, що забезпечують оптимальні параметри екологічних та соціально-економічних функцій територій. Іншими словами, це ефективно використання земельних ділянок, під яким розуміється отримання максимальної користі з одиниці площі без порушення їх природної якості та суспільної цінності [1; 5; 6]. Тому забезпечення ефективного землекористування означає землекористування, яке не погіршує кількісних характеристик земель.

Забезпечити ефективно землекористування – це організувати таке використання земель, за якого зберігаються площі сільськогосподарських угідь, не допускається зниження їх родючості, забезпечується належне використання земель, тобто землекористування, відповідно до вимог законодавства, здійснюється як компактна забудова, що не викликає погіршення стану інших природних об'єктів, забезпечує цільове та своєчасне використання земель, що найкращим чином відповідає природно-кліматичним та географічним властивостям конкретних земельних ділянок [8; 10]. Сучасний механізм землекористування базується на системі технологій, методів, технік поводження із землею. В сільському господарстві їх систематизація втілюється у системі землеробства.

Система землеробства – це система землекористування, що є комплексом взаємозв'язаних

агротехнічних, меліоративних та організаційних заходів, що характеризуються інтенсивністю використання землі, способів відновлення та підвищення родючості ґрунту з метою отримання високих та стійких врожаїв сільськогосподарських культур, як наслідок, високого прибутку. Сучасні інтенсивні системи землеробства спрямовані на ефективне використання землі та інших ресурсів з метою одержання у конкретних природних та економічних умовах максимальної кількості сільськогосподарської продукції найвищої якості з найменшими затратами. Спрямовані вони також на боротьбу з посухою, ерозією ґрунтів, забезпечення екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища.

Багато країн, а саме найбільш економічно і технічно розвинених, вже впродовж багатьох десятиліть йдуть шляхом біологізації та екологізації землеробства. В минулі роки Україна була відмежована від світових тенденцій в таких питаннях через ідеологізацією власних досягнень, директивність виконання агрорекомендацій, низькі ціни на енергоносії. Це сприяло застосуванню високозатратних і низькоефективних технологій в час, коли економіка ще вважалася міцною [4].

Аграрний сектор економіки, базовою складовою якого є сільське господарство, засноване на сталому ефективному землекористуванні, формує продовольчу, у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та створення соціально-економічних умов сільського розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження передумов ефективного землекористування аграрних підприємств у системі соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумовою сталого ефективного землекористування в системі аграрного виробництва є наявність та раціональний розподіл земельного фонду. Земельний фонд України становить 60,35 млн. га. В Україні склався надзвичайно високий рівень освоєння життєвого простору, адже до господарського використання залучено біля 65% її території, де тільки 21,3 млн. га (35,3%) екологічно стабілізуючих угідь. Оцінка розподілу земельних ресурсів України за їх господарським використанням станом на 1 січня 2016 року свідчить про те, що найбільша питома вага належить сільському господарству (69,8%), друге місце посідає лісове господарство (14,7%), третє – охорона навколишнього природного середовища (4,8%), а інші невикористанні землі займають 5,4%. Порівняно з 2015 роком відбулося збільшення земель житлової та іншої забудови на 53,2 тис. га. Найбільш цінні землі в Україні – це сільськогосподарські угіддя, які займають досить велику частку загальної

площі країни. Наша держава має один з найвищих у світі показників забезпеченості сільськогосподарськими угіддями та ріллею на душу населення. У складі земельних угідь України станом на 1 січня 2016 року сільськогосподарські угіддя займають 42,7 млн. га (70,8% усієї площі). Найбільшу питому вагу в структурі сільськогосподарських угідь мають орні землі, які займають 53,9%, перелоги займають 0,4%, багаторічні насадження – 1,5%, сіножаті – 4,0%, а пасовища – 9,0%. Такий розподіл земельних угідь характеризує високу розораність і сільськогосподарське освоєння території України.

Ефективне землекористування, особливо сільськогосподарське, є досить складним поняттям, яке об'єднує значну кількість складових, систем, факторів тощо, але в простому розумінні являє собою здатність прибутковим чином інвестувати корисні якості земельних ресурсів у процес виробництва для досягнення поставлених цілей в необхідному масштабі.

Новий період євроінтеграційних відносин характеризується активним розвитком зовнішньоекономічної діяльності, а особливо у сфері експорту сільськогосподарської продукції. Щорічні рекордні обсяги реалізації зернових свідчать про наміри України повернути статус світової аграрної країни. Виробництво основних видів продукції сільського господарства на одну особу в Україні та у світі у 2012–2015 роках наведено в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, виробництво усіх основних видів продукції сільського господарства на одну особу в Україні значно перевищує середньосвітові показники. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1437-р схвалено Концепцію Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, в якій зазначається, що АПК створює близько 12% валової доданої вартості держави, є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 12%, а у товарній структурі експорту – понад третини. Тому перед системою вітчизняного сільськогосподарського землекористування постає завдання створення гідної конкурентоздатності світовій пропозиції сільськогосподарській продукції як кількісно, так і якісно.

Практично всі основні країни-експортери за два десятиліття збільшили врожайність пшениці. Можливо, тільки Євросоюз зменшив цей показник в останні два роки на тлі дворічних кліматичних проблем, які відобразилися не тільки на врожайності, але й на якості зерна.

Але, незважаючи ні на що, ЄС залишається лідером з урожайності. Наприкінці XX століття США були другими в рейтингу врожайності пшениці, а на початку 2010-х років вже поступилися Україні та Канаді, яка збільшила врожайність на

30% за двадцять років. Темпи приросту врожайності пшениці в Росії також вражають, а саме на 41% від середнього значення з 1996 по 2000 роки. Але в обсязі зерна з гектара Росія піднялася з останнього на передостаннє місце, обігнавши тільки Австралію, яка за 20 років наростила врожайність лише на 1% (рис. 1).

У 2017/2018 МР виробництво зернових зменшилося на 4,8 млн. т до 61,28 млн. т порівняно з минулим роком. Основною причиною скорочення виробництва зернових культур стала несприятлива погода в період наливання зерна. Найбільше скорочення торкнулося ячменю та кукурудзи. Незважаючи на скорочення валового виробництва, обсяг експорту у 2017/18 МР очікується на рівні 41 млн. т, що тільки на 2,8 млн. т поступається

минулорічному показнику. Рівень кінцевих запасів очікується в межах 23% до внутрішнього розподілу зернових культур. До позитивних факторів слід віднести збільшення частки продовольчої пшениці в загальному обсязі виробництва, що відбилося на якості українського експорту. Співвідношення продовольчої та фуражної пшениці в структурі українського експорту у 2016–2017 роках склало 49–51% проти 43–57% роком раніше (рис. 2).

Виробництво пшениці у 2017/2018 МР склало 26,1 млн. т, що на 67 тис. т більше за обсяг попереднього року. Ріст виробництва пов'язаний зі сприятливими погодними умовами в період вегетації пшениці. Прогнози експорту пшениці у 2017/2018 МР є досить амбітними та оцінюються на рівні 18 млн. т, що на 0,5 млн. т більше, ніж

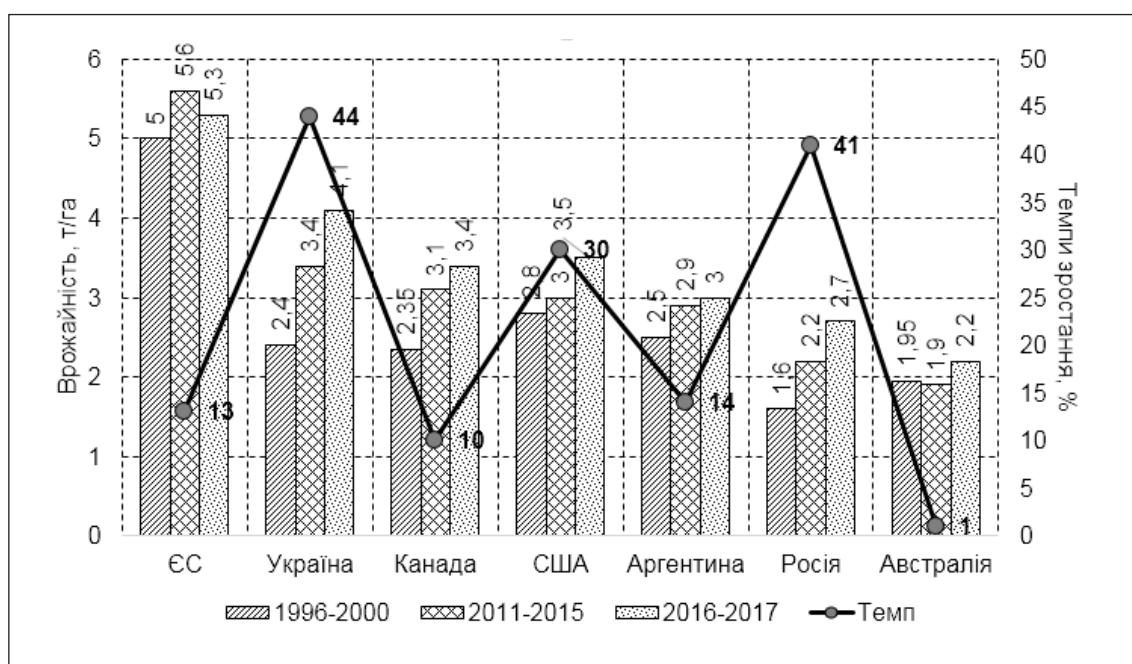


Рис. 1. Динаміка середньої врожайності зернових найбільших експортерів світу

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції сільського господарства на одну особу в Україні, кг

Показники	Зернові та зернобобові	Картопля	Овочі та баштанні культури	М'ясо (у забійній вазі)	Молоко	Яйця, (шт.)
2012 рік						
Україна	1 014,0	510,0	237,0	49,0	250,0	419,0
Весь світ	373,0	52,0	156,0	43,0	106,0	178,0
2013 рік						
Україна	1 386,0	489,0	217,0	52,5	252,8	431,0
Весь світ	338,0	45,6	136,8	65,3	106,9	133,0
2014 рік						
Україна	1 489,0	551,0	240,6	77,5	259,4	457,0
Весь світ	332,0	44,7	134,2	64,6	103,3	134,0
2015 рік						
Україна	1 400,0	485,0	214,5	54,0	247,4	391,0
Весь світ	352,0	44,6	215,4	44,6	112,3	100,0

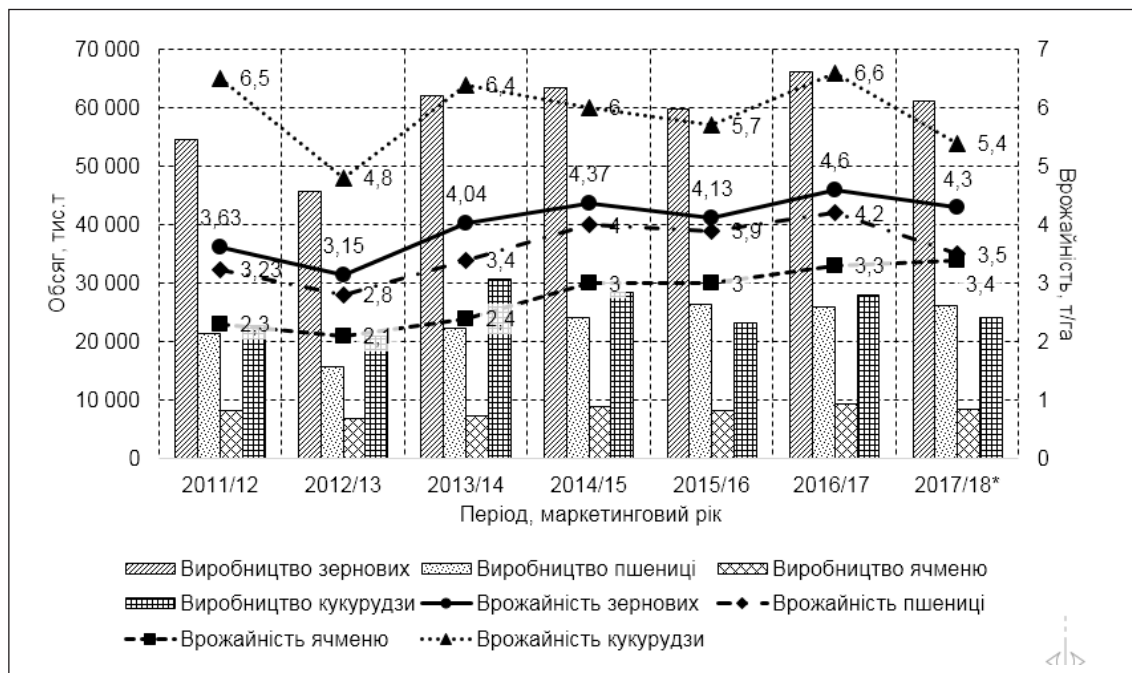


Рис. 2. Динаміка виробництва та врожайності основних зернових культур в Україні у 2011–2017 роках

минулого року. Виробництво ячменю в Україні у 2017/2018 МР склало 8,52 млн. т, що на 12% менше, ніж у минулому маркетинговому році. Експортний потенціал цієї зернової культури оцінюється у 4,3 млн. т, що значно поступається показнику минулого року у 5,3 млн. т. Валове виробництво кукурудзи у 2017/2018 МР склало 24,11 млн. т, що на 3,9 млн. т менше, ніж у попередньому маркетинговому році. Внаслідок скорочення валового виробництва переглянуті також прогнози експорту цієї зернової культури в бік зменшення до 18 млн. т порівняно з 20,37 млн. т у 2016/2017 МР.

Очевидно, що головним завданням сільськогосподарських землекористувачів є не тільки забезпечення продовольчої безпеки, але й виконання умов підтримки економічної безпеки агробізнесу. Тому важливим показником, що характеризує ефективність землекористування, є рентабельність сільськогосподарської діяльності (рис. 3).

Рентабельність пшениці в Україні досить висока порівняно з основними країнами-виробниками цієї культури, однак все ж таки для українського фермера позначка у 31,7% не є найвищим, що можна отримати. Рентабельність ячменю завдяки високій врожайності минулого року та цього року демонструватиме ріст. У 2016/17 маркетинговому році цей показник склав 25,4%.

Рентабельність кукурудзи є високою, оскільки за результатом 2016 року рівень рентабельності склав 45,7%. Загальна топологія графіку рентабельності зернових свідчить про істотну залежність результативності сільськогосподарських зем-

лекористувачів від сприятливості погодних умов, хоча динамічне зростання виробничих витрат свідчить про прогресивні технологічні зміни в агропідприємствах, зайнятих рослинництвом. Умови діяльності на світовому ринку сільськогосподарської продукції з великою кількістю конкурентів ускладнюють можливості розвитку цінової конкурентоспроможності, тому основним важелем формування ефективної діяльності стає управління витратами під час формуванні собівартості продукції. Собівартість виробництва пшениці у 2016 році демонструвала тенденцію до росту. За останні 5 років собівартість виробництва пшениці зросла вдвічі. Собівартість виробництва ячменю у 2016 році, як і решти зернових, демонструє тенденцію до росту, що пов'язане з ринковими факторами, наприклад збільшенням вартості виробничих ресурсів. Собівартість виробництва кукурудзи у 2016 році склала 197,5 грн./ц, що на 12% вище, ніж попереднього року.

Динаміка зростання основних зернових в Україні істотна, але не настільки вражаюча, як зростання олійних. Олійні культури в Україні поступово набувають популярності, проте структура посівних площ щороку змінюється залежно від рентабельності їх виробництва та погодних умов, які, безумовно, впливають на обсяги збору.

У 2017/2018 маркетинговому році спостерігаємо зниження валового виробництва олійних культур на 1,84 млн. т порівняно з минулим роком. Основними причинами скорочення виробництва технічних культур стало зменшення посівних площ під соняшник та, відповідно, зменшення виробни-

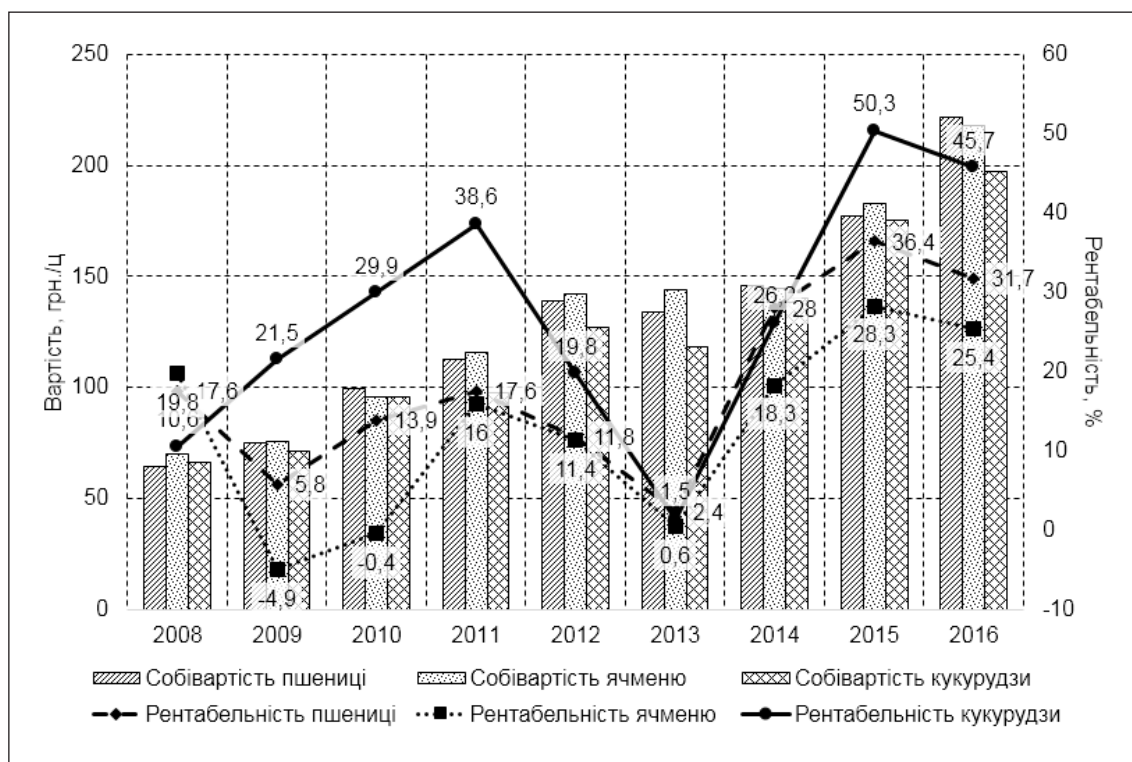


Рис. 3. Собівартість та рентабельність виробництва основних зернових культур в Україні у 2008–2016 роках

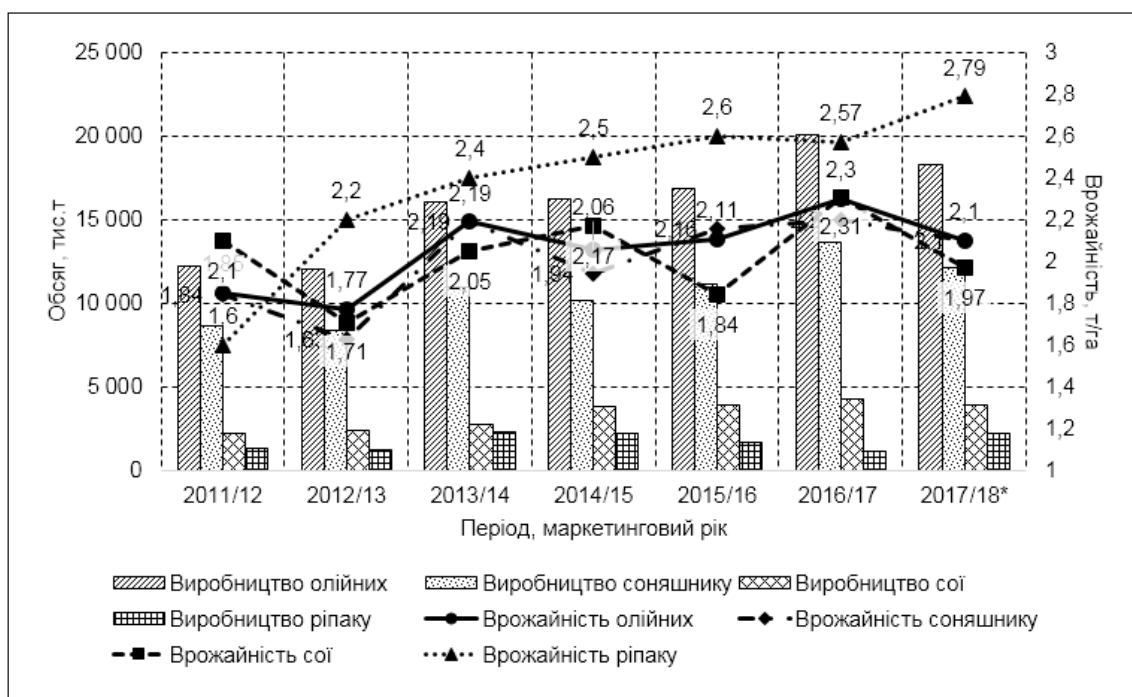


Рис. 4. Динаміка виробництва та врожайності основних олійних культур в Україні у 2011–2017 роках

цтва олійної, а також зниження урожайності соєвих бобів, що стало ключовою причиною скорочення виробництва сої у 2017 році (рис. 4).

Валове виробництво соняшнику у 2017 маркетинговому році склало 12,17 млн. т, що на

1,45 млн. т менше за показник минулого року. Передумовами цього є зниження посівних площ та очікуване зниження врожайності соняшнику до рівня 2,1 т/га через несприятливі погодні умови. У 2017/2018 маркетинговому році виробництво

соевих бобів в Україні склало 3,89 млн. т, що поступається минулорічному показнику. Ключовим фактором зниження виробництва сої є падіння урожайності культури. Нагадаємо про те, що весна у 2017 році була прохолодною, що відобразилось на олійній культурі: практично на всій території України спостерігалася затримка росту рослин приблизно на 2 тижні, що, зрештою, привело до падіння рівня врожайності. У 2017/2018 маркетинговому році валове виробництво ріпаку склало 2,19 млн. т за середньої врожайності у 2,79 т/га. Вирощування ріпаку в Україні нині орієнтоване на ринок ЄС та експортується в перші місяці після збирання. Виробництво ріпаку в Україні коливається з року в рік, що пов'язане з рівнем рентабельності, собівартістю виробництва та погодними умовами.

Щодо рентабельності олійних, то більша частина виробників звертає увагу на таку культуру, як соняшник, адже його рентабельність протягом останніх років була високою, а за результатом 2016 року склала 61,9%. Рентабельність сої минулого маркетингового року (2016/17) зросла та сягнула позначки у 51,8%, що є однією з причин того, чому посівні площі під урожай 2017/18 МР залишились майже без змін. Рівень рентабельності ріпаку у 2016 році, незважаючи на значні втрати, склав 45%, що еквівалентний показнику 2015 року (рис. 5).

Такі значні показники рентабельності стали результатом відповідної цінової ситуації та формування собівартості продукції. Собівартість виробництва соняшнику у 2016 році склала 448,3 грн./ц.

Вартість вирощування з року в рік росте, однак попит на зовнішньому ринку та пізнаваність українського бренда соняшникової олії також збільшується, тому ця культура користується попитом серед сільськогосподарських підприємств. Собівартість виробництва сої за результатами 2016 року не зазнала суттєвих змін порівняно з 2015 роком, склавши 507,8 грн./ц. Собівартість виробництва ріпаку у 2016 році склала 547 грн./ц, що є досить високим показником, оскільки спостерігалася суттєва втрата врожаю.

Отримані результати та прогнози розвитку сільськогосподарського виробництва дають змогу вважати перспективу збільшення конкурентоспроможності експортного потенціалу аграрного сектору життєздатною. Проте ці наміри потребують врахування потенційних наслідків у землекористуванні.

Розподіл земельних ресурсів за їх господарським використанням не має достатньої економічної та екологічної обґрунтованості. Зокрема, структура землекористування й екологічна незбалансованість земельного фонду за роки незалежності суттєво не змінилися. Так, оцінка екологічної стабільності землекористування в межах регіонів України шляхом розрахунку коефіцієнта екологічної стабільності свідчить про те, що екологічна стабільність землекористування на території України все ще належить до стабільно нестійкої (К. ек. ст. становить 0,40). В межах регіонів України цей показник коливається від 0,71 в Закарпатській області до 0,27 в Запорізькій та Кіровоградських областях.

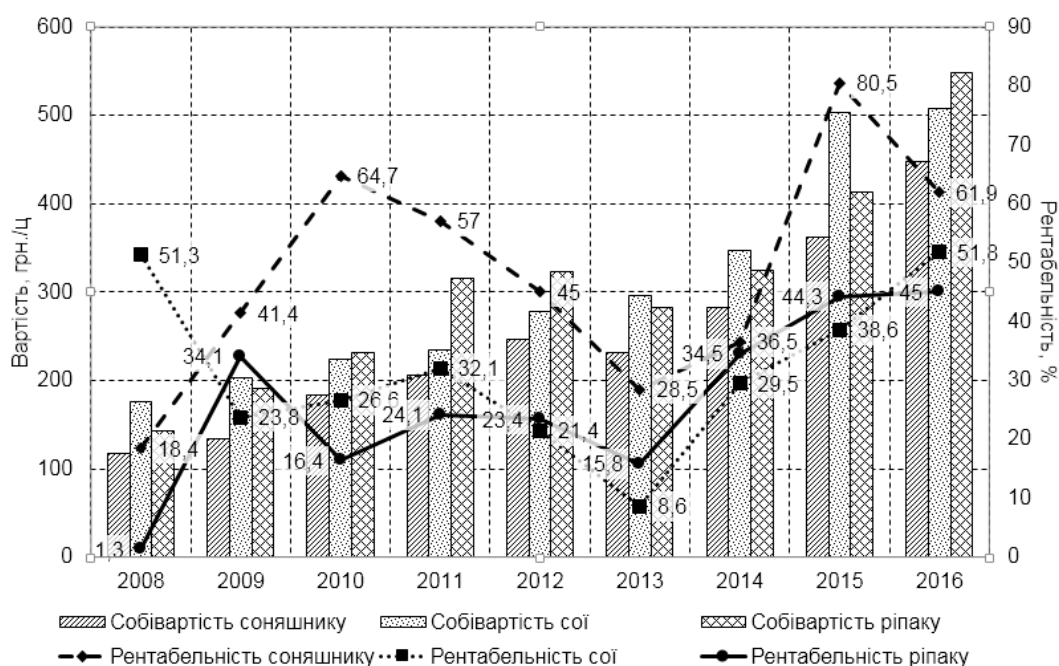


Рис. 5. Собівартість та рентабельність виробництва основних олійних культур в Україні у 2008–2016 роках

Крім того, тільки одна область є екологічно стабільною (Закарпатська обл.), а 6 перебувають у межі середньої стабільності (Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Чернівецька). Всі інші території області є стабільно нестійкими та екологічно нестабільними [7].

Коефіцієнт антропогенного навантаження (К. а. н.) характеризує ступінь впливу діяльності людини на стан довкілля, зокрема земельні ресурси. Наявний високий ступінь антропогенного навантаження на земельні ресурси мають забудовані землі, промисловість, транспорт; значний ступінь навантаження мають рілля, багаторічні насадження; середній ступінь антропогенного навантаження мають природні кормові угіддя (сінокоси, пасовища), залужені балки; незначний – лісо-смуги, чагарники, ліси, болота, під водою; низький – мікрозаповідники. Так, загалом по країні антропогенне навантаження складає 3 та 4 бали і характеризується середнім та значним ступенем навантаження. Такий стан обумовлений високою розораністю території України.

Офіційну статистику обліку підприємств, тобто виробників сировини зі статусом спеціальних сировинних зон, надає Міністерство аграрної політики та продовольства України, що відображено у відповідних реєстрах як на рівні області, так і на рівні держави. Згідно з даними реєстру спеціальних сировинних зон станом на 2013 рік [2; 7] статус отримали землі України загальною площею 222,6 тис. га, на яких здійснювали діяльність 77 сільськогосподарських підприємств різних форм власності. Найбільша кількість їх зосереджена в Полтавській, Вінницькій, Дніпропетровській та Київській областях. Лише по одному суб'єкту господарської діяльності, що мають відповідний статус, перебуває в Херсонській, Рівненській та Хмельницькій областях. Середній розмір підприємства зі статусом спеціальних сировинних зон у 2013 році складає 2 890,9 га, що майже на 30% більше, ніж мають підприємства, що здійснюють виробництво органічної продукції (сировини) [9].

Одним з ефективних шляхів зниження негативних впливів аграрного виробництва є надання відповідним територіям статусу спеціальних сировинних зон, що може стати певною гарантією постійного контролю за станом навколишнього природного середовища загалом та земельних ресурсів зокрема, а також використання безпечних технологій у процесі виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, як підвищення рівня екологізації

землеробства, так і перехід на органічне виробництво є терміновими завданнями, що потребують розв'язання. Незважаючи на окремі негативні тенденції, Україна має значний потенціал до підвищення рівня екологічності підприємств. Отже, перехід від підприємств, які мають статус спеціальної сировинної зони, до операторів органічного ринку є останнім етапом досягнення найвищого ступеня екологічності аграрного підприємства. З іншого боку, якщо розглядати організацію органічного виробництва, то наявність отримання статусу спеціальної сировинної зони через оптимізацію землекористування є першим кроком до впровадження жорстких органічних стандартів, оскільки скорочується кількість етапів для переходу щодо підприємств з традиційними методами господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабак Н.Х. Екологічний напрям у землеробстві та його перспектива. Екологія. 2011. Вип. 140. Т. 152. С. 20–25.
2. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21 грудня 2010 року № 2818-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page>.
3. Земельний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
4. Косолап М.П., Кротінов О.П. Система землеробства No-Till. Київ: Логос, 2011. 372 с.
5. Манько Ю.П. Ефективність екологічного землеробства в лісостепу України. Посібник українського хлібороба. Київ, 2009. С. 263–266.
6. Антоненко С.С., Антоненко А.С., Писаренко В.М. та ін. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агро-екологія» Шишацького району Полтавської області. Практичні рекомендації. Полтава: ПДАА, 2010. 200 с.
7. Реєстр спеціальних сировинних зон станом на 24 січня 2013 року / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/4025>.
8. Тарасова В.В. Екологічність агровиробництва в Україні. Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2011. Т. 1. № 1 (28). С. 189–196.
9. Фурдичко О.І. Розвиток спеціальних сировинних зон та виробництво продуктів дитячого харчування вітчизняними виробниками – національний пріоритет. Екологічно чисте виробництво – основа підвищення якості продукції на товарних ринках України. Київ, 2013. С. 144–155.
10. Чайка Т.О., Бікбаєв І.М. Економічна ефективність органічного землеробства. Дім, сад, город. 2014. № 8. С. 22–23.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИРОВИНОЮ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВPROVIDING RAW MATERIALS OF FOOD ENTERPRISES
IN THE FINANCIAL DECENTRALIZATION OF REGIONS CONDITIONS

Стабільність харчових підприємств та їх ефективність, рівень продукції, що випускається, залежать від постачання та якості сировини. Сьогодні споживання багатьох важливих харчових продуктів відстає від науково обґрунтованих норм, що створює небезпеку для мешканців України, які мають низьку платоспроможність. Запропоновано харчовим підприємствам в умовах фінансової децентралізації визначати рентабельність, враховуючи не тільки прибуток, але й екологічну шкоду та шкоду для здоров'я від споживання продукції, прибуток від інновацій. Обґрунтовано необхідність диференціації податків, які б мали змогу підтримувати інноваційні харчові підприємства.

Ключові слова: продовольча безпека, харчові підприємства, управління харчовими підприємствами, податки, децентралізація.

Стабильность пищевых предприятий и их эффективность, уровень выпускаемой продукции зависят от поставок и качества сырья. Сегодня потребление многих важных пищевых продуктов отстает от научно обоснованных норм, создает опасность для жителей Украины, которые имеют низкую платежеспособность. Предложено пищевым предприятиям в условиях финансовой

децентрализации определять рентабельность, учитывая не только прибыль, но и экологический ущерб и вред для здоровья от потребления продукции, прибыль от инноваций. Обоснована необходимость дифференциации налогов, которые бы имели возможность поддерживать инновационные пищевые предприятия.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, пищевые предприятия, управление пищевыми предприятиями, налоги, децентрализация.

Stability of food enterprises and their effectiveness, the level of output depends on the supply and quality of raw materials. Today, the consumption of many important food products lags behind scientifically based norms. This situation creates a danger to Ukrainians who has low paying capacity. In conditions of financial decentralization food enterprises are offered to determine profitability, taking into account not only profit, but also environmental damage, and harm to health from consuming low-quality food products. Innovative profit. The need to differentiate taxes that provides innovative food enterprises support is explained.

Key words: food security, food enterprises, management of food enterprises, taxes, decentralization.

УДК 33.012.7-045.52:336.1:664.013.012.2

Немченко Г.В.

аспірант, асистент кафедри управління бізнесом

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Стабільність роботи харчових підприємств та їх ефективність, рівень продукції, яка випускається, залежать від обсягів постачання та якості сировини, яка виробляється у рослинництві та тваринництві. Вітчизняна харчова промисловість не може сподіватись на стабільні й дешеві поставки сировини, що пов'язане зі зменшенням використання органічних добрив, погіршенням ґрунтів, зростанням цін на паливно-мастильні матеріали, збитковістю багатьох аграрних суб'єктів господарювання тощо. Як стверджує І.С. Найда, «в аграрних підприємствах має місце прискорене скорочення трудових ресурсів, а зароблених коштів не вистачає навіть на просте відтворення матеріально-технічної бази. Оскільки основою соціо-економічного розвитку аграрних підприємств є людський капітал, то зазначені процеси слід визнати загрозливими щодо майбутнього» [4, с. 8]. Дефіцит, який буде утворюватися, харчова промисловість стане забезпечувати за рахунок постачання дешевої і не завжди якісної сировини з-за кордону.

Незважаючи на розбалансованість тваринництва й рослинництва, експорт продукції зростає. Замість вітчизняної продукції, імпортується низькоякісне дешеве м'ясо, пальмова олія, добавки, які погіршують якість харчових продуктів і здоров'я населення, але збільшують рентабельність підприємств, які переробляють сировину. Тому вини-

кає проблема стимулювання виробництва якісної сировини (м'яса та молока).

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У статті проаналізовано низку досліджень, які відповідають тематиці, зокрема роботи таких вчених, як Б.М. Данілишин, П.Т. Саблук, О.О. Вороніна, Б.В. Єгоров, С.П. Кошелюк, Т.А. Кулаковська, І.С. Найда, Г.В. Савицька. Незважаючи на значну кількість публікацій, проблеми продовольчої безпеки, фінансової децентралізації залишаються актуальними для вітчизняної економіки та не до кінця розробленими. Особлива увага приділяється якості харчових продуктів, формуванню та використанню доходів регіонів.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні забезпечення сировиною харчових підприємств в умовах фінансової децентралізації регіонів. Оскільки харчові підприємства є одними зі значних чинників поповнення бюджету країни, а також виконують функцію забезпечення продовольчої безпеки, слід приділяти увагу управлінню цими підприємствами, розробити низку механізмів, які будуть заохочувати ці підприємства до покращення своєї діяльності, підвищення якості продукції, а також контролювати їх. Значна увага приділяється розрахунку рентабельності на регіональному рівні, що дає змогу враховувати екологічну шкоду, шкоду від споживання неякісної харчової продукції та прибуток від інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перші кроки щодо стимулювання виробництва м'яса та насичення попиту населення уряд зробив у 2018 році. Селянам змогли надати допомогу на отримання молодняка великої рогатої худоби (2 500 грн. за кожне теля, дотримане до року). На допомогу по утриманню телят домогосподарствам держава виділила 700 млн. грн., на розвиток фермерських господарств – 1 млрд. грн. Водночас цих коштів недостатньо, і м'ясопереробні підприємства не в змозі за відсутності сучасних технологій і низької платоспроможності населення забезпечити дешевим м'ясом. Зменшити собівартість м'яса могло би використання відходів.

Найбільше відходів одержують у цукровому виробництві. Це жом, меляса, дефекаат, жомпресоа і дифузійна вода, рафінадна патока. Тільки відходи жому становлять 83% маси переробленого буряку. Жом же є цінним кормовим продуктом, але в кислому вигляді він втрачає 50% сухих речовин. Сушінню підлягають лише 10–12%. Збільшення частки сушеного жому дає змогу зекономити велику кількість грубих кормів та зерна [2, с. 114].

Підписуючи угоду про асоціацію з ЄС, Україна прийняла на себе зобов'язання підтримувати європейські стандарти якості харчової продукції, зокрема молочних, які допускають роздрібну реалізацію молочних продуктів виключно екстракласу, вищого та першого класів. У країні же більшість молока відповідає лише другому класу. Введення європейських стандартів на молоко може привести до того, що селяни взагалі відмовляться від тримання корів, що створить дефіцит молочної продукції, який можна буде забезпечити за рахунок імпорту. Забезпечити же високу якість молока в особистих підсобних господарствах сьогодні майже неможливо, адже відсутні стимули, тому що ціна прийому молока молокозаводами занижена. Низька якість молока пояснюється також тим, що корма не завжди відповідають стандартам, а ціна доїльного апарату досягає 5 тис. гривень і вище. Придбати цей апарат та високоякісні корми значна частина домогосподарств не в змозі, що стримує виробництво високоякісного молока.

Зберігаються також жорсткі стандарти по м'ясу, яке повинне мати ідентифікаційний знак з номером дозволу. Забивати тварин стане можливим лише на спеціальних бойнях, які мають обладнання, а власники повинні представити сертифікат, підписаний ветеринаром, і паспорт, що підтверджує способи відгодівлі.

Безумовно, все це буде сприяти підвищенню якості тваринницької продукції, але сьогодні наші господарства не в змозі та не готові виконувати такі жорсткі стандарти, це стане можливим з часом, коли їм буде надана відповідна допомога. За таких умов виникає необхідність створення спо-

живчих, кредитних, збиткових, трудових, виробничих кооперативів, надання регіонами та державою податкових пільг, що дасть змогу збільшити фінансові можливості та виробляти конкурентоздатну, екологічну м'ясо-молочну продукцію, задовольняти вітчизняний ринок. Споживання же багатьох харчових продуктів (тваринництва, овочів, фруктів тощо), які беруть участь у відтворенні якісної робочої сили, відстає від науково обґрунтованих норм і створює продовольчу безпеку для мешканців України. Пояснюється це не тільки нездатністю харчових підприємств постачати необхідну кількість продукції, але й недостатніми фінансовими можливостями для її придбання (високий рівень безробіття, низькі зарплата та пенсії). В результаті значна кількість населення вмирає або емігрує.

Таким чином, продовольча безпека – це здатність задовольняти потреби населення в продовольстві в умовах обмежених фінансових, екологічних можливостей держави та домогосподарств згідно з науково обґрунтованими нормами, індивідуальними особливостями людини. Виходячи з цього визнання, можемо зробити висновок, що в Україні має місце катастрофічна продовольча небезпека, яку потрібно негайно вирішувати, що передбачає проведення економічних реформ.

Конкурентоздатні підприємства будуть сприяти підвищенню конкурентоздатності регіонів. Тому регіони зацікавлені в тому, щоб у них працювали рентабельні підприємства, які могли наповнювати бюджет. Крім того, прибуток підприємства виступає найважливішим джерелом розширеного відтворення, модернізації обладнання та підйому зарплат працівників. Не випадково узагальнюючим показником економічної ефективності та інтенсивності виробництва у харчовій промисловості вчені вважають загальну рентабельність [2, с. 41]. Як зазначає Г.В. Савицька, показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту та вкладеного капіталу або спожитих ресурсів [5, с. 295]. При цьому автор пропонує цілу систему показників рентабельності продукції, операційної діяльності, інвестиційних проєктів тощо [5, с. 296–297]. Аналогічної точки зору дотримується Т.А. Кулаковська, яка виділяє рентабельність виробництва, продукції, активів тощо [3, с. 191–192]. Під час розрахунку рентабельності перш за все враховують прибуток, інтереси підприємства, що залишається відокремленим від суспільства. Водночас неможливо ігнорувати той факт, що у розвинутих країнах з ринковою економікою прибуток виступає не лише метою діяльності підприємства. В цих країнах сьогодні неможливо отримувати прибуток, виробляючи небезпечні харчові продукти та наносячи шкоду навколишньому середовищу, і якщо такі негативні

випадки трапляються, то підприємства несуть відповідальність перед суспільством.

Білл Гейтс та Уоррен Баффет виділяють мільярдні суми на благодійність та агітують інших мільярдерів піти таким самим шляхом. Аналогічної думки дотримується Д.Д. Рокфеллер: «Ознайомившись з межами багатства і міццю грошей, я пізнав єдиний шлях досягнення істинного почуття гармонії з грошима, які ми витрачаємо. Цей шлях – навчитися знаходити приємним той сорт пожертвування, який приносить вам тривалу подяку» [6]. Все це свідчить про те, що у цивілізованому суспільстві отримання прибутку має супроводжуватись вирішенням соціальних проблем. Тому доход регіону, сформований за рахунок харчових підприємств, неправильно розглядати лише як суму прибутків суб'єктів господарювання. Кожен такий суб'єкт господарювання, отримуючи прибуток, може наносити шкоду суспільству.

Якщо сьогодні ефективність підприємства бізнесменами та менеджерами оцінюється за прибутком, обсягом продажу, то ефективність децентралізації регіонів має визначатись не тільки прибутком, але й соціальним ефектом, наприклад тривалістю життя.

В умовах фінансової децентралізації регіонів, на нашу думку, харчовим підприємствам необхідно враховувати не тільки прибуток (П), але й попереджену екологічну шкоду (Е), шкоду здоров'ю (або дохід від покращення) населення від споживання продукції (З), додатковий прибуток від використання інноваційних технологій (І). Тому рентабельність виробництва харчових продуктів з точки зору суспільства, регіону (а не тільки підприємства) буде складати:

$$Pr = (П + Е + З + І) \div В \times 100\%, \quad (1)$$

де П – прибуток;

Е – екологічна шкода;

З – шкода здоров'ю (або дохід від покращення) населення від споживання продукції;

І – додатковий прибуток від використання інновацій;

В – витрати;

Pr – рентабельність виробництва харчових продуктів з точки зору суспільства, регіону (а не тільки підприємства).

У ситуації, коли наноситься шкода здоров'ю, З буде відраховуватись, а коли буде отриманий дохід від споживання харчових продуктів, то З буде додаватись.

Коли підприємство не зможе попередити екологічну шкоду, її величина повинна відраховуватись. У формулах (1) і (2) показано випадок, коли екологічна шкода була попереджена, була завдана користь здоров'ю населення від споживання харчових продуктів.

Тоді термін окупності (Tr) для регіону буде визначатись за формулою:

$$Tr = B \div (П + Е + З + І), \quad (2)$$

де Tr – термін окупності.

Все це підтверджує відповідальність регіонів за ефективність використання коштів, отриманих від підприємств з бюджету. Тому повинен удосконалюватись як менеджмент на харчових підприємствах, так і управління регіонами, їх неможливо розглядати окремо.

Це підкреслює, що в модернізації харчових підприємств повинні брати участь не тільки самі підприємства, але й регіони й держава. Прибуток та рентабельність харчових підприємств повинні корегуватись через податки залежно від шкоди від виробництва та споживання готової продукції. Тому викликає сумнів, що підакцизні товари, перш за все тютюнові, слугують важливим джерелом наповнення місцевого бюджету, тоді як усі надходження через Міністерство охорони здоров'я повинні спрямовуватись на лікування населення. Не випадково О.О. Вороніна вважає, що підвищення якості медичного обслуговування має здійснюватись за допомогою «децентралізації системи управління фондами охорони здоров'я; матеріальної зацікавленості медичних працівників в кінцевих результатах; економічної зацікавленості підприємств у збереженні здоров'я працюючих, економічної зацікавленості кожної людини у збереженні свого здоров'я» [1, с. 6].

Все це свідчить про те, що іноді виникає необхідність децентралізації самих податків по регіонах, галузях. Зниження податків в усіх галузях може лише погіршити ситуацію. Так, економічне зростання, яке викликане зниженням податків, приведе лише до погіршення сировинної структури народного господарства та створення умов для ще більш руйнівної кризи. Податки повинні не тільки наповнювати місцевий та державний бюджети, але й підтримувати перспективні, інноваційні харчові підприємства, які відтворюють якісну робочу силу. В них зацікавлені громада та держава.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Стабільність роботи харчових підприємств та їх ефективність, рівень продукції, яка випускається, залежать від обсягів постачання та якості сировини, яка виробляється у рослинництві та тваринництві. Вітчизняна харчова промисловість не може сподіватись на стабільні й дешеві поставки сировини, що пов'язане зі зменшенням використання органічних добрив, погіршенням ґрунтів, зростанням цін на паливно-мастильні матеріали, збитковістю багатьох аграрних

суб'єктів господарювання. Заходи уряду зі стиmulювання виробництва м'яса недостатні. Зменшення собівартості м'яса та його доступності для населення могло би змінити використання відходів цукрового виробництва.

2) Підписуючи угоду про асоціацію з ЄС, Україна прийняла на себе зобов'язання підтримувати європейські стандарти якості харчової продукції, зокрема молочних. Введення європейських стандартів на молоко може привести до того, що селяни взагалі відмовляться від тримання корів, що створить дефіцит молочної продукції, який можна буде забезпечити за рахунок імпорту. Безумовно, все це буде сприяти підвищенню якості тваринницької продукції, але сьогодні наші господарства не в змозі і не готові виконувати такі жорсткі стандарти, це стане можливим з часом, коли їм буде надана відповідна допомога з боку держави.

3) Поки що споживання багатьох харчових продуктів (тваринництва, овочів, фруктів тощо), які беруть участь у відтворенні робочої сили, відстає від науково обґрунтованих норм і створює продовольчу небезпеку для мешканців України. Пояснюється це не тільки не здатністю харчових підприємств постачати необхідну кількість продукції, але й недостатніми фінансовими можливостями домогосподарств для їх придбання (високий рівень безробіття, низькі зарплата та пенсії).

4) Дохід регіону, сформований за рахунок харчових підприємств, неправильно розглядати лише як суму прибутків суб'єктів господарювання. Кожен такий суб'єкт господарювання, отримуючи прибуток, може наносити шкоду суспільству. Якщо сьогодні ефективність підприємства бізнесменами оцінюється за прибутком, обсягом продажу, то ефективність децентралізації регіонів повинна визначатись не тільки прибутком, але й соціальним ефектом, наприклад тривалістю життя населення. В умовах фінансової децентралізації регіонів харчовим підприємствам необхідно враховувати не тільки прибуток, але й попе-

реджену (або надану) екологічну шкоду, а також шкоду здоров'ю (або покращення) населення від споживання продукції, додатковий прибуток використання інноваційних технологій. Все це було враховано під час визначення рентабельності виробництва харчових продуктів та окупності витрат з точки зору суспільства, регіону.

5) Зниження податків в усіх галузях може лише погіршити ситуацію в сировинній економіці країни. Так, економічне зростання, яке створить зниження податків, приведе лише до погіршення сировинної структури народного господарства та створення умов для ще більш руйнівної кризи. Тому податки повинні не тільки наповнювати місцевий та державний бюджети, але й бути диференційованими, підтримувати інноваційні харчові підприємства, які відтворюють якісну робочу силу, в них зацікавлені громада та держава.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вороніна О.О. Організаційно-економічні засади розвитку регіональної системи медичного страхування: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова. Харків, 2018. 22 с.
2. Економіка харчової промисловості: підручник / за ред. С.П. Кошелюка. Київ: Вища школа, 1994. 334 с.
3. Кулаковська Т.А. Економіка підприємства (практикум): навч. посіб. Одеса: Астропринт, 2014. 364 с.
4. Найда І.С. Розвиток аграрних підприємств на засадах соціоекономіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. Харків, 2015. 20 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. Київ: Знання, 2007. 668 с.
6. Рокфеллер Дж.Д. Как я нажил 500 000 000 долларов. Мемуары миллионера / пер. с англ. В.Н. Классон. Москва: АСТ, 2018. 320 с. (Эксклюзивные биографии).

МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ:
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИTHE MECHANISM OF TRANSFORMATION OF MANAGEMENT STRUCTURE:
THEORETICAL BASIS

У статті проведено теоретичний аналіз поняття механізму в теорії управління. Запропоновано визначення механізму трансформації як цілісного взаємопов'язаного процесу перетворення структур управління. Відображено взаємозв'язок між механізмом трансформації та трансформаційним процесом. Сформульовано складові механізму трансформації структур управління. Врахування наведеного матеріалу в практичній роботі допоможе підвищити якість побудови структури управління.

Ключові слова: структура управління, механізм управління, трансформація структур управління, удосконалення систем управління, якість управління.

В статье проведен теоретический анализ понятия механизма в теории управления. Предложено определение механизма трансформации как целостного взаимосвязанного процесса преобразования структур управления. Отражена взаимосвязь между механизмом трансформации и трансформационным процессом. Сформулированы составляющие механизма трансформации

структур управления. Учет приведенного материала в практической работе поможет повысить качество построения структуры управления.

Ключевые слова: структура управления, механизм управления, трансформация структур управления, совершенствование систем управления, качество управления.

In the article the theoretical analysis of the concept of the mechanism in the theory of management is conducted. The definition of the mechanism of transformation, as a holistic interconnected process of transformation of management structures, is proposed. It is shown the relationship between the transformation mechanism and the transformation process. It is formulated components of the mechanism of transformation of management structures. Taking into account the given material in practical work will help to improve the quality of construction of the management structure.

Key words: management structure, management mechanism, transformation of management structures, improvement of control systems, management quality.

УДК 005.3:330.1

Ободовський Ю.В.

аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Постановка проблеми. Динамічні зміни зовнішнього середовища підприємства приводять до того, що на перший план у забезпеченні сталого розвитку виходить його здатність вчасно адаптуватися, що перш за все визначається наявною структурою, процесом управління. Водночас трансформація структури управління не може відбуватися безсистемно, а вимагає розроблення механізму цього процесу.

Нині вченими поняття механізму широко використовується в економічній площині, однак невизначеними залишаються власне механізм трансформації структур управління як цілісний взаємопов'язаний процес перетворення управління та його складові.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування організаційних структур підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних і закордонних вчених, зокрема праці С.В. Сазонової, С.О. Суханова, А.І. Пушнина, С.О. Широковських, Г.Г. Іванова, П.О. Алексєєвої, Л.С. Ситник.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наявних підходів до визначення поняття механізму в теорії управління, визначення та обґрунтування складових механізму трансформації структур управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі вдосконалення управління прийнято виділяти два аспекти, такі як організаційний, що «використовується для розкриття самої процедури виділення проблеми, її дослідження, обґрун-

тування заходів, їх реалізації» [1, с. 15], та змістовний, що являє собою «зміст тих заходів, які обґрунтовуються чи пропонуються в різного роду нормативних правових актах для удосконалення системи управління» [1, с. 15]. Якщо перший може бути виражено за допомогою питання *як робити*, то другий – *що робити* [1, с. 15], тобто змістовний аспект відображає власне внутрішню (сутнісну) складову тих дій, що відбуватимуться, напрям змін, що в наведених термінах описується як реформа або вдосконалення чи трансформація, в значенні заходів.

Водночас поєднання організаційного та змістовного аспектів удосконалення управління характеризує його механізм. Механізм є похідною категорією по відношенню до удосконалення загалом як до соціального явища і слугує засобом вираження його практичного здійснення [1, с. 16–17].

О.В. Ольшевський [1] пропонує виділяти вказані аспекти в рамках процесу вдосконалення, але такий підхід справедливий також у разі трансформації систем управління, оскільки він не зосереджується на певній характерній особливості процесу удосконалення, а є внутрішньою будовою будь-якого процесу перетворень.

Поняття «механізм» належить до загальнонаукових категорій, тобто відноситься до різних сфер діяльності, щодо яких воно розкривається з різних аспектів. З одного боку, його застосування обмежується технічною сферою, оскільки тлумачення механізму «пов'язане з внутрішньою будовою

машин» [2, с. 6], тобто визначається як «сукупність деталей і вузлів, з яких складається технічна конструкція» [1, с. 16], а з іншого боку, це – «внутрішній устрій, система чого-небудь <...> сукупність станів і процесів, з яких складається яке-небудь явище для досліджень в сфері управління» [1, с. 16], або ж «система, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності» [2, с. 6].

Спільною характеристикою обох підходів виступає те, що механізм описує внутрішню складову системи або процесу. Однак, на відміну від структури, яка також описує внутрішню будову системи, а саме склад її елементів, механізм являє собою «цѣлое слагающееся изъ частей только *внѣшно соединенныхъ по законамъ механики*; отличается отъ цѣлаго органическаго-растительнаго и животнаго, гдѣ каждая часть и своими внутренними процессами соотвѣтствуютъ цѣлому и сообщаетъ необходимую долю, нужную для сохранения цѣлаго»¹ (курсив наш – Ю. О.) [3, с. 44].

С.В. Сазонова зазначає, що «запозичення поняття «механізм» у технічних наук вченими-економістами мало за мету визначення та вдосконалення систем управління різними об'єктами. Воно повинно бути виправдано, а також не повинно нівелювати або спотворювати саму сутність даного терміна. Виходячи з цього, можна зазначити, що в основу економічного механізму покладено сукупність або послідовність деяких дій або явищ» [4, с. 24–25].

В економічній науці вченими використовуються такі категорії механізму, як, наприклад, економічний механізм [5], механізм управління [6; 7], організаційно-економічний механізм управління [6, с. 18; 8], механізм управління корпоративною структурою [8, с. 13], механізм функціонування організаційних структур управління [9], механізм удосконалення управління [10], щодо яких дослідники пропонують різні погляди на змістовне наповнення.

А. Кульман зазначає, що про економічний механізм говорять, «якщо деяке початкове економічне явище тягне за собою ряд інших, причому для їх виникнення не потрібно додаткового імпульсу. Вони сліднують одне за іншим в певній послідовності і ведуть до деяких очевидних результатів <...>, складовими елементами механізму завжди одночасно виступають і вихідне явище, і заключні явища, і весь процес, який відбувається в інтервалі між ними» [5, с. 12–13].

І.В. Галімурза під механізмом управління банком розуміє те, «як саме керується банк, які засоби, інструменти, методи впливу застосовуються банком для реалізації прийнятих рішень» [11, с. 10].

П.О. Алексєєва розглядає механізм управління як «сукупність організаційних, фінансових і економічних *методів, способів, форм і інструментів*, що впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємствами і здійснюють регулювання організаційно-технічних і фінансово-економічних процесів» (курсив наш – Ю. О.) [10, с. 9–10].

На механізмі, як понятті, що поєднує методи, форми певної діяльності, акцентує увагу також С.О. Широковських, який під механізмом управління корпоративною структурою пропонує розуміти елемент системи управління, що є сукупністю інститутів, форм і методів впливу на бізнес-процеси господарюючого суб'єкта [8, с. 13].

Механізм управління – спосіб організації управління суспільним виробництвом, який являє собою взаємопов'язаний комплекс форм, методів, засобів, принципів і важелів господарювання, що забезпечують ефективну реалізацію цілей, які стоять перед кожною організацією і найбільш повне задоволення суспільних, колективних та індивідуальних потреб робітників [12, с. 88].

У наведених визначеннях поняття механізму звужується до способу організації, сукупності форм, методів впливу, але в цьому разі воно характеризує лише процесну складову (процес як «[х]ід, розвиток якого-небудь явища, послідовна зміна станів в розвитку чого-небудь» [13, с. 577]).

Підхід, який зосереджує увагу на відносинах управління, застосовує Л.С. Ситник стосовно механізму антикризового управління підприємством як підсистеми «господарського механізму, що включає широкий *спектр відносин управління і планування*, але має свою специфіку, яка визначається граничністю кризових ситуацій, в яких знаходяться підприємства» (курсив наш – Ю. О.) [14, с. 30].

Т.М. Халімон резюмує, що «механізм управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно визначити як сукупність взаємопов'язаних організаційних та економічних *важелів й інструментів*, які впливають на генерування цінностей і примноження конкурентних переваг задля забезпечення успішного функціонування та розвитку підприємства» (курсив наш – Ю. О.) [15, с. 162–163].

Механізм сприймається дослідниками як загальна характеристика процесу управління підприємством, його цілісна складова, яка певною мірою за складом елементів отожднюється із системою управління.

Оскільки переважно вчені визначають категорію механізму як сукупність складових, систему, то під час розгляду поняття механізму неможливо зосереджуватися лише на способах, формах, методах, інструментах перетворення, як і на елементах тієї системи, що перетворюватиметься, акцент має бути більш масштабним, тобто охоплювати також те, у зв'язку з чим виникає, які наслідки

¹ Для того щоб найбільш повно передати той зміст, який автор намагався донести, цитату наведено мовою оригіналу.

матиме реалізація механізму трансформації (подібно до вихідного та заключних явищ А. Кульмана [5, с. 12–13]).

Механізм трансформації систем управління охоплює не лише склад елементів системи управління, яка містить обмежене коло елементів, адже, на відміну від неї, механізм – це динамічна категорія зі змінними межами; мається на увазі, що механізм трансформації описує як сам трансформаційний процес, так і його передумови та наслідки, які в кожному окремому випадку виявляються індивідуальними, тобто змінними.

Отже, механізм трансформації структур управління можна визначити як цілісний взаємопов'язаний процес перетворення (трансформації) структур управління, що розпочинається з накопичення протиріч діяльності підприємства, тобто виникнення необхідності перебудови управління з метою отримання певних наслідків (результату).

У наведеному визначенні механізму трансформації, як і самого трансформаційного процесу, відображена наявність його тісного зв'язку з умовами функціонування підприємства, які виступають першопричиною будь-яких змін в організації.

Кожне підприємство перебуває під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, зокрема правових, соціальних, економічних та фінансових, організаційних, кадрових. Звісно, сила впливу кожного з них залежить від індивідуальних особливостей організації, зокрема сфери діяльності, масштабу, організаційно-правової форми господарювання. З іншого боку, окрім факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, на організацію справляють вплив інтереси суб'єктів та об'єктів управління, а саме власників, апарату управління (в більш загальному сенсі – системи управління), системи корпоративного управління та виробничої системи підприємства (при цьому система управління одночасно виконує роль і суб'єкта, і об'єкта управління). В сукупності вплив визначених факторів та інтересів приводить до накопичення протиріч в діяльності підприємства, зокрема порушення строків виконання поставлених завдань, зменшення прибутковості, неузгодженості діяльності підрозділів, плінності кадрів.

Накопичення протиріч у діяльності підприємства не відбувається одномоментно, миттєво, а розтягується у часі на тривалий строк. До певного ступеня неузгодженості можуть нівелюватися та розв'язуватися за рахунок гнучкості систем підприємства, в цьому разі – управлінської системи та її елементів. Коли ж протиріччя не можуть бути вирішені за рахунок гнучкості систем підприємства, виявляється їх невідповідність сучасним умовам.

Ці невідповідності у функціонуванні структури управління можуть бути пов'язані з її елементами, тобто простежується необхідність створення або ліквідації певних підрозділів (наприклад, в резуль-

таті виникнення низки проблем з якістю надання послуг на одному з підприємств сфери зв'язку та інформатизації ухвалено рішення про об'єднання розрізнених спеціалістів, які займалися питаннями якості, в один відділ з метою спрощення координації зусиль); організації процесу управління, що виявляється в неналежному виконанні функцій управління, зокрема відсутності належної координації та контролю за роботою підрозділів, слабкій та недовірчливій системі мотивації; процесу ухвалення й реалізації управлінських рішень (недостатнє залучення спеціалістів до процесу обговорення рішень, відсутність або недовірчливість системи зворотного зв'язку); управлінських комунікацій (слабка та нерозвинута мережа комунікацій між елементами структури управління).

Проте виявлення проблем не веде до автоматичного розгортання процесу трансформації, оскільки перед підприємством постає завдання створення передумов до майбутнього перетворення структури управління. Такими передумовами виступають формування фінансового, кадрового, інформаційно-документального та матеріально-технічного забезпечення.

Трансформація структури управління, як і будь-яке інше перетворення, вимагає насамперед забезпечення достатніми фінансовими ресурсами процесу, тобто передбачається пошук коштів, які спрямовуватимуться на фінансування змін, а саме витрати на оплату послуг спеціалістів (в разі залучення зовнішніх експертів) та матеріальне заохочення власних працівників, фінансування обов'язкових виплат у разі скорочення працівників тощо.

Іншим важливим питанням виступає визначення кількісного та якісного складу фахівців, які здійснюватимуть процес трансформації, а саме пошук та залучення зовнішніх або внутрішніх фахівців, їх кількість, рівень кваліфікації.

Під інформаційним забезпеченням «розуміється сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних і управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток» [16, с. 7], що включає забезпечення процесу перетворення структур управління достовірною інформацією в достатніх для ухвалення ефективних рішень обсягах. Окрім інформації, значний вплив на процес трансформації має документальне забезпечення, тобто правильне відображення відомостей в документах тощо.

Матеріально-технічне забезпечення включає забезпечення фахівців, залучених до процесу трансформації структури управління, необхідними технічними засобами збору, реєстрації, обробки, передачі інформації, оргтехніки.

Проходження усіх зазначених блоків приводить до розгортання процесу трансформації структури управління, перший етап якого складають аналіз наявної структури та оцінювання її якості (визначаються слабкі місця моделі управління, що використовується). Водночас здійснюється дослідження тенденцій розвитку структур управління з метою перейняття досвіду адаптування процесу управління інших підприємств до наявних зовнішніх умов.

Наявні тенденції, тобто напрями розвитку структур управління, вимагають дослідження концепції управління підприємством з метою перевірки можливості їх (тенденцій) застосування в межах підприємства, що досліджується. Тобто аналіз цілей, місії, стратегії підприємства, наявних ресурсів тощо виступає одним з ключових етапів процесу трансформації структури управління.

Важливою складовою процесу виступає залучення працівників підприємства до перетворення його структури управління. Хоча зазначене має відбуватися постійно, адже це обумовлене тим, що саме працівники підприємства в подальшому використовуватимуть майбутню структуру управління, а для того, щоб зробити її більш дієвою та не допустити її ігнорування, проводиться залучення працівників підприємства різних рівнів управління, проте дослідження, які здійснювались на підприємствах сфери зв'язку та інформатизації, показали, що такий підхід не застосовувався.

Визначення проблем, які існують в структурі управління, що використовується, а також дослідження наявних тенденцій зумовлюють пошук напрямів перетворення структури управління. Як конкретні заходи напрями трансформації мають широко обговорюватися з пов'язаними зі структурою управління особами.

Результати обговорення напрямів перетворення управління мають наслідком адекватні зміни в місії, стратегії підприємства, шляхах досягнення підприємством встановлених цілей. Водночас реалізація запропонованих заходів повинна мати позитивний ефект для діяльності підприємства. Тобто окремим етапом постає дослідження витрат на впровадження напрямів трансформації структури управління та розрахунок економічного ефекту, що підприємство від них отримає. І якщо результати задовольняють підприємство, то відбувається використання удосконаленої структури управління, інакше процес трансформації розпочинається знову.

Висновки з проведеного дослідження. Сформована структура управління завжди є певним балансом між складовими механізму трансформації структури управління, а саме можливостями підприємства, бажаннями та інтересами різних груп (від власників, працівників до постачальників, споживачів), факторами зовнішнього та внутрішнього середовища тощо. Проте чітке їх

визначення та врахування під час побудови або вдосконалення структури управління здатні забезпечити раціональний розподіл функціональних обов'язків між підрозділами підприємства, створити чітку та зрозумілу вертикаль управління, як наслідок, забезпечити ефективну роботу підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ольшевский А.В. Механизм совершенствования системы управления органами внутренних дел: организационно-правовые вопросы: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.11; Акад. упр. МВД РФ. Москва, 2004. 30 с.
2. Пелих О.О. Мотиваційний механізм підвищення ефективності управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2001. 20 с.
3. Гогоцкий С.С. Философский словарь, или Краткое объяснение философских и других научных выражений, встречающихся в истории философии. Киев: тип. ред. «Киев. Телеграфа», 1876. [2], 145 с.
4. Сазонова С.В. Організаційно-економічний механізм надання загальнодоступних послуг телекомунікаційними підприємствами: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Державний університет телекомунікацій. Київ, 2017. 260 с.
5. Кульман. А. Экономические механизмы / пер. с фр.; общ. ред. Н.И. Хрустальной. Москва: Прогресс, Универс, 1993. 192 с.
6. Суханов С.А. Совершенствование механизма управления предприятиями сферы услуг на примере оптовой торговли минеральным сырьем: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05; Всерос. гос. налоговая акад. М-ва финансов РФ. Москва, 2008. 32 с.
7. Пушнин А.И. Совершенствование механизма управления бизнес-процессом коммерческого предприятия сферы услуг: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05; Новосиб. гос. ун-т экономики и упр. Новосибирск, 2004. 25 с.
8. Широковских С.А. Совершенствование механизма управления корпоративными структурами в промышленности России: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05; Рос. акад. предпринима-тельства. Москва, 2011. 30 с.
9. Иванов Г.Г. Совершенствование механизма функционирования организационных структур управления хозяйственными образованиями промышленности России: автор. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05; Моск. гуманитар. ун-т. Москва, 2007. 22 с.
10. Алексеева П.А. Механизм совершенствования управления предприятиями сферы услуг: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05; Санкт-Пет. гос. ин-т кино и телевидения. Санкт-Петербург, 2015. 23 с.
11. Галимурза И.В. Качество управления банком и подходы к его оценке в современных российских условиях: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10, 08.00.05; Гос. ун-т упр. Москва, 2004. 22 с.

12. Толковый словарь по управлению / под ред. В.В. Познякова. Москва: Аланс, 1994. 252 с.

13. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Около 57 000 слов / под ред. Н.Ю. Шведовой. 10-е изд., стереотип. Москва: Сов. Энциклопедия, 1973. 846 с.

14. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.02.03; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2002. 39 с.

15. Халімон Т.М. Принципи побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 25. Ч. 1. С. 162–165.

16. Смирнова В.В. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01; Східноукр. нац. ун-т ім. В.І. Даля. Луганськ, 2006. 19 с.

ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ТА РЕСУРСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДІВ

EDIFICATION THE SYSTEM OF RESOURCES MANAGEMENT ON THE ENTERPRISE USING THE BASIS OF SYSTEM AND RESOURCE-ORIENTED APPROACHES

У статті розглянуто підприємство як певну сукупність ресурсів, призначених для досягнення його стратегічної мети. Як найбільш перспективні підходи до побудови системи управління ресурсами підприємства виділено системний та ресурсно-орієнтований підходи. Конкретизовано принципи використання моделі «чорного ящика» за умови недостатності інформації про структуру та зв'язки вхідних та вихідних даних об'єкта дослідження. Акцентовано увагу на тому, що оптимізація будь-якого окремо виділеного вихідного параметру неможлива, оскільки це може призвести до знищення всієї системи (домінуючим є системне вивчення параметрів). Як найефективніший метод запропоновано моделювання складу ресурсів підприємства, за умови застосування якого можливий розгляд не лише складу ресурсів, але й підсистем ресурсів.

Ключові слова: ресурсний підхід, метод моделювання, модель «чорного ящика», склад ресурсів, підсистеми ресурсів.

В статье рассмотрено предприятие как некая совокупность ресурсов, предназначенных для достижения его стратегических целей. Как наиболее перспективные подходы к построению системы управления ресурсами предприятия выделены системный и ресурсно-ориентированный подходы. Конкретизированы принципы использования модели «черного ящика» при недостаточности информации о структуре и связи входных и выходных данных объекта исследования. Акцентируется внимание на том,

что оптимизация любого отдельно выделенного исходного параметра невозможна, поскольку это может привести к уничтожению всей системы (доминирующим является системное изучение параметров). Как самый эффективный метод предложено моделирование состава ресурсов предприятия, при условии применения которого возможно рассмотрение не только состава ресурсов, но и подсистем ресурсов.

Ключевые слова: ресурсный подход, метод моделирования, модель «черного ящика», состав ресурсов, подсистемы ресурсов.

In the article was surveyed the enterprise as a complex of resources that were intended to achieve its strategic goal. It was highlighted as the most available approaches to edification an enterprise resource management system, systemic and resource-oriented approaches. The principles of usage a "black box" model are specified in the absence of information about a structure and connections of the input and output data of the research object. It was accentuated that optimization of any separately selected output parameter is impossible; as it can lead to the destruction of the whole system (dominant is the system studying of parameters). It was set up the method of modeling the resource composition of the enterprise as the most effective; under conditions of it applying it's possible a view not only the composition of resources but also the subsystems of resources.

Key words: resource approach, modeling method, "black box" model, resource compound, subsystem of resources.

УДК 338

Павликівська О.І.

д. е. н., професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Мельник О.М.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Постановка проблеми. Підприємства загалом є відкритими соціально-економічними системами, елементами яких є сукупність ресурсів, об'єднаних для реалізації його стратегії та пов'язаних з внутрішнім та зовнішнім середовищем за допомогою комунікативних зв'язків. Саме ці зв'язки визначають поведінку ресурсів та їх поєднання, а також принципи формування підприємств різного рівня

загалом. Використання тих чи інших зв'язків з усієї їх множини залежить від мети функціонування підприємства. Саме окремо згрупована сукупність ресурсів формує підприємство, яке може бути складовим елементом інших організацій (корпорації, холдинги). Самі ж ресурси (особливо їх структуру) можна досліджувати як різні підсистеми.

Беззаперечним фактом є те, що підприємство є надскладною відкритою соціально-технічною системою. Як і будь-яка система, воно взаємодіє із зовнішнім та внутрішнім середовищем. Отже, ресурси підприємства – це об'єкти, над якими здійснюють дії, зокрема управлінські, які є елементами входу до системи й виходу з неї. За умови, що вихід одного ресурсу є входом іншого ресурсу, між ними утворюються інформаційні, матеріальні, а також фінансові потоки. Зазначені потоки пронизують підприємство, пов'язуючи його з оточуючим середовищем.

Підприємство незалежно від його конкретного призначення можна описати за допомогою певних параметрів, основними серед яких є нормативна та правова основа, призначення, структура та здійснювані процеси, розподіл обов'язків серед працівників, система внутрішніх економічних та соціальних взаємовідносин у колективі.

Враховуючи вищезазначене, можемо припустити, що підприємство – це певна сукупність ресурсів, призначена для досягнення стратегічної мети. Проте система ресурсів підприємства не зводиться до суми їх частин, тобто, окрім набору певних ресурсів, необхідним є врахування також зв'язків між їх складовими з метою утворення цілісної системи. З огляду на зазначене підприємство необхідно розглядати з точки зору системи управління, в якій функціонують ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В процесі управління ресурсами підприємства виникає необхідність кількісного оцінювання та аналізування значних за обсягом потоків економічної інформації, що здійснити практично неможливо без використання моделей та комп'ютерних програм.

О.А. Боднар зазначає, що на сучасному етапі запровадження ринкових методів господарювання зростає потреба оперативності прийняття управлінських рішень, розрахунку та прогнозування варіантів можливих напрямів виробничої діяльності окремих підприємств, а це практично неможливо здійснити без застосування в аналітичному дослідженні економіко-математичних методів [1]. При цьому автор акцентує увагу на використанні таких підходів, як економетричний та логістичний.

На думку В.В. Глущевського, синтез ефективної системи управління конкретним підприємством базується на формуванні системи цілей його функціонування, яка доводиться до рівня конкретних управлінських задач. Автор стверджує, що однією з раціональних науково-практичних концепцій щодо розв'язання задачі синтезу системи управління промисловим підприємством є методологія моделювання простору управлінських задач, що комплексно вирішуються в межах компетенції окремих підрозділів організаційної структури системи управління підприєм-

ством на топології мережі його бізнес-процесів [2, с. 124–134].

Під час дослідження системи управління необхідно деталізувати не лише абстрактні моделі, але й конкретні (притаманні тому чи іншому об'єкту), які нерозривно пов'язані з цим процесом. Під час побудови абстракцій можна підпорядкувати елементи без урахування вхідної та вихідної інформації (наприклад, цілі підприємства). Тобто за цих умов застосовується вже наявний в науці інструментарій математичних рівнянь та класифікаційних систем. Для виокремлення із сукупності систем управління тієї, що притаманна конкретному об'єкту дослідження, логічною є побудова конкретних моделей, за яких елементи пов'язуються засобами матеріальних та нематеріальних об'єктів, внаслідок чого між ними виникають вхідні та вихідні потоки. При цьому елементи впливають на об'єкти за допомогою потенціалу підприємства, тобто його ресурсів.

Постановка завдання. У дослідженні для досягнення його мети найбільш перспективними вважаємо системний та ресурсно-орієнтований підходи, на основі яких розв'язуватимуться поставлені управлінські завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми переконані в тому, що підприємство необхідно розглядати з точки зору системи управління, в якій функціонують ресурси. Під час побудови останньої складаються ситуації, за яких збір об'єктивної інформації ускладнюється, тому змістовна модель процесу управління є непростим завданням. За цих умов можна застосувати модель так званого чорного ящика, яка передбачає мінімум інформації про структуру та зв'язки вхідних та вихідних даних об'єкта дослідження (в нашому разі модельованої організації). Слід зазначити, що поняття чорного ящика широко застосовується для вирішення завдань ідентифікації та моделювання реакцій на дію системи управління складними об'єктами, такими як ресурси підприємства.

Отже, вхідні параметри визначатимуться з огляду на цілі управління та формуватимуться за допомогою таких методів, як методи теорії інформації, дискримінантний аналіз. Для побудови графічної моделі домінантними будуть параметричні складові (рис. 1).

Як зображено на рис. 1, незважаючи на явища, які відбуваються всередині системи, всю сукупність інформації та впливу на процес її формування, можна поділити на дві групи, такі як вхідна та вихідна. Відповідно, елементи вхідної інформації формуватимуться під дією системи управління об'єктом, а вихідної – з урахуванням мети стратегічного управління підприємством. При цьому під час спостереження за поведінкою системи управління (зміною залежностей вхідних та вихідних даних) можна зробити певні проміжні



Рис. 1. Схема управління об'єктом з урахування параметрів системи

висновки. Такий підхід дає змогу вивчати організаційну структуру підприємства, параметри якої або зовсім невідомі, або надзвичайно складні для того, щоб лише за властивостями ресурсів та їх зв'язками зробити висновки про організаційну поведінку загалом. Отже, ця модель унаочнює в найзагальнішому вигляді параметричну будову підприємства. Можна зробити висновок про те, що оптимізація будь-якого окремо виділеного вихідного параметру неможлива, оскільки це може призвести до знищення всієї системи (домінуючим є системне вивчення параметрів).

На перший погляд ця модель є надзвичайно простою, проте її побудова для конкретного підприємства є справою не простою, оскільки будь-яке підприємство взаємодіє зі значним обсягом ресурсів, які мають безліч способів взаємодії. Тому під час побудови необхідно з цієї сукупності вибрати їх достатню кількість та «вмонтувати» їх у конкретний перелік входів та виходів. При цьому критеріями відбору є цільове призначення моделі організації та суттєвість зв'язків між об'єктами для досягнення стратегічної мети підприємства. Проте проблема полягає в тому, що наперед нікому не зрозуміло, які вхідні параметри ресурсів підприємства суттєво впливають на вихідні параметри, а якими можна знехтувати. Це завдання можна вирішити шляхом статистичного дослідження базових параметрів підприємства протягом певного періоду або використання як основи аналогічних параметрів інших аналогічних підприємств, тобто методом аналізу миттєвих реакцій на задану сукупність даних. Тоді доцільним є застосування методики факторного аналізу, але це не просто, оскільки обсяги реальних завдань є значно ширшими за можливості стандартних методик.

Більш доцільним за метод «чорного ящика», на нашу думку, є моделювання складу ресурсів підприємства, де можна розглянути не лише складові ресурсів, але й підсистеми ресурсів. Саме ресурсна структура організації визначає сукупність необхідних та достатніх, з одного боку, і підсистем ресурсів з їх тісною взаємодією та взаємозв'язками, з іншого боку, для досягнення запланованої мети підприємства. Відповідно, критерії управління – це співвідношення, які характеризують якість функціонування об'єкта управління загалом.

Для ефективної організації процесу управління вкрай необхідною є інформація про поведінку об'єкта управління під впливом дії системи управління. З огляду на зазначений вихідний параметр схема системи управління об'єктом дещо видозміниться та ускладниться, прийнявши вигляд, зображений на рис. 2.

На рис. 2 графічно представлена схема об'єкта управління, де регулюється вхідний потік інформації за допомогою дії системи управління на процес її групування. В результаті безпосередньо в системі управління здійснюється порівняння сигналів, які надходять від об'єкта управління шляхом визначення граничних параметрів із цілісного потоку інформації. Саме регулювання потоку дає змогу дозувати (звузити) вхідний потік ресурсу. В процесі функціонування ресурсів вхідна та вихідна інформація по відповідних каналах надходить до системи управління (контролюється приріст чи відтік ресурсу). Для актуалізації зазначеної моделі необхідно задіяти (витратити) різні групи ресурсів, а саме фінансові, матеріальні, трудові та інформаційні.

Отже, під управлінням підприємством слід розуміти збір інформації про результати управління вихідними параметрами та їх порівняння

з метою управління й розроблення на цій основі ефективних рішень про його реалізацію в управлінській системі.

Існує велика кількість визначень поняття «організація» [3–5]. З метою формування авторського розуміння цього поняття необхідно розглянути властивості, якими має бути наділена сукупність ресурсів, щоб її можна було вважати організацією. О.А. Бондар вважає, що організації притаманні такі властивості, як цілісність сукупності ресурсів та можливість їх поділу, взаємозв'язок ресурсів, організованість ресурсів та їх інтегрованість [6, с. 94] (табл. 1).

Отже, організація вважатиметься системою за умови поєднання сукупності ресурсів, які мають

бути наділеними охарактеризованими вище властивостями. Це твердження дає змогу сформувати авторське поняття системи ресурсів підприємства.

Система ресурсів підприємства – це внутрішня організована сукупність ресурсів (поєднання елементарних одиниць ресурсів, притаманних конкретному підприємству), сформована з урахуванням того чи іншого принципу, елементи якої взаємопов'язані між собою, в результаті чого виникає хоча б одна мінімальна якість, не притаманна жодному ресурсу цієї сукупності.

Основною характеристикою організації є її структура, тобто стійка впорядкованість ресурсів у просторі й часі та їх внутрішньо системних зв'язків.

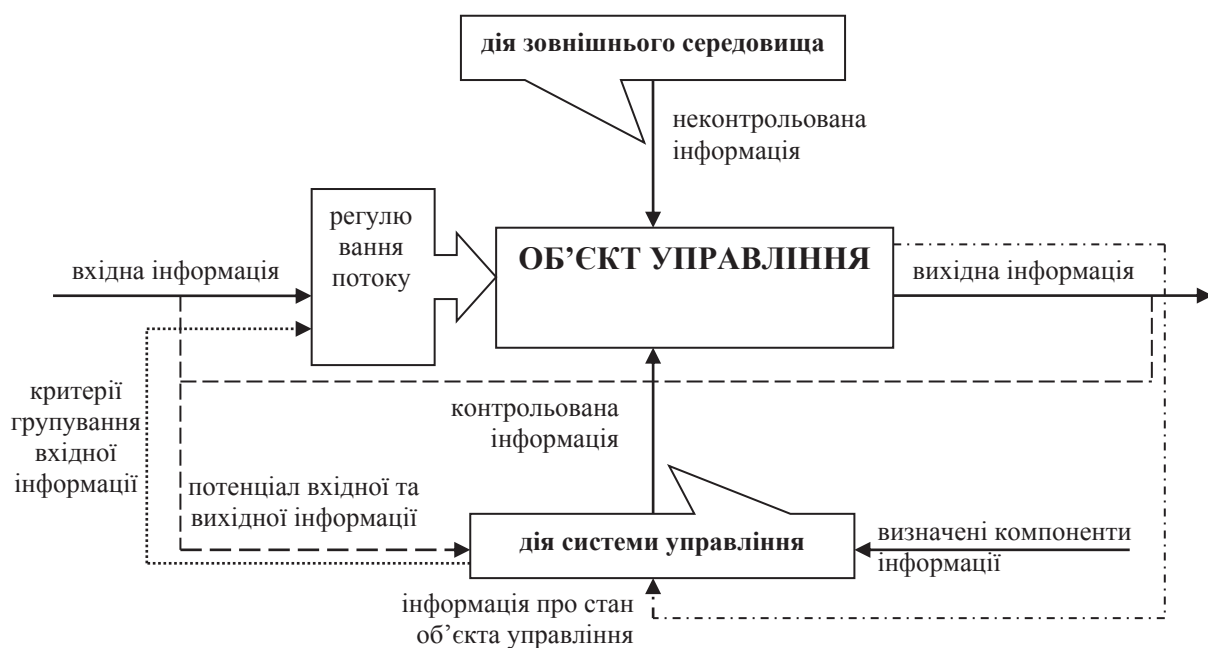


Рис. 2. Схема об'єкта управління з урахуванням параметрів дії управлінської системи

Таблиця 1

Організаційні властивості ресурсів

№	Назва властивості	Змістове наповнення та характеристики	Місце ресурсів у системі організації
1.	Цілісність сукупності ресурсів та можливість їх поділу	1) Цілісна сукупність ресурсів або інтегроване утворення, що складає основу організації; 2) в структурі організації можуть виділятися цілісні об'єкти, тобто ресурси (елементи організації як системи).	Ресурси як елемент системи є матерією, яка виконує певні функції в організації.
2.	Взаємозв'язки ресурсів	1) Взаємозв'язок ресурсів та обмін інформацією між елементами системи; 2) взаємозв'язок системи ресурсів із зовнішнім середовищем.	Фізичний канал взаємодії ресурсів та системи загалом.
3.	Організаційні властивості ресурсів	Наявність впорядкованої організації між групами ресурсів та цілісною системою.	Виявляється через зниження ступеня невизначеності порівняно з ентропією системоутворюючих факторів, що дає змогу створити й ефективно організувати систему ресурсів.
4.	Інтегративні якості ресурсів	Властивості не притаманні окремо взятому ресурсу, а залежать від сукупності загалом.	Системі ресурсів притаманні інтегративні властивості (системні якості).

В системі організації існують різні види структур. Структура ж поділу організації визначає порядок інтеграції ресурсів в елементарні підсистеми та їх об'єднання в цілісну систему. Одиничний ресурс організації наділений як системоутворюючими факторами, нейтральними по відношенню до організації, так і системоруйнуючими факторами, які під час входження ресурсу до складу організації до певної міри руйнуються. Як і в будь-якій системі, поділ може тривати аж до елементарної одиниці вимірювання, оскільки ресурс може розглядатись як система або як підсистема ресурсів. Тому ми вважаємо, що ресурс організації є умовно неподільною частиною в системі (адже одиничний ресурс можна й далі ділити), проте означена дія в системі організації не є доцільною, тому що це призведе до втрати необхідних системоутворюючих властивостей ресурсу.

Зв'язки певного ресурсу характеризуються різними ознаками, зокрема вони є системоутворюючими (між окремим ресурсом та іншими ресурсами організації), зовнішніми (між окремим ресурсом та ресурсами, які не належать до конкретної організації). Враховуючи зазначене, вважаємо, що поняття «структура організації ресурсів» можна інтерпретувати таким чином: стійка, впорядкована у часі та просторі сукупність факторів і зв'язків конкретної організованої сукупності ресурсів. При цьому ключовою у визначенні структури має бути наявність деякої множини ресурсів (ознака гетерогенності), зв'язків між ресурсами та певної інваріантності у часі.

Для розуміння загальної структури організації необхідно мати інформацію про структурні властивості й ознаки організації. Виділення структури ресурсів – це частина загального завдання щодо формування формалізованої стратегії управління організацією на основі ресурсно-орієнтованого підходу.

Таким чином, розглянувши структуру, властивості організації та склад ресурсів, можемо так сформулювати інтегроване визначення системи організації ресурсів: сукупність взаємопов'язаних

ресурсів, яка функціонує у внутрішньому середовищі підприємства та взаємодіє із зовнішнім середовищем як цілісне утворення для досягнення певної стратегічної мети підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Основою реалізації запланованих цілей підприємства є використання найефективніших методів управління, які так чи інакше базуються на певних, наперед визначених підходах. В сучасній теорії управління найбільше використовуються підходи з точки зору поведінкових наук (взаємодія в соціумі, мотивація, організаційна структура, якість праці тощо); економіко-математичних методів (заміна описових характеристик символами та кількісними знаками); процесів (розгляд управління як безперервного ланцюгу взаємопов'язаних функцій планування, мотивації, організації та контролю); системних утворень (взаємодія відкритих взаємопов'язаних підсистем); ресурсно-орієнтованого методу (конкретні прийоми та ресурсні концепції, які впливають на організацію в певний момент часу). Проте найбільш перспективними з точки зору розв'язання управлінських завдань вважаємо системний та ресурсно-орієнтований підходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боднар О.А. Роль економіко-математичних методів ефективного управління підприємством. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2072>.
2. Глуцевський В.В. Методологія моделювання простору задач у системі управління промисловим підприємством. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 124–134.
3. Монастирський Г.Л. Теорія організації: підручник. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 288 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва: Вильямс, 2012. 672 с.
5. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука: в 2 кн. Москва: Экономика, 1989.
6. Бондар О.А. Інтерпретаційний схематизм управління економічними системами: монографія. Київ: Науковий світ, 2013. 121 с.

ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ СТРУКТУРНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

THE DIALECTIC OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE STRUCTURAL ELEMENTS OF THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY SYSTEM

У статті узагальнено наукові підходи до визначення системи економічної безпеки підприємства. Запропоновано об'єктно-суб'єктний підхід до структуризації цієї системи. На основі діалектичного методу встановлено взаємозв'язок між структурними елементами системи економічної безпеки підприємства. Визначено об'єкти системи економічної безпеки підприємства, до яких віднесено її функціональні підсистеми. Виділено актуальні загрози для інформаційної, фінансової, кадрової та інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, система економічної безпеки, об'єкти, суб'єкти, функціональні підсистеми.

В статье систематизированы научные подходы к определению системы экономической безопасности предприятия. Предложен объектно-субъектный подход к структуризации этой системы. На основе диалектического метода установлена взаимосвязь между структурными элементами системы экономической безопасности предприятия. В качестве объектов

системы экономической безопасности предприятия определены ее функциональные подсистемы. Выделены актуальные угрозы для информационной, финансовой, кадровой и инновационно-инвестиционной безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, система экономической безопасности, объекты, субъекты, функциональные подсистемы.

The article generalizes the scientific approaches to the definition of the system of economic security of the enterprise. The object-subjective approach to structuring of this system is proposed. On the basis of the dialectical method, the relationship between the structural elements of the enterprise's economic security system is established. The objects of the economic security system of the enterprise, which are assigned its functional subsystems, are determined. The actual threats for information, financial, personnel and innovation and investment security of the enterprise are highlighted.

Key words: enterprise, system of economic security, objects, subjects, functional subsystems.

УДК 338.1.658

Сосновська О.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет
імені Бориса Грінченка

Постановка проблеми. Динамічність глобального ринкового середовища та високий рівень адаптації до нових умов як чинник конкурентоспроможності сучасних підприємств свідчить про необхідність постійної модернізації систем їх економічної безпеки. Це вимагає відповідної структуризації системи економічної безпеки підприємства, від якості якої залежить можливість мінімізації впливу деструктивних чинників на його діяльність шляхом формування стійких функціональних підсистем. Отже, актуальним питанням є вивчення специфічних структурних елементів системи економічної безпеки підприємства для визначення діалектики взаємозв'язку між ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування системи економічної безпеки підприємства та обґрунтування вибору її структурних складників присвячено наукові праці таких відомих вітчизняних та закордонних учених, як Б.М. Андрушків, З.Б. Живко, О.В. Ілляшенко, М.І. Копитко, М.І. Корольов, В.П. Мак-Мак, Є.І. Овчаренко, В.А. Рач, О.А. Сороківська, В.І. Франчук, Л.Г. Шемаєва, І.П. Шульга та інші. Однак, зважаючи на значні наукові доробки, деякі питання щодо сутності системи економічної безпеки підприємства та визначення її структурних елементів залишаються дискусійними.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення наявних наукових підходів до поняття системи економічної безпеки підприємства для визначення діалектики взаємозв'язку між її осно-

вними структурними елементами та отримання комплексного уявлення про функціонування цієї системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визнання будь-якого об'єкта дослідження системою є одним із головних підходів сучасного наукового пізнання. Системне сприйняття явищ і процесів передбачає сприйняття кожної системи як закономірно взаємопов'язану та взаємозалежну сукупність елементів, що входять до її складу, та є упорядкованими за певними принципами чи законами. Для системи характерною є не тільки наявність зв'язків та відносин між елементами, що її створюють (певна організованість), але й нерозривна єдність із середовищем, у взаємодії з яким і визначається цілісність системи [21]. Тобто будь-яка система розглядається, з одного боку, як структурний елемент системи більш високого порядку, що знаходиться в особливій єдності із зовнішнім середовищем, а з іншого – як сукупність складових її елементів, що перебувають у внутрішньому взаємозв'язку. Зв'язки є невід'ємним атрибутом системи, без них її існування принципово неможливе. У системах є такі типи взаємодії, як взаємодоповнення, гармонійна рівновага та використання [26].

Системний підхід як найважливіший спосіб діалектичного методу дослідження передбачає розгляд кожного процесу як єдиного цілого з урахуванням усіх взаємозв'язків його складових елементів. Він припускає необхідність чіткого формулювання

цілей і завдань системи та послідовний вибір певних підсистем, інструментів, механізмів та критеріїв ефективності для досягнення головної мети. Як відзначає Є.М. Борщук, «системна методологія визначається системним підходом, який набуває ролі загальнонаукової мови, що зумовлює єдину інтерпретацію тих наукових ідей і принципів, які розвиваються відносно автономно в окремих наукових напрямках. Системність можна трактувати як пояснювальний принцип наукового пізнання, що вимагає вивчати процес залежно від структурної єдності предмета дослідження, завдяки чому він набуває нових властивостей» [3].

Слід зазначити, що наявні дослідження системотворення в економічній безпекології знаходяться на етапі формування певних теоретичних положень, що концептуалізуються в авторські структурні алгоритми або моделі системи економічної безпеки підприємства та мають різну методологічну основу. З огляду на чисельність визначень поняття системи економічної безпеки підприємства та значну кількість їх ідентичності, що зумовлено неусталеністю її категоріально-понятійного апарату у сучасній науці, доцільним є узагальнення ключових дефініцій та виділення основних наукових підходів до трактування цієї категорії:

1) структурний підхід – система економічної безпеки підприємства трактується як сукупність визначених структурних елементів (об'єкт, суб'єкт, методи, інструменти, механізми тощо) [1; 16; 18; 24];

2) функціональний підхід – система економічної безпеки являє собою сукупність її функціональних підсистем (фінансової, інвестиційної, кадрової, техніко-технологічної, силової, інтерфейсної, ринкової тощо) [5; 15];

3) загальносистемний (семантичний) – система економічної безпеки визначається на основі семантики самого поняття «система» та використання загальносистемних принципів та властивостей цієї системи [9; 19; 20];

4) превентивний (захисний) – система економічної безпеки як сукупність взаємопов'язаних заходів різноманітного характеру, які здійснюються з метою захисту інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз [10; 11; 25];

5) організаційний – система економічної безпеки розглядається як структурний підрозділ підприємства, який функціонує з метою забезпечення економічної безпеки підприємства [13; 14; 23].

Також значної уваги заслуговує один із сучасних підходів до визначення системи економічної безпеки підприємства – конвергентний підхід, що запропоновано професором Є.І. Овчаренко: «Система економічної безпеки є антропою системою, рушієм та головним елементом якої є людина, що здатна до усвідомлення характеру та сутності небезпеки. Тому людина являє собою у

вигляді власного поведінкового стереотипу системотворюючий фактор, навколо якого будується система економічної безпеки, та являє собою сукупність вибірково залучених до соціально-економічної взаємодії суб'єктів та об'єктів економічної безпеки підприємства, правил, принципів та процедур такої взаємодії, що визначається безпекозабезпечувальними потребами, здібностями та функціями суб'єктів безпеки» [17]. Безумовно, кадровий ресурс є головною функціональною підсистемою будь-якої системи, результативність функціонування якої насамперед залежить від усвідомлення особою дійсної реальності та відповідної реалізації управлінських дій, спрямованих на побудову такої системи з визначеними властивостями, що є необхідними для конкретних умов господарювання.

Аналіз літературних джерел свідчить [2; 4; 5; 8; 12; 22], що більш доцільним у структуруванні системи економічної безпеки підприємства є використання об'єктно-суб'єктного підходу, за яким у загальному вигляді її структура являє собою сукупність об'єктів та суб'єктів, зв'язки та відносини між якими залежать від інших структурних елементів цієї системи – принципів, функцій, мети, інструментів управління тощо (рис. 1). Як слушно зазначено О.В. Ілляшенко, «об'єктно-суб'єктний підхід збільшує конкретику безпекозабезпечувальної діяльності підприємства, створює когнітивне підґрунтя для побудови цієї системи і має яскраво виражений прагматичний аспект. Призначенням системи економічної безпеки підприємства, побудованої за цим підходом, є забезпечення економічної безпеки шляхом захисту його об'єктів безпеки від різноманітних загроз» [8].

З огляду на антропогенність як властивість системи економічної безпеки підприємства, її важливим структурним елементом є суб'єкти, відносини між якими визначають створення безпечних умов функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей. Суб'єкти системи економічної безпеки підприємства є центральним та найскладнішим елементом, оскільки їхня діяльність залежить від особливостей об'єкта безпеки, якості ризик-менеджменту, наявних ресурсів та інших чинників. Більшість дослідників [2; 4; 5] поділяють суб'єктів системи економічної безпеки підприємства на внутрішніх та зовнішніх. Відповідно до внутрішніх суб'єктів належать власники підприємства та всі його працівники, до зовнішніх – партнери підприємства, суб'єкти його інституційного середовища та ринкової інфраструктури.

Так, у роботі М.І. Копитко [12] наведено декомпозицію внутрішніх та зовнішніх суб'єктів комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств, до яких запропоновано відносити власників підприємства та топ-менеджерів (здійснюють загальне керівництво та формують страте-

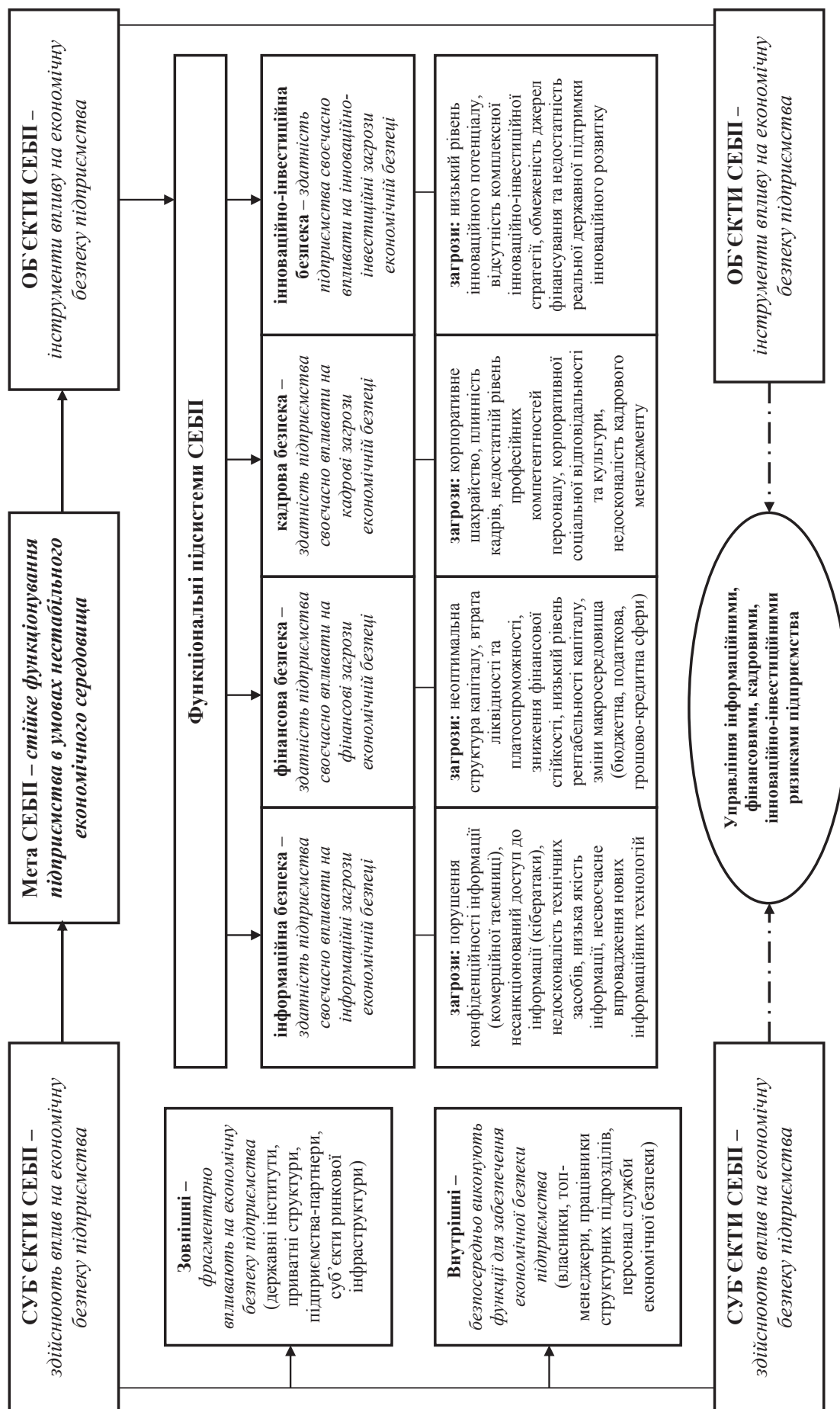


Рис. 1. Взаємозв'язок між структурними елементами системи економічної безпеки підприємства

гію діяльності підприємства), виробничі підрозділи (виконують роботу за різними функціональними сферами), службу безпеки (забезпечує умови безпечної діяльності підприємства), приватні структури (охоронні підприємства, аудиторські фірми, страхові компанії, кадрові та консалтингові агентства, банківські установи), державні інститути (зумовлюють засади діяльності на макрорівні), науково-дослідні та навчальні заклади (здійснюють наукові розробки та підготовку кадрів).

Автор О.В. Ілляшенко [8] вважає, що внутрішні суб'єкти захисту системи економічної безпеки підприємства мають відповідати за захист конкретного об'єкта безпеки та відносять до внутрішніх суб'єктів захисту службу економічної безпеки, маркетинговий відділ, підрозділ із забезпечення режиму та охорони підприємства, юридичний відділ, підрозділ технічного захисту інформації, а до зовнішніх – правоохоронні органи, судову систему, органи антимонопольного комітету України, Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку і недержавні організації із забезпечення безпеки.

Автор Є.І. Овчаренко щодо визначення суб'єкта системи економічної безпеки підприємства зазначає, що створення та успішне функціонування цієї системи повинно ґрунтуватися на знаннях про особистість як суб'єкта економічної безпеки підприємства з урахуванням різноманітних соціально-психологічних чинників. Отже, автором пропонується суб'єктом економічної безпеки підприємства вважати особу з певним набором диспозиційних якостей, що зумовлюють її здатності до розпізнавання небезпек, усвідомлення загроз економічній діяльності підприємства та потенціал виробітку заходів попередження реалізації загроз або нейтралізації їх наслідків [17].

З огляду на вищевикладене, погоджуємося з традиційним поділом суб'єктів системи економічної безпеки підприємства за внутрішньою та зовнішньою сферою їх впливу. При цьому першочергову роль відіграють внутрішні суб'єкти, створені винятково для виконання функцій щодо забезпечення безпеки підприємства. Решта внутрішніх та зовнішніх суб'єктів фрагментарно впливають на систему економічної безпеки підприємства, але мають бути враховані під час її побудови, оскільки тільки сумісними зусиллями досягається загальна ефективність функціонування цієї системи. Основним завданням суб'єктів системи економічної безпеки підприємства є розроблення, координація та реалізація різних заходів, що спрямовані на захист об'єктів безпеки.

Аналіз літературних джерел [8; 10; 12; 16; 23] свідчить про чисельність поглядів із приводу визначення об'єктів системи економічної безпеки підприємства. До них відносять різноманітні види діяльності підприємства, його ресурсний

потенціал, структурні підрозділи, вироблену продукцію, інтереси організації, економічні та кооперативні зв'язки з партнерами, активи тощо. Слід зазначити, що вибір об'єктів безпеки насамперед залежить від мети функціонування системи економічної безпеки та може змінюватися в певному періоді часу в результаті зміни умов діяльності підприємства.

З позиції теоретико-методологічних основ цього дослідження вважаємо доцільним до об'єктів системи економічної безпеки підприємства віднести такі її функціональні підсистеми:

- інформаційна безпека – здатність підприємства своєчасно впливати на інформаційні загрози його економічній безпеці;
- фінансова безпека – здатність підприємства своєчасно впливати на фінансові загрози його економічній безпеці;
- кадрова безпека – здатність підприємства своєчасно впливати на кадрові загрози його економічній безпеці;
- інноваційно-інвестиційна безпека – здатність підприємства своєчасно впливати на інноваційно-інвестиційні загрози його економічній безпеці.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонований алгоритм взаємозв'язку між структурними елементами економічної безпеки підприємства побудовано на об'єктно-суб'єктному підході. Такий підхід дає змогу систематизувати процес забезпечення економічної безпеки підприємства та виявити його мету, суб'єктів реалізації, об'єкти впливу та методичну основу досягнення кінцевого результату. Безумовно, стійке функціонування для будь-якого підприємства є найбільш пріоритетною метою в умовах нестабільного економічного середовища. Це досягається винятково за рахунок ефективної управлінської діяльності кожною функціональною підсистемою економічної безпеки підприємства. Цей процес має бути спрямований на врахування інформаційних, фінансових, кадрових та інноваційно-інвестиційних загроз економічній безпеці підприємства з метою нейтралізації або мінімізації ризиків відповідного характеру. Безпосередньо процес управління ризиками має здійснюватися з урахуванням специфіки галузі конкретного підприємства та відповідним вибором методів його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусова І.А. Модернізація системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в процесі управління витратами. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 21.04.02 / Белоусова Ірина Анатоліївна. Київ, 2010. 355 с.
2. Бондарчук Ю.В. Безпека бізнесу: організаційно-правові основи: [наук.-практ. посіб.] / Ю.В. Бондарчук, А.І. Марущак. К.: Скіф, 2008. 369 с.

3. Борщук Є.М. Теоретико-методологічні основи системного аналізу сталого розвитку еколого-економічних систем. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.06 / Борщук Євген Михайлович. – Національний лісотехнічний університет України Львів, 2009. 352 с.
4. Економічна безпека корпоративного підприємства: [навч. посіб.] / М.А. Коваленко, І.І. Нагорна, Н.В. Радванська та ін. Херсон: Олді-плюс, 2009. 403 с.
5. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство: [монографія] / [Андрушків Б.М., Вовк Ю.Я., Дудкін П.Д. та інші]: Тернопіль Терно-граф, 2008. 424 с.
6. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства [Текст]: монографія / З.Б. Живко. Львів: Ліга-Прес, 2013. 474 с.
7. Іванюта Т.М., Зічковський А.О. Економічна безпека підприємств [навч. посіб.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
8. Ілляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія / О.В. Ілляшенко. Х.: Мачулін, 2016. 504 с.
9. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: [монографія] / С.В. Кавун. Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. 300 с.
10. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик. К.: Атика, 2005. 432 с.
11. Кім Ю.Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Ю.Г. Кім. К., 2009. 21 с.
12. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування). Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 21.04.02 / Копитко Марта Іванівна: Вищий навчальний заклад «Університет економіки і права «Крок». Київ, 2015. 478 с.
13. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 4(94). С. 41–45.
14. Королев М.И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии: [монография] / М.И. Королев. М.: Экономика, 2011. 284 с.
15. Локотецька О.В. Використання системного підходу при дослідженні економічної безпеки підприємства / О.В. Локотецька // Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2011. № 8. С. 197–202.
16. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности: [монография] / В.П. Мак-Мак. М.: Компания «Спутник+», 2003. 220 с.
17. Овчаренко Є.І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання: [монографія] / Є.І. Овчаренко. Лисичанськ: «ПромЕнерго», 2015. 483 с.
18. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [монографія] / Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Х.: ІНЖЕК, 2003. 328 с.
19. Рач В.А. Сучасний погляд на систему економічної безпеки «держава- регіон-підприємство» як цілісного об'єкта безпекології / В.А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. Вип. 4(44). Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. С. 151–156.
20. Рач В.А. Экономическая безопасность и пространство проекта организации в аспекте целостной системности / В.А. Рач, О.В. Россошанская, Е. М. Медведева // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. Вип. 4(36). Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. С. 62–74.
21. Сажина М.А. Экономическая теория: учебник для вузов / М.А. Сажина, М.М. Чибриков. М.: ИНФРА, 1998. 456 с.
22. Сороківська О.А. Інноваційні напрями підвищення економічної безпеки підприємств малого бізнесу в умовах конфліктних ситуацій. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.04 / Сороківська Олена Анатоліївна: Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. Тернопіль, 2016. 488 с.
23. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: [монографія] / В.І. Франчук. Львів: ЛДУВС, 2010. 440 с.
24. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: [монографія] / Л.Г. Шемаєва. К.: НУПМБ, 2009. 357 с.
25. Шкарлет С.М. Роль і місце категорії «економічна безпека» у глобальній моделі національної безпеки держави / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 8. С. 107–116.
26. Шульга І. П. Формування системи економічної безпеки емісійної діяльності акціонерних товариств. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Шульга Ірина Петрівна: Київський університет економіки та права. Київ, 2011. 455 с.

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

CORRELATION-REGRESSIONAL ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCE ON THE STABILITY OF PROCESSES OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS

У статті запропоновано підхід проведення оцінки стійкості розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні на основі використання методу кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на стабільність процесів розвитку підприємства, що дає змогу визначити напрями коригування управлінських рішень із протидії отриманим сигналам та прогнозування рівня стійкості в перспективі.

Ключові слова: розвиток, стійкість, оцінка, фактори, управління, сигнали.

что позволяет определить направления корректировки управленческих решений по противодействию полученным сигналам и прогнозированию уровня устойчивости в перспективе.

Ключевые слова: развитие, устойчивость, оценка, факторы, управление, сигналы.

The article proposes an approach to assessing the sustainability of the development of an industrial enterprise in antysipative management based on the use of the method of correlation-regression analysis of the influence of factors on the stability of enterprise development processes, which allows to determine the directions of adjusting managerial decisions to counteract the received signals and predict the level of stability in the long run.

Key words: development, stability, evaluation, factors, control, signals.

УДК 339.138:004.9

Тарасова Г.О.

к.е.н., доцент

Київський національний університет технології та дизайну

В статье предложен подход к проведению оценки устойчивости развития промышленного предприятия в антисипативном управлении на основе использования метода корреляционно-регрессионного анализа влияния факторов на стабильность процессов развития предприятия,

Постановка проблеми. Результативністю впровадження антисипативного управління на промисловому підприємстві є не тільки комплекс заходів зі своєчасного розпізнавання сигналів про зміну стану зовнішнього середовища, а й здатність підприємства протистояти в разі кризи таким змінам. Зміцнення життєздатності підприємства, швидкість адаптації до змін та його стабільне функціонування свідчить про ефективність обраних методів антисипативного управління, що виражається в стійкості розвитку промислового підприємства.

Тому для отримання оперативної інформації щодо ефективності застосування обраних рішень в антисипативному управлінні особливої актуальності набувають завдання з оцінки стійкості розвитку промислового підприємства як кінцевого результату впровадження таких заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з [1], поняття стійкості підприємства не можна охарактеризувати однобічно, воно є різноаспектним та багатоплановим. Так, залежно від факторів, що впливають, стійкість підприємства поділяють на внутрішню і зовнішню, загальну, фінансову. Внутрішня стійкість – це такий загальний фінансовий стан підприємства, коли забезпечується стабільно високий результат його функціонування. Для її досягнення необхідне активне реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів. Зовнішня стійкість підприємства за наявності внутрішньої стійкості зумовлена стабільністю зовнішнього економічного середовища, в межах якої здійснюється його діяльність. Вона досягається відповідною системою управління ринковою

економікою в масштабах усієї країни. Загальна стійкість підприємства досягається такою організацією руху грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (витратами). Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами. Вона забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і може вважатися головним компонентом загальної стійкості підприємства [1].

Визначення ефективності розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні доцільно проводити через оцінку його стійкості, що частково було досліджено в таких наукових роботах.

У роботі [2] О.М. Гончаренко пропонує під оцінкою економічної стійкості розуміти комплекс факторів та їхнього зв'язку з економічними показниками, що дають змогу виявити динаміку й тенденції їх змін у часі, що характеризує результати управлінської, кадрової та фінансово-економічної діяльності [2]. У цьому визначенні незрозуміло, за рахунок яких саме методів стає можливим визначити динаміку та тенденції змін у часі економічних показників під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

У дослідженні [3] автором А.Ю. Юрченко пропонується використовувати інтегральний показник економічної стійкості, який повинен мати у своєму складі компоненти, які піддаються вимірюванню як кількісними, так і якісними методами для забез-

печення його максимально об'єктивної, зваженої оцінки. Він має давати можливість досить повно та об'єктивно оцінювати динамічність розвитку та ефективність використання ресурсів на підприємствах галузі, аналізувати, контролювати і планувати їх виробничо-господарську діяльність за рахунок усебічного охоплення всіх основних аспектів. Автор зазначає, що наявність такого інструмента забезпечує зворотний зв'язок між суб'єктами й об'єктами управлінського процесу [3]. З цього визначення незрозуміло, які саме компоненти мають входити до інтегрального показника для оцінки стійкості підприємства. Також виникають питання щодо адекватності отриманих результатів за розрахунком інтегрального показника, їх об'єктивності та точності відображення стабільності всіх бізнес-процесів в організації.

А.П. Колесніковим у роботі [4] оцінку стійкості (сталості) розвитку підприємства пропонується проводити таким чином:

1. Оцінка процесів, що тривають на підприємстві, з погляду його сталого розвитку.
2. Вибір стратегічного напрямку сталого розвитку підприємства.
3. Визначення додаткових тактичних пріоритетів сталого розвитку.
4. Оцінка стратегічного й тактичного напрямів розвитку з позиції його сталості [4].

У цьому підході автором узагальнено основні етапи проведення оцінки без деталізації методичного інструментарію здійснення оцінки, алгоритму інтерпретації отриманих результатів та ін.

Досить цікавим з позиції практичного впровадження є підхід, запропонований Г.І. Кіндрацькою в роботі [5], де авторка вказує на необхідність аналізувати стійкість економічного зростання за такими напрямками, як:

- аналіз темпів стійкості економічного зростання за усередненими даними декількох років та з урахуванням трендів, які виявлено у зовнішньому і внутрішньому середовищах;
- моделювання стійких (оптимальних) темпів зростання;
- визначення стратегічного «розриву» між фактичними і стійкими (оптимальними) темпами зростання та формування заходів щодо усунення виявленого «розриву» [5].

На нашу думку, деякі з визначених Г.І. Кіндрацькою напрямів проведення оцінки стійкості підприємства на основі аналітичних інструментів можуть знайти відображення в антисипативному управлінні розвитком підприємства, зокрема, визначення розриву між фактичним та оптимальним рівнем стійкості підприємства під впливом факторів зовнішнього середовища.

Таким чином, стислий аналіз наявних досліджень із проведення оцінки стійкості підприємства показав, що натеper немає єдиного підходу з оцінювання рівня стійкості організації, окремі дослідження вирі-

шують деякі аспекти з оцінки економічної стійкості, шляхів використання методів оцінки в складі управління конкурентоспроможністю підприємства та ін.

В умовах антисипативного управління оцінка стійкості розвитку може стати дієвим інструментом з аналізу ефективності заходів, які використовуються для реагування на отримані сигнали зовнішнього середовища, що можуть бути виражені як фактори, що дасть можливість визначити напрями удосконалення таких заходів та резервів підвищення їх ефективності. Також доцільним є завдання з прогнозування рівня стійкості розвитку промислового підприємства на основі отриманих результатів оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення підходу проведення оцінки стійкості розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення поставлених завдань доцільним є використання кореляційно-регресійного методу, що дасть можливість за допомогою побудови рівняння множинної регресії визначити ступінь впливу того чи іншого фактора на стійкість розвитку підприємства та спрогнозувати його рівень у майбутньому (рис. 1).

На прикладі ПрАТ «Керамаш» проведемо розрахунок та прогноз стійкості розвитку підприємства за такими даними (табл. 1).



Рис. 1. Оцінка стійкості розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні

Таблиця 1

Роки	У	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄	х ₅
2008	0.7	0.6	0.71	0.3	0.63	0.31
2009	0.55	0.44	0.61	0.35	0.54	0.28
2010	0.49	0.56	0.63	0.41	0.53	0.35
2011	0.3	0.41	0.57	0.53	0.49	0.69
2012	0.29	0.5	0.52	0.56	0.35	1.0
2013	0.31	0.48	0.54	0.63	0.31	0.99
2014	0.35	0.36	0.48	0.62	0.28	2.156
2015	0.29	0.39	0.32	0.70	0.26	2.418
2016	0.36	0.41	0.39	0.74	0.15	2.158
2017	0.28	0.37	0.27	0.76	0.09	3.0

Де:

У – результуючий признак (стійкість розвитку підприємства, в цьому прикладі було проведено оцінку фінансової стійкості як основної компоненти загальної стійкості);

х₁ – коефіцієнт автономії;

х₂ – коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності;

х₃ – коефіцієнт фінансової залежності;

х₄ – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;

х₅ – коефіцієнт капіталізації.

Рівняння множинної регресії має вигляд:

$$Y = f(\beta, X) + \varepsilon, \quad (1.1)$$

де:

X = X(X₁, X₂, ..., X_m) – вектор незалежних змінних;

β – вектор параметрів, що підлягають визначенню;

ε – випадкова помилка (відхилення);

У – залежна змінна.

Лінійне рівняння множинної регресії має вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_m X_m + \varepsilon, \quad (1.2)$$

де:

β₀ – вільний член, що визначає значення У, коли X = 0.

1. Оцінка рівняння регресії, визначення вектора w оцінок коефіцієнтів регресії, $w = (X^T[X])^{-1}X^TY$. До матриці зі змінними додається ще один стовець (табл. 2).

Таблиця 2

	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄	х ₅
1	0,6	0,71	0,3	0,63	0,31
1	0,44	0,61	0,35	0,54	0,28
1	0,56	0,63	0,41	0,53	0,35
1	0,41	0,57	0,53	0,49	0,69
1	0,5	0,52	0,56	0,35	1,0
1	0,48	0,54	0,63	0,31	0,99
1	0,36	0,48	0,62	0,28	2,15
1	0,39	0,32	0,7	0,26	2,41
1	0,41	0,39	0,74	0,15	2,15
1	0,37	0,27	0,76	0,09	3,0

Матриця У має вигляд (табл. 3).

Таблиця 3

У
0,7
0,55
0,49
0,3
0,29
0,31
0,35
0,29
0,36
0,28

Матриця X^T має вигляд (табл. 4).

Таблиця 4

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0,6	0,44	0,56	0,41	0,5	0,48	0,36	0,39	0,41	0,37
0,71	0,61	0,63	0,57	0,52	0,54	0,48	0,32	0,39	0,27
0,3	0,35	0,41	0,53	0,56	0,63	0,62	0,7	0,74	0,76
0,63	0,54	0,53	0,49	0,35	0,31	0,28	0,26	0,15	0,09
0,31	0,28	0,35	0,69	1	0,99	2,156	2,418	2,158	3

Перемножуємо матриці (X^TX) (табл. 5).

Таблиця 5

10	4,52	5,04	5,6	3,63	13,352
4,52	2,1024	2,3575	2,4441	1,7341	5,47726
5,04	2,3575	2,7178	2,6337	2,0397	5,51956
5,6	2,4441	2,6337	3,3716	1,7813	8,79014
3,63	1,7341	2,0397	1,7813	1,6047	3,35306
13,352	5,47726	5,51956	8,79014	3,35306	26,905224

У матриці (табл. 5) (X^TX) значення 10 отримано як сума твору елементів 1-ї строки матриці X^T та 1-го стовпця матриці X. Далі перемножуємо матриці (X^TY) (табл. 6).

Таблиця 6

(X ^T Y)
3,92
1,8435
2,1072
2,0193
1,5949
4,4191

Далі знаходимо зворотну матрицю (X^T[X])⁻¹ (табл. 7).

Таблиця 7

(X ^T [X]) ⁻¹					
121,4607	-26,6904	-55,0467	-81,0625	-68,0128	-8,5901
-26,6904	44,5361	-11,8546	11,6416	11,5308	1,3704
-55,0467	-11,8546	84,6737	19,1978	-5,8502	6,8172
-81,0625	11,6416	19,1978	74,9155	58,8099	2,1151
-68,0128	11,5308	-5,8502	58,8099	75,9707	3,9233
-8,5901	1,3704	6,8172	2,1151	3,9233	1,4426

Вектор оцінок коефіцієнтів регресії дорівнює $Y(X) = (X^T[X])^{-1}X^TY$ (табл. 8).

Таблиця 8

$Y(X) = (X^T[X])^{-1}X^TY$
0,8043
0,4505
0,3488
-1,4303
-0,4224
0,1218

Рівняння регресії (оцінка рівняння регресії) дорівнює:

$$Y = 0,8043 + 0,4505X_1 + 0,3488X_2 - 1,4303X_3 - 0,4224X_4 + 0,1218X_5 \quad (1.3)$$

2. Знайдемо матрицю парних коефіцієнтів кореляції R .

Кількість спостережень $n = 10$. Кількість незалежних змінних у моделі дорівнює 5. З урахуванням ознаки Y розмірність матриці стає рівною 7. Матриця незалежних змінних X має розмірність (10×7) . Матриця A , отримана з X, Y , має вигляд (табл. 9).

Таблиця 9

1	0,7	0,6	0,71	0,3	0,63	0,31
1	0,55	0,44	0,61	0,35	0,54	0,28
1	0,49	0,56	0,63	0,41	0,53	0,35
1	0,3	0,41	0,57	0,53	0,49	0,69
1	0,29	0,5	0,52	0,56	0,35	1
1	0,31	0,48	0,54	0,63	0,31	0,99
1	0,35	0,36	0,48	0,62	0,28	2,156
1	0,29	0,39	0,32	0,7	0,26	2,418
1	0,36	0,41	0,39	0,74	0,15	2,158
1	0,28	0,37	0,27	0,76	0,09	3

Транспонована матриця має вигляд (табл. 10).

Таблиця 10

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0,7	0,55	0,49	0,3	0,29	0,31	0,35	0,29	0,36	0,28
0,6	0,44	0,56	0,41	0,5	0,48	0,36	0,39	0,41	0,37
0,71	0,61	0,63	0,57	0,52	0,54	0,48	0,32	0,39	0,27
0,3	0,35	0,41	0,53	0,56	0,63	0,62	0,7	0,74	0,76
0,63	0,54	0,53	0,49	0,35	0,31	0,28	0,26	0,15	0,09
0,31	0,28	0,35	0,69	1	0,99	2,156	2,418	2,158	3

Матриця X^TX подана в табл. 11.

Таблиця 11

10	3,92	4,52	5,04	5,6	3,63	13,352
3,92	1,717	1,844	2,107	2,019	1,595	4,419
4,52	1,844	2,102	2,358	2,444	1,734	5,477
5,04	2,107	2,358	2,718	2,634	2,04	5,52
5,6	2,019	2,444	2,634	3,372	1,781	8,79
3,63	1,595	1,734	2,04	1,781	1,605	3,353
13,352	4,419	5,477	5,52	8,79	3,353	26,905

Отримана матриця має таку відповідність (табл. 12).

Таблиця 12

$\sum n$	$\sum Y$	$\sum X_1$	$\sum X_2$	$\sum X_3$	$\sum X_4$	$\sum X_5$
$\sum Y$	$\sum y^2$	$\sum x_1y$	$\sum x_2y$	$\sum x_3y$	$\sum x_4y$	$\sum x_5y$
$\sum X_1$	$\sum yx_1$	$\sum x_1^2$	$\sum x_2x_1$	$\sum x_3x_1$	$\sum x_4x_1$	$\sum x_5x_1$
$\sum X_2$	$\sum yx_2$	$\sum x_1x_2$	$\sum x_2^2$	$\sum x_3x_2$	$\sum x_4x_2$	$\sum x_5x_2$
$\sum X_3$	$\sum yx_3$	$\sum x_1x_3$	$\sum x_2x_3$	$\sum x_3^2$	$\sum x_4x_3$	$\sum x_5x_3$
$\sum X_4$	$\sum yx_4$	$\sum x_1x_4$	$\sum x_2x_4$	$\sum x_3x_4$	$\sum x_4^2$	$\sum x_5x_4$
$\sum X_5$	$\sum yx_5$	$\sum x_1x_5$	$\sum x_2x_5$	$\sum x_3x_5$	$\sum x_4x_5$	$\sum x_5^2$

Далі знайдемо парні коефіцієнти кореляції за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\bar{x} \cdot \bar{y} - \bar{\bar{x}} \cdot \bar{\bar{y}}}{w(x) \cdot w(y)} \quad (1.4)$$

$$r_{yx_1} = \frac{0,18 - 0,45 \cdot 0,39}{0,077 \cdot 0,13} = 0,692$$

$$r_{yx_2} = \frac{0,21 - 0,5 \cdot 0,39}{0,13 \cdot 0,13} = 0,734$$

$$r_{yx_3} = \frac{0,2 - 0,56 \cdot 0,39}{0,15 \cdot 0,13} = -0,852$$

$$r_{yx_4} = \frac{0,16 - 0,36 \cdot 0,39}{0,17 \cdot 0,13} = 0,755$$

$$r_{yx_5} = \frac{0,44 - 1,434 \cdot 0,39}{0,95 \cdot 0,13} = -0,636$$

$$r_{x_1x_2} = \frac{0,24 - 0,5 \cdot 0,45}{0,13 \cdot 0,077} = 0,773$$

$$r_{x_1x_3} = \frac{0,24 - 0,56 \cdot 0,45}{0,15 \cdot 0,077} = -0,737$$

$$r_{x_1x_4} = \frac{0,17 - 0,36 \cdot 0,45}{0,17 \cdot 0,077} = 0,715$$

$$r_{x_1x_5} = \frac{0,55 - 1,34 \cdot 0,45}{0,95 \cdot 0,077} = -0,76$$

$$r_{x_2x_3} = \frac{0,26 - 0,56 \cdot 0,5}{0,15 \cdot 0,13} = -0,922$$

$$r_{x_2x_5} = \frac{0,55 - 1,34 \cdot 0,5}{0,95 \cdot 0,13} = -0,953$$

$$r_{x_3x_4} = \frac{0,18 - 0,36 \cdot 0,56}{0,95 \cdot 0,15} = -0,967$$

$$r_{x_3x_5} = \frac{0,88 - 1,34 \cdot 0,56}{0,95 \cdot 0,15} = 0,898$$

$$r_{x_4x_5} = \frac{0,34 - 1,34 \cdot 0,36}{0,95 \cdot 0,15} = -0,925$$

Дані занесемо в табл. 13.

Таблиця 13

Ознаки x, y	$\sum x_i$	$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$	$\sum y_i$	$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}$	$\sum x_i y_i$	$\overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n}$
y, x_1	4,52	0,452	3,92	0,392	1,844	0,184
y, x_2	5,04	0,504	3,92	0,392	2,107	0,211
y, x_3	5,6	0,56	3,92	0,392	2,019	0,202
y, x_4	3,63	0,363	3,92	0,392	1,595	0,159
y, x_5	13,352	1,335	3,92	0,392	4,419	0,442
x_1, x_2	5,04	0,504	4,52	0,452	2,358	0,236
x_1, x_3	5,6	0,56	4,52	0,452	2,444	0,244
x_1, x_4	3,63	0,363	4,52	0,452	1,734	0,173
x_1, x_5	13,352	1,335	4,52	0,452	5,477	0,548
x_2, x_3	5,6	0,56	5,04	0,504	2,634	0,263
x_2, x_4	3,63	0,363	5,04	0,504	2,04	0,204
x_2, x_5	13,352	1,335	5,04	0,504	5,52	0,552
x_3, x_4	3,63	0,363	5,6	0,56	1,781	0,178
x_3, x_5	13,352	1,335	5,6	0,56	8,79	0,879
x_4, x_5	13,352	1,335	3,63	0,363	3,353	0,335

Далі визначимо дисперсію та середньоквадратичне відхилення, дані занесемо в табл. 14.

Матриця парних коефіцієнтів кореляції R має вигляд:

–	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
y	1	0,6918	0,734	–0,8524	0,7549	–0,6361
x_1	0,6918	1	0,7734	–0,7365	0,7151	–0,7599
x_2	0,734	0,7734	1	–0,9224	0,9308	–0,9527
x_3	–0,8524	–0,7365	–0,9224	1	–0,9672	0,8978
x_4	0,7549	0,7151	0,9308	–0,9672	1	–0,9254
x_5	–0,6361	–0,7599	–0,9527	0,8978	–0,9254	1

Для перевірки значущості рівняння та його коефіцієнтів, дослідження абсолютних та відносних похибок апроксимації проведемо аналіз параметрів рівняння регресії. Абсолютна похибка апроксимації розраховується за формулою:

$$\varepsilon = Y - Y(x) = Y - X^*s. \quad (1.4)$$

Результати розрахунку наведено в табл. 15.

Середня похибка апроксимації дорівнює:

$$A = \frac{\sum \varepsilon : Y}{n} * 100\% = \frac{1,05}{10} * 100\% = 10,5\%.$$

Оцінка дисперсії дорівнює:

$$s^2 = (Y - Y(x))^T (Y - Y(x)) = 0,0229.$$

Незміщена оцінка дисперсії дорівнює:

Таблиця 14

Ознаки x, y	$D(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2$	$D(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2$	$s(x) = \sqrt{D(x)}$	$s(y) = \sqrt{D(y)}$
y, x_1	0,00594	0,0181	0,077	0,134
y, x_2	0,0178	0,0181	0,133	0,134
y, x_3	0,0236	0,0181	0,153	0,134
y, x_4	0,0287	0,0181	0,169	0,134
y, x_5	0,908	0,0181	0,953	0,134
x_1, x_2	0,0178	0,00594	0,133	0,077
x_1, x_3	0,0236	0,00594	0,153	0,077
x_1, x_4	0,0287	0,00594	0,169	0,077
x_1, x_5	0,908	0,00594	0,953	0,077
x_2, x_3	0,0236	0,0178	0,153	0,133
x_2, x_4	0,0287	0,0178	0,169	0,133
x_2, x_5	0,908	0,0178	0,953	0,133
x_3, x_4	0,0287	0,0236	0,169	0,153
x_3, x_5	0,908	0,0236	0,953	0,153
x_4, x_5	0,908	0,0287	0,953	0,169

Таблиця 15

Y	$Y(x)$	$\varepsilon = Y - Y(x)$	ε^2	$(Y - Y_{av})^2$	$ \varepsilon : Y $
0,7	0,665	0,0352	0,00124	0,0949	0,0503
0,55	0,521	0,0293	0,000861	0,025	0,0533
0,49	0,509	–0,0186	0,000347	0,0096	0,038
0,3	0,307	–0,00679	4,6E-5	0,00846	0,0226
0,29	0,384	–0,0939	0,00881	0,0104	0,324
0,31	0,297	0,0126	0,000159	0,00672	0,0406
0,35	0,391	–0,0414	0,00171	0,00176	0,118
0,29	0,275	0,015	0,000225	0,0104	0,0517
0,36	0,266	0,094	0,00883	0,00102	0,261
0,28	0,305	–0,0254	0,000647	0,0125	0,0908
			0,0229	0,181	1,05

$$s^2 = \frac{1}{n-m-1} \cdot s^2 = \frac{1}{10-5-1} \cdot 0,0229 = 0,00572.$$

Оцінка середньоквадратичного відхилення (стандартна помилка для оцінки Y):

$$S = \sqrt{s^2} = \sqrt{0,00572} = 0,0756.$$

Знайдемо оцінку коваріаційної матриці вектора $k = S^2 \cdot (X^T X)^{-1}$ (табл. 16).

Таблиця 16

0,695	-0,153	-0,315	-0,464	-0,389	-0,0491
-0,153	0,255	-0,0678	0,0666	0,066	0,00784
-0,315	-0,0678	0,484	0,11	-0,0335	0,039
-0,464	0,0666	0,11	0,429	0,336	0,0121
-0,389	0,066	-0,0335	0,336	0,435	0,0224
-0,0491	0,00784	0,039	0,0121	0,0224	0,00825

Дисперсії параметрів моделі визначаються відношенням $S_i^2 = K_{ij}$ (елементи, що лежать на головній діагоналі в табл. 16):

$$S_{b_0} = \sqrt{0,695} = 0,834,$$

$$S_{b_1} = \sqrt{0,255} = 0,505,$$

$$S_{b_2} = \sqrt{0,484} = 0,696,$$

$$S_{b_3} = \sqrt{0,429} = 0,655,$$

$$S_{b_4} = \sqrt{0,435} = 0,659,$$

$$S_{b_5} = \sqrt{0,00825} = 0,0908.$$

Оцінка значення результуючого признака за заданих значень факторів дорівнює:

$$Y(0,6,0,74,0,8,0,5,0,1)$$

$$= 0,8 + 0,45 \cdot 0,6 + 0,349 \cdot 0,74 - 1,43 \cdot 0,8$$

$$- 0,422 \cdot 0,5 + 0,122 \cdot 0,1 = -0,01$$

$$P = X_0^T (X^T X)^{-1} X_0.$$

Де:

$X_0 =$	1
	0,6
	0,74
	0,8
	0,5
	0,1

$$X_0^T = [1; 0,6; 0,74; 0,8; 0,5; 0,1]$$

$(X^T X)^{-1}$ дорівнює значенням у табл. 17.

Таблиця 17

121,461	-26,69	-55,047	-81,063	-68,013	-8,59
-26,69	44,536	-11,855	11,642	11,531	1,37
-55,047	-11,855	84,674	19,198	-5,85	6,817
-81,063	11,642	19,198	74,916	58,81	2,115
-68,013	11,531	-5,85	58,81	75,971	3,923
-8,59	1,37	6,817	2,115	3,923	1,443

Перемножуємо матриці X_0^T , $(X^T X)^{-1}$ (результати в табл. 18).

Таблиця 18

-35,0035	6,4746	13,614	29,6777	20,0022	1,0749
----------	--------	--------	---------	---------	--------

Помножуємо отриману матрицю на X_0 , знаходимо $P = 12,81$,

$$S_y = S\sqrt{P} = 0,0756\sqrt{12,81} = 0,27.$$

У результаті розрахунків отримано рівняння множинної регресії, що має вигляд:

$$Y = 0,8043 + 0,4505X_1 + 0,3488X_2 - 1,4303X_3 - 0,4224X_4 + 0,1218X_5.$$

З цього рівняння виходить:

1. Збільшення X_1 (коефіцієнт автономії) на 1 од. приводить до збільшення Y (стійкості підприємства) на 0,45 од.

2. Збільшення X_2 (коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності) на 1 од. приводить до збільшення Y (стійкості підприємства) на 0,39 од.

3. Збільшення X_3 (коефіцієнт фінансової залежності) на 1 од. приводить до зменшення Y (стійкості підприємства) на 1,43 од.

4. Збільшення X_4 (коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами) на 1 од. приводить до зменшення Y (стійкості підприємства) на 0,42 од.

5. Збільшення X_5 (коефіцієнт капіталізації) на 1 од. приводить до збільшення Y (стійкості підприємства) на 0,12 од.

Статистична значущість рівняння перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації і критерію Фішера. Встановлено, що в досліджуваній ситуації 87,34% загальної варіабельності Y пояснюється зміною факторів X_j .

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, запропоновано підхід проведення оцінки стійкості розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні на основі використання методу кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на стабільність процесів розвитку підприємства, що дає змогу визначити напрями коригування управлінських рішень із протидії отриманим сигналам та прогнозування рівня стійкості в перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Общая устойчивость предприятия. Энциклопедия по экономике / URL: <http://economy.ru.info/info/37148/>
2. Гончаренко О.М. Дослідження факторів, що впливають на стійкість розвитку підприємства / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. № 40. 2012. С. 36–40.
3. Юрченко А.Ю. Теоретико-методичні підходи до розроблення та оцінки інтегрального показника

економічної стійкості підприємства / А.Ю. Юрченко // Інтелект XXI. № 4. 2017. С. 74–77.

4. Колесніков А.П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А.П. Колесніков // Інноваційна економіка. № 3 (41). 2013. С. 97–100.

5. Кіндрацька Г.І. Стійкість підприємства: діалектика статичної і динамічної / Г.І. Кіндрацька // URL: http://irbisnbn.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IM AGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/VNULPM_2014_797_33.pdf

6. Грозний І.С. Кваліметрична оцінка якості виробничих процесів / І.С. Грозний // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Херсон: «Видавничий дім «Гельветика», 2015. Випуск 13. Ч 2. С. 49–51.

ФОРМУВАННЯ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗРАХУНКУ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ У ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ

FORMATION OF THE RENT-ORIENTED STRATEGY OF BEHAVIOR OF SUBJECTS AND PROBLEMS OF CUSTOMS RENTAL CALCULATION IN THE THE FIELD OF SUBSOIL USE

У статті розглядаються основи формування рентоорієнтованої стратегії поведінки суб'єктів у галузі надрокористування. Проаналізовано особливості методик визначення розміру рентних платежів та надана їх характеристика. Виявлено наявні суперечності з приводу розподілу ренти у сфері надрокористування. Проведено аналіз наявних механізмів вилучення ренти та нормативів плати за видобуток корисних копалин. Типологізовано основні підходи до нарахування ренти.

Ключові слова: податки, рента, рентоорієнтована поведінка, стратегія, надрокористування.

В статье рассматриваются основы формирования рентоориентированной стратегии поведения субъектов в сфере недропользования. Проанализированы особенности методик определения размера рентных платежей и представлена их характеристика. Выявлены существующие противоречия по поводу распределения ренты в сфере недропользования. Проведен анализ существующих механизмов изъятия ренты и нормативов платы за добычу полезных ископаемых. Типологизированы основные подходы к начислению ренты.

Ключевые слова: налоги, рента, рентоориентированное поведение, стратегия, недропользование.

The article deals with the basics of the formation of a rent-oriented behavior strategy of subjects in the field of subsoil use. The peculiarities of methods of determining the size of rent payments and their characteristics are analyzed. Existing contradictions regarding the distribution of rent in the field of subsoil use have been identified. An analysis of the existing mechanisms for the extraction of rent and the norms of the payment for the extraction of minerals is carried out. The main approaches to rent calculation are typified.

Key words: taxes, rent, rent-oriented behavior, strategy, subsoil use.

УДК 330.341:330.837

Ткаченко І.Д.

магістр

Національна металургійна академія України

Постановка проблеми. Україна має суттєві поклади розроблених родовищ корисних копалин, які мають приносити дохід до Державного бюджету у вигляді рентних платежів, тому тема рентних відносин у надрокористуванні, рентоорієнтованої поведінки суб'єктів рентних відносин не втрачає актуальності. Трансформація чинного законодавчого та нормативного регулювання в Україні зумовлює увагу до теоретичного вивчення та практичного розгляду наявних методів визначення рентних платежів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням упровадження платежів за використання надр для видобування корисних копалин в Україні займалися на урядовому рівні, в наукових колах: І. Андрієвський, Я. Вітвицький, Б. Данилишин, Н. Данилюк, В. Матюха, А. Під-

тилок, О. Сухіна, А. Шевченко та інші, але й досі питання впровадження в практику господарювання прозорої системи обчислення рентної плати науково не обґрунтоване, а перманентна (щорічна) зміна законодавства в галузі надрокористування лише погіршує інвестиційний клімат країни та галузі.

Формулювання цілі статті. Метою статті є спроба проаналізувати та класифікувати наявні методики визначення рентних платежів у галузі надрокористування та зрозуміти мету рентоорієнтованої стратегії поведінки надрокористувачів і держави як основних суб'єктів рентних відносин.

Виклад основного матеріалу. На початку розгляду проблем формування та визначення розміру рентних платежів слід зазначити, що в світі немає єдиного методичного підходу до визна-

чення ренти, оскільки відрізняється навіть об'єкт, з якого йде стягнення рентних платежів, – рента стягується або з ресурсодобувних і ресурсопереробних підприємств разом (США, Великобританія, Норвегія), або лише з видобувних (нафтові держави Близького Сходу).

Сутність рентоорієнтованої стратегії поведінки надрокористувачів полягає в прагненні отримання максимальної кількості ренти. За динамічного розвитку економіки та податкової системи в Україні плату за користування надрами для видобування корисних копалин так і не було встановлено у належному вигляді, а «рентна плата» не відповідає суті гірничої ренти, тобто нараховується не від надприбутку (більшого, ніж, наприклад, середній (середньо-нормальний) прибуток по галузі або підгалузі у добувній промисловості). Крім того, не враховуються гірничо-геологічні та інші умови видобування корисних копалин, що приводить до диспропорцій у вилученні цієї «рентної плати», оскільки різні гірничодобувні підприємства здійснюють видобування у різних умовах, на різних родовищах, а платити повинні однаково, що є економічно неправильним підходом [1, с. 90].

Оскільки в Україні держава зберегла за собою право власності на надра, постає питання щодо захисту економічних інтересів держави, господарюючого суб'єкта – надрокористувача та суспільства шляхом створення та обґрунтування прозорої, несуперечливої методики визначення розміру створеної внаслідок господарської діяльності ренти.

З 2000 років уряд України фактично втратив контроль над системою платежів. Вони формувалися спонтанно, без будь-якого економічного обґрунтування, під впливом певних домінуючих політичних та бізнесових груп [2, с. 54]. Такий підхід фактично став одним із основних чинників, що привели до нераціонального надрокористування

(Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки й оборони від 3 лютого 2010 року № 90/2010 «Про заходи щодо підвищення ефективності державного управління у галузі геологічного вивчення і використання надр») [3]. Система платежів за користування надрами для видобування корисних копалин в Україні, що була встановлена Законом України від 24.05.2012 р. № 4834, враховувала специфіку видобутку певних видів корисних копалин та являла собою сукупність адвалорних ставок плати (відсоткова ставка плати від вартості видобутих корисних копалин). З 1 липня 2012 р. адвалорні ставки замінили базові нормативні платежі, що встановлювалися за одиницю видобутих або погашених запасів корисних копалин (динаміка змін нормативів плати за користування надрами для окремих видів корисних копалин наведена в табл. 1).

Зміни нормативів плати за користування надрами для видобування окремих видів корисних копалин за деякими видами корисних копалин майже в 6 разів (марганцева руда) приводять до нестабільності бізнес-процесів та неможливості проведення розрахунків стосовно терміну окупності капітальних вкладень у процес виробництва, оскільки не враховують змін кон'юнктури ринку, не спрямовані на поліпшення бізнес-клімату та бізнес-середовища в галузі надрокористування.

У Законі України «Про рентні платежі за нафту, природний газ і газовий конденсат» [4] вперше було обґрунтовано та визначено поняття, розміри та порядок сплати рентних платежів за видобуті нафту, природний газ і газовий конденсат в Україні, контроль за правильністю їх обчислення і сплати та відповідальність платників таких платежів.

Сума рентних платежів за нафту, природний газ і газовий конденсат, що підлягає сплаті платником рентних платежів за нафту, природний газ і газовий конденсат, розраховувалася за формулою:

Таблиця 1

**Зміни нормативів плати за користування надрами
для видобування окремих видів корисних копалин
(грн за т погашених запасів або у відсотках від вартості видобутих корисних копалин)**

Вид корисних копалин	2004 р.	2005 р.	2006–2007 рр.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р. ¹
Залізна руда для збагачення	0,70	0,90	0,90	1,50	2,16	2,47	3,27
Залізна руда багата	2,5	4,5	4,5	5,15	7,41	8,47	10,29
Марганцева руда	2,0	2,0	7,5	7,5	10,8	12,34	13,0
Вугілля кам'яне і антрацит	0,27	0,27	0,75	2,0	2,9	3,29	4,79

¹ З 1 липня 2012 року нормативи змінилися та становлять:

1. Залізна руда для збагачення – 2,7% але не менше ніж 3,64 грн/т видобутої корисної копалини.
2. Залізна руда багата – 3,5% але не менше ніж 11,45 грн/т видобутої корисної копалини.
3. Марганцева руда – 5,0%, але не менше ніж 21,70 грн/т видобутої корисної копалини.
4. Вугілля кам'яне (і антрацит) – 0,4% (0,5%) але не менше ніж 3,51 (5,33) грн/т видобутої корисної копалини (відповідно)

Джерело: складено автором на підставі чинних у 2004–2011 рр. нормативно-правових актів України..

$$P = \frac{O * C * Цф}{100} + O * (1 - \frac{C}{100}) * (Цф - Цб * \frac{Ii}{100}) * (1 - \frac{\Pi}{100}) * K \quad (1)$$

де O – обсяг видобутих нафти, природного газу або газового конденсату платником рентних платежів за нафту, природний газ і газовий конденсат у звітному податковому періоді, за винятком обсягів фактичних втрат і виробничо-технологічних витрат, обсягів нафти, природного газу або газового конденсату, реалізованих за регульованими цінами, та обсягів понад базові обсяги нафти, природного газу і газового конденсату, видобутих із родовищ, що мають важковидобувні та виснажені запаси, т, або 1000 м³; C – середньозважена ставка рентних платежів за нафту, природний газ і газовий конденсат, %, що визначається за окремою формулою, наведеною нижче; $Цф$ – середньозважена ціна нафти, природного газу або газового конденсату, за якою платник рентних платежів реалізує продукцію у звітному податковому періоді, за винятком продукції, що реалізується за регульованими цінами (без ПДВ), гривень за т або гривень за 1000 м³; $Цб$ – базове значення ціни за нафту, природний газ або газовий конденсат (без ПДВ), гривень за т, або гривень за 1000 м³. Для нафти $Цб = 600$ грн за т (без ПДВ); для природного газу $Цб = 275$ грн за 1000 м³ (без ПДВ); для газового конденсату $Цб = 760$ грн за т (без ПДВ); Ii – річний індекс інфляції, відсотків; Π – ставка податку на прибуток підприємств, %; K – коефіцієнт розподілу надприбутку між державою та нафтогазовидобувним підприємством, $K = 0,5$, тобто розподіл йде 50% на 50% між державою та господарючим суб'єктом. Саме в цьому законодавчому акті було здійснено спробу впровадити в практику господарювання диференційовані ставки рентного платежу для природного газу та газового конденсату (Сіі), залежно від природничих факторів, а саме залежно від глибини залягання газу та газового конденсату. Диференціація проводилася за двома показниками, а саме: середньої глибини свердловини на родовищі та середнього по родовищу дебіту нафти однієї експлуатаційної свердловини. Однак дію цього закону було зупинено на протязі 2004–2010 рр., а потім він втратив чинність. Останні зміни нормативно-правового регулювання розрахунку рентних платежів відбулися у 2017 р. та у 2018 р.

Фіскальна служба України надала рекомендації щодо особливостей справляння у 2018 році рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин та в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин.

Отже, незважаючи на спроби законодавчо врегулювати диференційованість розмірів сплати рентних платежів, у законодавчому полі є певні прогалини щодо методичного забезпечення розрахунку показників диференційної ренти.

Проведений аналіз наявних методик визначення рентних платежів дав змогу виділити 3 основні підходи до розрахунку рентних платежів на підставі врахування різної природно-компонентної родючості надр, а саме:

- 1) інвестиційний;
- 2) якісний;
- 3) екстернальний.

Першим підходом є підхід, заснований на оцінці ефективності інвестицій з метою обґрунтованого отримання диференційної ренти її власником капіталу, тобто підприємцем-орендарем ділянок надр.

$$K_{Ropt} = \frac{Z_{max}}{D_{max}} \quad , \quad (2)$$

де K_{Ropt} – коефіцієнт загальної рентабельності інвестування у видобуток та збагачення корисних копалин; Z_{max} – максимальні витрати на інвестування в технологію видобутку та збагачення видобутої сировини; D_{max} – максимальний отриманий дохід.

Середній коефіцієнт оцінки ефективності інвестицій в надрокористування:

$$\bar{K}_{EIH} = \frac{\sum_{i=1}^n \bar{z}_i^j}{\sum_{i=1}^n \bar{d}_i^j} \quad , \quad (3)$$

де K_{EIH} – коефіцієнт оцінки ефективності інвестицій в надрокористування; $\bar{z}_i^j$ – середні витрати і-того виробника j -тої групи; n – кількість підприємців-орендарів надр; $\bar{d}_i^j$ – середній дохід і-того виробника j -тої групи, i – номер підприємства в виборці з підприємств; j – номер групи.

Якщо застосувати першу формулу для загальної рентабельності до визначення ефективності інвестицій в галузь надрокористування, зробивши при цьому вибірку з підприємств за різною природно-компонентною родючістю (припустимо, що таких груп буде п'ять), то отримаємо такий вираз:

$$K_{REIH} = \frac{\sum_{j=1}^5 \sum_{i=1}^n \bar{z}_i^j}{\sum_{j=1}^5 \sum_{i=1}^n \bar{d}_i^j} \quad (4)$$

Можна відзначити, що термін, за який окупаться вкладені кошти, залежить від конкретного виду родовища корисної копалини. Для різних родовищ корисних копалин термін окупності вкладених коштів буде різним, отже, можна говорити про відмінності в часі, за який окупляться інвестовані кошти. Термін окупності в кожному окремому разі повинен визначатися виходячи з рівності дисконтованих капітальних витрат величини економічних результатів, що досягаються до t -ого року:

$$\sum_{t1}^{t2} (R_t - Z_t) \cdot \alpha_t = K_d^{T=t2-t1} \quad , \quad (5)$$

де R_t – економічні результати, що досягаються на t -му році; Z_t – витрати в рік t , без урахування капіталовкладень; α_t – коефіцієнт дисконтування; K_d – сума дисконтованих капіталовкладень за термін окупності за умови: $T = t_2 - t_1 \rightarrow \min$.

Оцінка ефективності інвестицій у процеси видобутку та збагачення корисних копалин, згідно із запропонованими коефіцієнтами, є необхідною, але недостатньою. Необхідний аналіз терміну окупності капітальних вкладень як основного показника оцінки ефективності інвестицій з урахуванням природно-компонентної родючості конкретної ділянки надр. Причина цього в тому, що інвестиції в процес виробництва з урахуванням специфіки галузі мають довгостроковий характер, а ці коефіцієнти ефективності не дуже адекватно відображають часовий аспект, оскільки на довгострокових етапах під час проведення розроблення стратегії рентоорієнтованої поведінки підприємства і витрати, і доходи повинні дисконтуватися. Чим довший інтервал часу, тим неточність зазначеної методики вища.

Другим підходом є підхід, заснований на кількісній оцінці якісних змін у системі видобутку та збагачення корисних копалин, оцінці якісних характеристик кожного родовища надр та кожної ділянки надр, яка введена в експлуатацію в цей період часу. Для оцінки відповідних змін у параметрах ефективності видобутку та збагачення корисних копалин доцільно проводити оцінку створеної ренти (диференційної ренти I та диференційної ренти II) в загальних доходах, а також частки витрат на розроблення ділянок із гіршими умовами видобутку за критерієм природно-компонентної родючості.

Важливим показником ефективності є зниження трудомісткості на одиницю продукції та всього обсягу випуску і загальне зростання продуктивності праці від експлуатації більш плідних родовищ чи ділянок, на яких ведеться видобуток корисних копалин.

Прихильники цього методичного підходу пропонують проводити відбір найбільш істотних техніко-економічних показників та, спираючись на них, проводити розрахунок показників диференційної ренти I та диференційної ренти II [5, 6]. Запропонована система показників та методика розрахунку диференційної ренти наближає до сприйняття сутності ренти та дає змогу виокремлювати показники диференційної ренти I і II та її норми залежно від плідності окремої ділянки надр, діяльності окремого гірничо-збагачувального комбінату та кожної конкретної збагачувальної фабрики.

На підставі результатів розрахунків техніко-економічних платежів стає можливим проаналізувати позитивний та нормативний складники динамічних змін показників диференційної ренти, провести

ранжування підприємств за розміром сплати ренти та здійснити моніторинг рентних надходжень на основі нормативних сценарних показників [7].

Прихильниками цього методологічного підходу робиться спроба розроблення ефективного економічного механізму вилучення гірничої ренти, «який би враховував, що і підприємець не повинен постраждати, і державі має бути вигідно здавати в оренду родовища корисних копалин для використання за одночасного збереження навколишнього природного середовища» [1, с. 92].

Саме з метою гармонізації інтересів держави та підприємця-орендаря надр із приводу надрокористування та рентоотримання, узгодження інтересів з приводу поділу ренти на частини держави та підприємця-орендаря надр О.М. Сухіна пропонує прибуток підприємств як базу для оподаткування гірничодобувного підприємства (у природно-ресурсних галузях – валовий прибуток), і частину цих коштів (у межах 60–70%) повинна одержувати держава як розпорядник власника надр – українського народу. Наведений підхід не викликає сумнівів у своїй доцільності щодо узгодження економічних інтересів суб'єктів надрокористування, але потребує більш ґрунтового підходу, оскільки розподіл диференційної гірничої ренти на ренту I роду та ренту II роду має бути прозорим та обґрунтованим з погляду застосованої методики визначення розмірів ренти та рентних платежів.

Однак жодних розрахунків та обґрунтувань такого «рентного тягаря» на підприємство не приводиться. Наприклад, підприємства групи Ferrexpo (Полтавський, Єристівський і Белановський ГЗК) за підсумками січня-червня 2018 року перерахували понад 1,3 млрд грн податків і зборів до бюджетів різних рівнів. За звітний період Полтавський ГЗК перерахував до бюджету України податків та внесків на суму понад 1,1 млрд грн, Єристівський ГЗК – більше 189,9 млн грн, Белановський ГЗК – понад 5,3 млн грн. Полтавський ГЗК в місцевий бюджет сплатив понад 110 млн грн, в обласний – понад 141 млн грн, до державного бюджету – понад 736 млн грн. (за даними сайту Мінпром. Режим доступу: <https://www.minprom.ua/news/247202.html>).

Розроблена методика визначення розміру рентних платежів за користування надрами для видобування корисних копалин включає в себе три основні етапи та передбачає алгоритм визначення певних техніко-економічних показників на кожному з них [232, с. 94–95], які є традиційними для визначення розміру ренти як надприбутку, а саме:

Етап 1. Визначення розміру прибутку гірничодобувного підприємства.

Етап 2. Визначення розміру питомого прибутку гірничодобувного підприємства (до обсягу видобутої (та реалізованої) продукції).

Етап 3. Визначення розміру рентного платежу за користування надрами для видобування корисних копалин, який гірничодобувне підприємство повинне перерахувати до бюджету.

Розмір рентного платежу – це та частина надприбутку, яку надрокористувач повинен віддати державі як обов'язковий платіж і яка визначається як різниця між питомим прибутком (до обсягу видобутої (та реалізованої) продукції) окремо взятого гірничодобувного підприємства та питомим середньогалузевим (середньопідгалузевим, наприклад, для нафто, газодобувної чи залізорудної підгалузей, тобто показники нафтогазодобувного підприємства порівнюються із середніми по галузі) прибутком (до обсягу видобутої (та реалізованої) продукції) за фіксований проміжок часу (формула 6):

$$PR = P_p - C_{гал}P_p, \quad (6)$$

де PR – розмір рентного платежу за користування надрами за видобування 1 т корисної копалини за фіксований проміжок часу (грн/т); P_p – питомий прибуток гірничодобувного підприємства (до обсягу видобутої (та реалізованої) продукції) за фіксований проміжок часу (наприклад, квартал, рік та ін.) (грн/т); $C_{гал}P_p$ – питомий середньогалузевий (середньопідгалузевий) розмір прибутку надрокористувачів (до обсягу видобутої (та реалізованої) продукції) за фіксований проміжок часу (наприклад, квартал, рік та ін.) (грн/т).

Але якщо брати до уваги показники плідності (природно-компонентної родючості) ділянок надр, то недоцільно застосовувати середні показники для визначення розміру рентного платежу. Як ми бачимо із проведеного дослідження, сутнісна умова визначення та розрахунку саме диференційної гірничої ренти полягає у порівнянні кожного видобувного підприємства та проведенні ранжування підприємств не за середніми показниками, а за загальними показниками на певний період часу (наприклад, квартал, рік та ін.). Таким чином, застосування середніх показників не дає змоги сформувати адекватну методику розрахунку розміру диференційної ренти та розробити стратегію рентоорієнтованої поведінки підприємства щодо отримання диференційної гірничої ренти II внаслідок застосування додаткового капіталу в процесі виробництва, а відповідно, і знизить темпи окупності інвестицій.

Третім підходом є підхід, заснований на оцінці додаткових позитивних ефектів, які забезпечує екологічність процесу видобутку та збагачення корисних копалин у межах економічного механізму надрокористування. Оцінка екстернальних ефектів може бути проведена за допомогою формули:

$$E_o = \frac{\sum_{i=1}^T E_{+i}}{Z_{i+n}}, \quad (7)$$

де: E_o – ефективність системи надрокористування; Z – витрати системи надрокористування за час безпосереднього промислового використання ділянки корисних копалин; $\sum_{i=1}^T E_{+i}$ – позитивний екстернальний ефект в i -му році за проміжок часу T , поки він не буде вичерпаний, оскільки з часом без додаткових капітальних вкладень (або до повного вичерпання природного компонента) цей ефект на інтервалі $i + n$, де n – термін експлуатації ділянки родовища корисної копалини, до часу T може дорівнювати нулю.

Екстернальний ефект має бути оцінений від моменту початку промислового використання родовища корисного компонента до моменту завершення його експлуатації.

Але навіть завершення експлуатації конкретної ділянки родовища корисного компонента може відбуватися не внаслідок його повного вичерпання, а з урахуванням кон'юнктури ринку та оцінок доцільності чи недоцільності подальшої експлуатації в конкретний момент за певних умов техніко-технологічного складника процесу виробництва та техніко-економічних параметрів експлуатації ділянки.

Аналогічним чином можна розрахувати та проаналізувати ефект за підвищення таких економічних індикаторів рентогенеруючої системи, як її аварійність, інституційні порушення, опортуністична поведінка підприємців-надрокористувачів, незаконний видобуток корисних копалин тощо.

Цілі формуванні стратегії рентоорієнтованого поведінки у сфері надрокористування зачіпають не тільки отримання ренти, але стосуються також раціонального та екологічно-безпечного надрокористування, видобутку та максимально можливого вилучення корисного компонента з видобутої сировини, раціонального використання природних ресурсів, а також (опосередковано) пов'язані з соціальною політикою держави, системою відтворення і використання трудових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Виявлені невідповідності наявної системи розрахунку рентних платежів в галузі надрокористування повинні бути усунуті за рахунок впровадження в дію прозорої системи вилучення рентних платежів. Рентоорієнтована стратегія поведінки гірничозбагачувальних підприємств України має певну специфіку та пов'язана не лише з пошуком рентних надходжень до держави та підприємця-орендаря надр (надрокористувача), а ще й має третій бік, якому доцільно приділити увагу в подальших дослідженнях, – пошук політичної та корупційної ренти, яка проявляється через лобіювання інтересів зацікавлених осіб в отриманні економічної ренти за допомогою політичного процесу на етапі прийняття законодавчих та нормативних рішень щодо стратегічних засад виходу з еколого-економічної кризи підприємств металургійного комплексу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухіна О.М. Методологічний підхід до визначення розміру диференціальної гірничої ренти / О.М. Сухіна // Економіка України. 2018. № 3 (676). С. 89–103.
2. Матюха В.В. Плата за користування надрами як основний елемент економічного механізму управління вітчизняним фондом надр / В.В. Матюха // Механізм регулювання економіки. 2013. № 1. С. 54–60.
3. Матюха В.В. Проблеми просторового розвитку в сфері надрокористування / В.В. Матюха // Механізм регулювання економіки. 2010. № 2. С. 113–122.
4. Закон України «Про рентні платежі за нафту, природний газ і газовий конденсат» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 19, ст. 272. URL <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1456-15>
5. Казаков И., Ткаченко Н. Количественное определение горной ренты // Экономика Украины. 1997. № 11. С. 82–84.
6. Казаков И. Н., Ткаченко Н. И. Рентные отношения в горнорудной промышленности и ценообразование на рудные материалы // Сборник материалов научно-методической конференции «Экономика, управление и информатика», посвященная 60-летию инженерно-экономического факультета. Днепропетровск: ГМетАУ, 1995. С. 39–40.
7. Ткаченко Н.И. Система рентоотримання в Україні // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Україна наукова 2003». Том 24. Економіка промисловості. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. С. 53–54.

РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE RESOURCE-BASED APPROACH TO THE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE OF WATER AND SEWAGE ENTERPRISES

Розглянуті питання специфіки підприємств підгалузі ВКГ як об'єктів ресурсозбереження. Визначені завдання проблематики ресурсозбереження, наукового забезпечення нових механізмів управління ресурсами. Подані логіко-структурні моделі систематики ресурсів. Запропоновані концептуальні положення формування сучасної моделі ресурсозбереження на підприємстві.

Ключові слова: ресурсозбереження, концепція, механізм управління, витрати, розвиток підприємств.

Рассмотрены вопросы специфики предприятий подотрасли ВКХ как объектов ресурсосбережения. Определены задачи проблематики ресурсосбережения, научного обеспечения новых механизмов управления ресурсами. Представлены логико-структурные модели систематики ресурсов.

Предложены концептуальные положения формирования современной модели ресурсосбережения на предприятии.

Ключевые слова: ресурсосбережение, концепция, механизм управления, затраты, развитие предприятий.

The paper discusses the issues of the enterprises specifics of the sub-sector of the water and sewage facilities as objects of resource saving. The range of problems regarding resource saving and scientific support of new mechanisms of resource management are defined. The logical framework of the resources taxonomy is presented. Conceptual provisions of a modern model of resource saving at the enterprise formation are offered.

Key words: resource saving, concept, management mechanism, expenses, enterprises development.

УДК 65.01:658.115

Хайло Я.М.

доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Постановка проблеми. У межах державної політики проблема енерго- та ресурсозбереження є національно пріоритетною для всіх сфер економічної діяльності, але є сфера, де її вирішення слід вважати практично невідкладним. Такою сферою ми вважаємо житлово-комунальне господарство і його інженерні підгалузі – водопровідно-каналізаційне господарство та теплозабезпечення.

Статистика показує, що в ЖКГ втрати та нерациональні витрати матеріально-технічних, енергетичних і товарних ресурсів та послуг є недопустимо високими (в регіональному розрізі 37–48%), а отже, зниження цих втрат на 5–10% дасть значний обсяг їх економії, який в принципі недосяжний для інших галузей економіки.

У структурі ЖКГ водопровідно-каналізаційні підприємства займають особливе місце. Централізовані системи водопостачання – один із стратегічних комплексів України, які мають ціллю забезпечити достатню кількість і якість обслуговування, гарантувати максимальний строк служби наявних споруд і їх пропускну можливість, активно проводити роботи з експлуатації та утримання споруд, враховуючи при цьому обсяги, час і витрати.

Підприємства ВКГ належать до групи природних монополістів, і досі внутрігалузові ринкові процеси, приватизаційні та інституційні не зазнали радикальних змін, тоді як практично всі інші сфери економіки вийшли на ринковий шлях розвитку.

Система ВКГ надзвичайно потужна щодо обсягу основних фондів, затратна щодо ресурсо- й енергоємності, одна із центральних у сімействі галузей життєзабезпечення населення міст, є невід'ємною частиною промислового виробництва, вона також охоплює весь сектор бюджетної сфери. А звідси – її вплив на всі без винятку соціальні і економічні процеси в країні [1].

Ще в недалекому минулому у цьому галузевому секторі були сконцентровані значні наукові ресурси, завдяки яким підприємства галузі вирішували свої проблеми в постійному режимі впровадження інновацій: контакт науки з виробництвом був і постійним, і продуктивним. Свою роль позитивно виконували і дослідження з економічної тематики: планування, економічний аналіз, управління собівартістю, економічне нормування, створення нових інформаційних систем, розрахунки ефективності. У два останні десятиліття ситуація в сфері економічних досліджень кардинально погіршилася, насамперед із причин браку коштів на такі дослідження. І натеper маємо дійсно проблемну ситуацію щодо оновлення економічних знань і їх використання на підприємствах ВКГ: зовнішнє середовище докорінно вже змінене, внутрішні ресурси технічно і морально зношені, галузь працює в збитковому режимі, управлінська діяльність сконцентрована на завданнях «виживання», споживачі невдоволені якістю послуг. Узагальнено ситуацію можна визначити таким чином: для підприємств ЖКГ характерний режим перенапруги та брак коштів. Також відсутні реальні програми виходу з надзвичайно ускладненої ситуації, тобто немає обґрунтованих рішень у межах наявних ресурсів. А це як раз і є головним об'єктом економічних досліджень – пошук максимуму результату за обмежених ресурсів.

На наш погляд, у перспективах наукового підходу до проблематики підприємств ВКГ мають бути закладені такі принципові пріоритети:

- зменшення рівня монополізму і створення конкурентних умов;
- зміна інституційних норм і правил;
- гнучка тарифна політика (в зарубіжній практиці визначається понад 20 моделей тарифної політики);
- ресурсозбереження.

Наведені положення і аргументи дають підстави вважати актуальним дослідження проблем ресурсозбереження на підприємствах ВКГ, і на цій основі актуальним є формування нового підходу щодо управління ресурсозбереженням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Тематика дослідження проблем ресурсозбереження [2] не обділена увагою науковців. Вагомі напрацювання з цих питань є і в галузі ВКГ. Ресурсозбереженню та управлінню витратами присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних

учених, таких як Г. Нив, М. Хаммер, Д. Чампи, В.Г. Єліферов, Г.Н. Кал'янов, В.Н. Тупкало, С.В. Мальцев, Б. Бармаков, В.Н. Бурков, Б. Карабанов, В.М. Бабаєв, О.В. Димченко, С.І. Плотницька, Т.В. Момут, Г.М. Семчук, Т.П. Юр'єва, В.П. Полуянов, Т.М. Качала, Т.П. Гладчук, О.В. Зубко, В.А. Петров, Б.І. Беззубко, В.В. Дорофієнко та інші.

Водночас нові умови і нові можливості вимагають подальшого наукового пошуку щодо вирішення проблем ресурсозбереження

Мета дослідження. Метою статті є теоретичне обґрунтування та розроблення основних положень нового підходу до управління ресурсами, в основу якого закладена систематика ресурсів, аналітика витрат та розроблення механізмів ресурсозбереження.

Виклад основного матеріалу. Ресурсозбереження – багатоаспектна проблема. Її вирішення означає збільшення обсягу продукції за незмінного чи меншого використання матеріальних ресурсів, зменшення її собівартості, зростання прибутку, більш повного використання виробничих потужностей та збільшення продуктивності праці, зменшення капітальних вкладів, покращення екологічних умов.

Обрані напрями наукових досліджень і розроблення рекомендацій знаходяться під впливом різних сил, таких як держава, місцева влада, міська інфраструктура, громади, а тому всі зміни з цих питань мають пройти через механізм узгодження, що теж потребує дослідження.

Зі власних для ВКГ (практично незалежних зовні) проблем ми виділяємо:

- енергозбереження;
- перебудову власної системи управління;
- розвиток і використання інформаційних додатків бізнес-інтелекту.

До сфери економічних досліджень ближньої перспективи розвитку підприємств відносимо проектування і супровід процесів стійкого розвитку, серед яких виділимо такі методи й інструменти, як:

- інжиніринг і проектне управління (введення інновацій);
- інституціональний метод (зміна «правил гри»);
- організаційно-економічний (розбудова нової системи управління, механізмів і технологій);
- ресурсний метод (управління ресурсами і ресурсозбереженням) [3];
- форсайтінговий (моделювання майбутнього без урахування наявних обмежень).

У наукових рекомендаціях великого значення надають вивченню і використанню зарубіжного досвіду, корисність чого сумніву не піддається. Але цього замало, необхідно поглиблено досліджувати умови, механізми, процеси переносу чужого досвіду на свій об'єкт розвитку, а це вже дещо інша сфера наукової діяльності: не пізнання і порівняння, а проектування і забезпечення

трансформаційних процесів. У перспективі економічна наука має поставити це в центр уваги. Для розвитку знань щодо реальності трансформаційних процесів економічна наука має поглибити розуміння інноваційних процесів і механізмів (а не самих інновацій). Для економіки знань, не в розумінні її як нової економічної галузі – інформаційні системи, високі технології та інше, а як знаннєвої методології управлінського забезпечення трансформацій, важливо «на рівних» розподіляти увагу та фінансові ресурси як на техніко-технологічні інновації, так і на організаційно-економічні. Адже що останні часто більш ефективні, ніж технічні, і в короткі терміни дають більший ефект.

Ресурсна проблематика управління економічними системами у сучасній економічній науці все більше стає парадигмальною з різних причин, зокрема, вона орієнтована на дослідження витрат і порівняно з результатами визначає ефективність діяльності підприємства, кластера, регіону [3]. Отже, ресурсозбереження являє собою важливу функцію господарювання.

Не слід нехтувати і тим, що втрати і нераціональні витрати ресурсів завжди приводять до фінансової нестійкості та до негативного впливу на навколишнє середовище. Так, витоки питної води з мереж завдають значної шкоди території міста, пошкоджуючи трамвайні лінії та вуличне покриття, створюють підтоплення будівель, підвищують стан аварійності для транспорту. З цими негараздами підприємство самостійно і своїми силами проводить боротьбу, але водночас його діяльність перебуває в залежності від всієї регіональної системи з її адміністративними і ринковими умовами.

Сьогодні будь-яке виробниче чи комерційне підприємство працює в умовах ринкового середовища, яке визначає можливості використання підприємством матеріальних, трудових, фінансових, природних, соціальних ресурсів і впливає на успішність реалізації його продукції або послуг. Характер і ступінь такого впливу залежать від трьох груп факторів:

- комерційних позицій інших учасників ринку ресурсів і споживчого ринку;
- інституційного забезпечення порядку здійснення діяльності учасників ринку;
- технічного і технологічного оснащення, фінансово-економічного потенціалу, стратегічного позиціонування підприємства учасника ринку.

Становище підприємств ЖКГ могло бути дещо краще, якби компенсація за різницю в тарифах надходила своєчасно і в повному обсязі. Згідно з даними моніторингу, обсяг відшкодування у 2015–2017 рр. становив 63–85% по Київській області. По КП «Харківводоканал» станом на 1.01.2017 р. – 12%.

Цілком очевидно, що робота в таких умовах сприяє деструктивним процесам і приводить до

втрати виробничого та організаційного потенціалу підприємств ВКГ. Водночас подвійного значення та уваги набуває проблема розвитку.

З теорії управління розвитком економічних систем, яка формується на новітніх знаннях, переконливо можемо виділити такі ключові об'єкти дослідження проблеми розвитку ($УР_{ec}$):

- причини розвитку (П);
- рушійні сили ($Д_c$);
- сам процес розвитку (Р);
- фактори впливу (Ф);
- механізми управління розвитком ($М_y$);
- очікувані результати ($О_p$).

На цій підставі ми складаємо такий узагальнений функціонал управління розвитком економічної системи (підприємства ВКГ):

$$УР_{ec} = \{П, Д_c, Р, Ф, М_y, О_p\}.$$

Само собою зрозуміло, що є велика кількість різновидів економічних систем, кожна з яких конкретно має свою специфіку: галузеву, масштабну (велике, мале підприємство), правову (в т. ч. за формами власності), ринкову (позиція на ринку), ресурсну (ресурсомісткість) та ін., що стосується і підприємств ВКГ та завдань їх енергозбереження.

Оцінка стану ВКХ у конкретних умовах міста Харкова ставить завдання розгляду його проблем ресурсозбереження у широкому діапазоні напрямів аналізу і розбудови нової системи управління [4].

Водопостачання м. Харкова здійснюється з трьох джерел: два поверхневі – р. Сіверський Донець – за 40 км від м. Харкова (74% від поданої води) і Краснопавлівське водосховище – за 155 км від м. Харкова (24% від поданої води); артезіанські свердловини глибиною 650–800 м (2% від поданої води). Протяжність магістральних водоводів КП «Харківводоканал» – 186 км, з яких 50,5% мають 100%-вий знос; водопровідних мереж – 804,3 км, з яких повністю зношені – 28,3%. Кількість аварій на мережах становить 5,4 на 1 км/день.

Безперебійне, надійне і безпечне функціонування всієї єдиної інженерної інфраструктури водопроводу (водозабори, системи кондиціонування води, насосні станції різних підйомів, водоводи і розподільчі мережі, єдиний диспетчерсько-технологічний центр тощо) – основне виробниче завдання.

Поставивши у центр це виробниче завдання, слід сформувати оновлення його виконання механізмами управління, ресурсозабезпечення і ресурсозбереження, розуміючи під терміном «ресурси» досить широку гаму їх різновидів (рис. 1). На рис. 1. подана авторська схема розуміння ресурсної бази підприємства, її структури (складу) і використання в цілях виконання місії підприємства.

Ресурси підприємства розглядаються в широкому сенсі як система факторів виробництва і комерційного успіху. Вони є водночас і потенція-

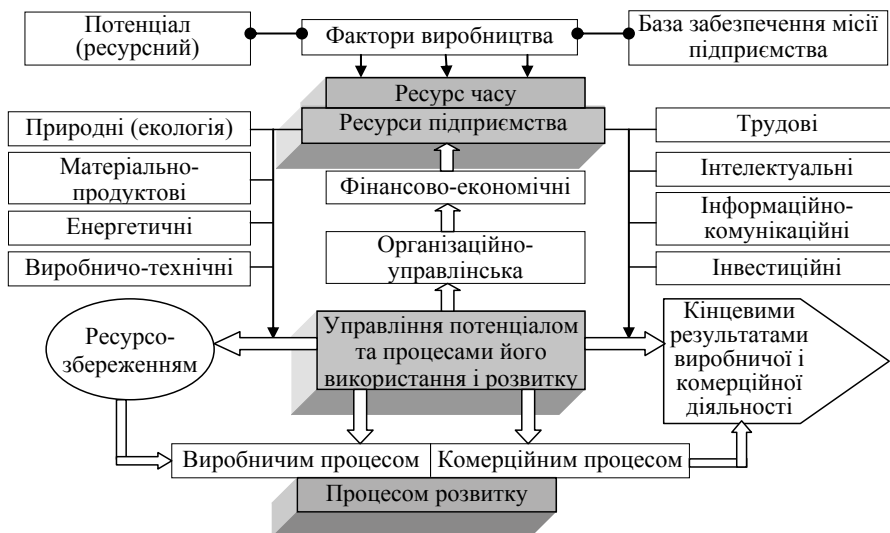


Рис. 1. Різновиди ресурсів

лом (можливостями), і базою забезпечення. На схемі виділені складники ресурсного потенціалу, згруповані в 10 різновидів: природні, трудові, матеріально-продуктові, енергетичні, виробничо-технічні, інвестиційні, інформаційні, інтелектуальні.

У широкому спектрі ресурси включені в два блоки найбільшої управлінської уваги: фінансово-економічний і організаційно-управлінський.

На підтвердження цього положення відмітимо, що практика управління постійно доводить, що «невміле управління, неорганізоване і недолуге» здатне «забрати і витратити безкорисно» найбагатші ресурси. Особливими в нашій схемі є ще два моменти:

– перший – це процесний підхід, згідно з яким у полі уваги «управління» постійно знаходяться три головних процеси: виробничий, комерційний і процес розвитку;

– другий полягає у пов'язуванні «ресурсозбереження» з кінцевими результатами діяльності підприємства.

У нашій моделі-схемі також виділені для окремого розгляду такі елементи:

- у структурі трудових – інтелектуальні ресурси;
- у структурі фінансово-економічних – інвестиційні;
- у структурі організаційно-управлінських – інформаційно-комунікаційні.

Таке відділення підкреслює важливість розвитку започаткованої ідеології інноваційного підходу до проблем подолання кризових ситуацій, отже, опора на інтелект, інвестиції, оновлену систему і практику управління.

Ключовим моментом нашого підходу є також розуміння «ресурс часу», оскільки час, за повної незалежності від суб'єкта господарювання, є для нього одним із найважливіших ресурсів. Його використання входить у функції управління таким чином, що «передчасне» є непродуктивним, а

запізнення породжує «упущені можливості», а тому доцільно ставити завдання «управління часом» як ресурсом. В іншому аспекті, теж у полі уваги, мають бути питання використання простору, систем зв'язку, супутніх факторів і протидій (факторів супротиву). Ці специфічні особливості управління ресурсами й енергозбереженням на моделі (схемі) не показані, щоб візуально не перевантажувати схему, але в науковому плані дослідження вони враховуються і в методологічному, і в практичному плані.

У такій постановці наукової проблеми важливого значення набуває управлінська концепція забезпечення ресурсозбереження (рис. 2).

У процесі розгляду поданої моделі визначимо, що ресурсозбереження за рахунок вивіреної політики, раціональних управлінських рішень та досягнутих результатів своїм наслідком має цілу систему ефектів, у т.ч. економічні, інституційні, соціальні, культурологічні, інформаційно-управлінські, екологічні та загалом синергетичні [5].

Звернемо увагу на один із найважливіших «невидимих» ресурсів підприємства – активність його керівників і працівників. Активність включає в себе «інтерес, зацікавленість і діяльність», що виходять за межі формально визначених обов'язків.

На тих підприємствах, де така активність висока і спрямована на досягнення корпоративного ефекту, за рівності й еквівалентності інших характеристик потенціалу успіхи у досягненні цілей завжди більші і цінніші, ніж на інших аналогічних підприємствах.

У завданнях ресурсозбереження ВКГ першорядне значення набуває оцінка втрат у поточному періоді і динаміка їх змін у часі. Ці втрати мають грошовий вимір і натуральний (фізичний). Інший розріз аналізу втрат – виробничі фактори, продукт виробництва (вода), втрати доставки і реалізації, втрати, пов'язані з невідповідністю якості товару (послуги) встановленим стандартам, втрати фінансового обороту, негативний ефект неефективних рішень та інше.

Левову частку фізичних втрат маємо через аварійні ситуації на устаткуванні, водогонках і мережах. Загалом по ВКГ України ці втрати становлять 25–45% на різних підприємствах (B_1). Причиною цих втрат є техніко-технологічний стан системи, неякісний ремонт, недоліки організації робіт.

Економічний бік втрат, що накладаються на виробничо-продуктовий фактор, має додаткові негативи, і головні з них такі:

– зменшення обсягів споживання, особливо зі скороченням промислового виробництва (за 15 років питома частка промисловості в загальному обсязі споживання води скоротилася з 30% до 10%, а це привело до втрати прибутку (B_2));

– економічні втрати для ВКГ під час переходу від нормативного способу обліку до приладного. Під час встановлення лічильників споживання знижуються на 30–70% від обсягу за нормативами (B_3);

– значна частка втрат від незареєстрованого (несанкціонованого) підключення і споживання у приватному секторі, на малих підприємствах, у системі об'єктів теплопостачання. Неоплачуване споживання, за експертними оцінками, становить 8% від подачі води (B_4);

– витрати на власні потреби системи ВКГ включають в себе теж значну частку втрат (12–20%) від спожитого обсягу (B_5).

У результаті ми маємо два обсяги води – «паперовий» і реально фізичний, і перша категорія дорівнює другій, отже, ресурси, які всіма способами необхідно економити на вході в систему і на виході з неї, кардинально різняться:

$$\text{Втрати} = \text{Реалізація} - (B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_5).$$

Прямі матеріальні й економічні втрати становлять тільки частину загальних, оскільки до останніх ще додаються енерговитрати з їх втратами, закуплених матеріалів (втрати на різниці цін), транспортні витрати, ремонтні.

Щодо ремонтних витрат, то окрім обрахування їх за нормативами (втрати від перевитрат), слід аналізувати і втрати від низької якості ремонтних робіт (нерідко після проведених робіт на мережах повторна аварія виникає через 5–10 днів, а то і відразу). До прямих втрат слід додати і супутні – втрати ресурсів праці і заробітної плати, втрати з вини простою устаткування та інші.

Водночас значний потенціал і найбільш раціональний і перспективний маневр у вирішенні проблеми ресурсозбереження на підприємствах галузі зосереджений у сферах управління підприємством і збуту послуг, що надаються. Зазначені сфери діяльності мають у своєму розпорядженні невикористані резерви організаційно-управлінських методів і прийомів, які гарантують досяг-

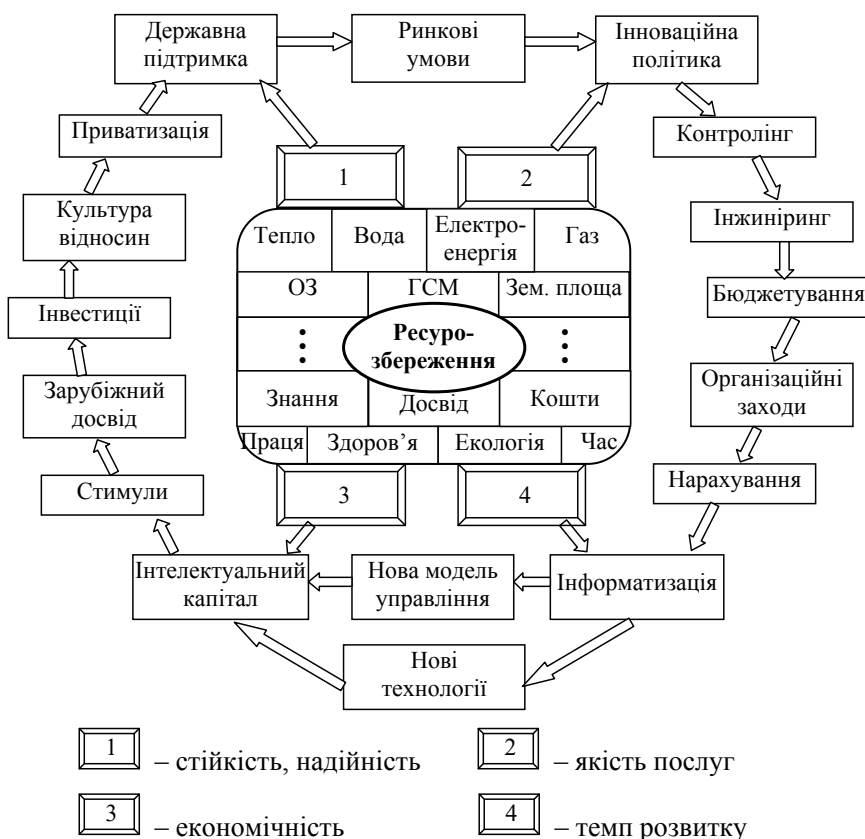


Рис. 2. Ресурси та структурні складники їх ефективного використання

нення кардинальних результатів ресурсозбереження з мінімальними фінансовими витратами. Основними напрямками ресурсозбереження в сферах управління і збуту є зниження всіх видів втрат, раціональне та доцільне використання ресурсів, попередження загроз економіці підприємства і мобілізація її можливостей поряд із розвитком ресурсозбереження на виробництві.

Оцінюючи наявну практику ресурсозбереження, необхідно вказати на її локальний, імпульсивний, тобто несистемний характер, який пояснюється відсутністю методичної бази, що регламентує становище і розвиток проблеми практичного ресурсозбереження, в т. ч. в питаннях:

- визначення можливих цільових напрямів ресурсозбереження та характеру застосовуваних заходів;
- регулярного інформаційного забезпечення даних про стан ресурсозбереження у всіх сферах діяльності підприємства (цільових напрямках ресурсозбереження);
- формалізації показників ресурсозбереження та інтерпретації аналізу результатів;
- визначення форми й алгоритму контролю (моніторингу) показників ресурсозбереження;
- організації процесу ресурсозбереження на перманентній основі (його моделювання, організаційне проектування й інтеграцію організаційних рішень в систему управління підприємством).

Висновки з проведеного дослідження.

1. Проблема витрат і втрат, а також похідна від неї проблема управління витратами і ресурсозбереженням підвищує рівень своєї актуальності у зв'язку з такими причинами, як: збитковість діяльності ВКГ; складнощі адаптування до змін ринкової ситуації (зміни в структурі споживачів на користь сектору «населення» та в характері споживання); в умовах обліку та сплати за спожиту воду (лічильники). Велику напругу для підприємств створюють неврегульований механізм зміни тарифів та згортання державної фінансової підтримки.

Такі ситуаційні особливості спонукають до пошуку резервів і активних дій, націлених на зниження втрат, витрат і у кінцевому значенні – збереження ресурсного потенціалу підприємства.

2. Актуальна практика ресурсозбереження найбільш прогресивних галузевих підприємств являє собою планування і проведення низки окремих заходів, що зводяться в щорічну програму енерго- і ресурсозбереження, спрямованих на підвищення ефективності використання ресурсів у виробничій сфері (переважно в сфері основного виробництва, як правило, спорудами головного технологічного циклу, що не зачіпає сфери оперативного управління і допоміжного виробництва). Очевидно, що наявна практика ресурсозбереження, акцентована тільки на виробничій сфері, стикається з названими вище обмеженнями. Наявні зараз програми енерго- і ресурсозбереження знаходяться в жорсткій фінансовій залеж-

ності від недостатнього інвестиційного потенціалу підприємств і позбавлені можливості реалізації низки перспективних заходів, навіть із короткими термінами окупності.

3. Підсумовуючи результати дослідження, підкреслимо, що проблема відриву практики від розробок економічної науки є званою мірою організаційною, і в її вирішенні міг би допомогти менеджмент у сфері економічних досліджень, з чого випливає, що галузеві і вишівські науковці-економісти не повинні чекати запиту з підприємств, а більш самостійно працювати на формування такого запиту в управлінській команді підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабаєв В. М. Комунальна політика енерго- та ресурсозбереження // Міське господарство України, 2000. № 2. С. 23–35.
2. Радчук І.М. Сутність поняття «ресурсозбереження» та шляхи його впровадження на підприємстві. / І.М. Радчук // Вісник ХНТУ. 2009. № 3 (36). С. 93–96.
3. Димченко О.В., Хайло Я.М. Ресурсозбереження як цільовий вектор реформ ЖКГ. / Науковий вісник гуманітарного університету. Одеса, 2018. С. 15–18.
4. Панов В.В., Хайло Я.Н. Организационно-экономические аспекты управления ресурсосбережением предприятий водопроводно-канализационного хозяйства. / Водопостачання та водовідведення. № 1, 2017.
5. Ткач Р.В. Ресурсна стратегія підприємства: становлення, сучасний стан, перспективи розвитку. / Науковий вісник Херсонського державного університету. Вип. 21. Ч. 2, 2016. С. 117–120.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMIZATION OF THEORETICAL ASPECTS OF MOTIVATION OF LABOR PERSONAL ENTERPRISE

УДК 331.108

Шаповал О.А.

к.пед.н., доцент

Національна академія

Національної гвардії України

Коробко А.В.

студент

Національна академія

Національної гвардії України

У статті розглянуто сутність системи мотивації праці персоналу підприємства. Надано результати порівнянь сучасної термінології поняття «мотивація». Проаналізовано персонал підприємства як суб'єкт та об'єкт управління. Розглянуто мотивацію як процес впливу на поведінку людини. Охарактеризовано основні види мотиваторів персоналу.

Ключові слова: мотивація, мотив, персонал, мотиватор, потреби, бажання, винагороди, стимулювання.

В статье рассмотрена сущность системы мотивации труда персонала предприятия. Представлены результаты сравнений современной терминологии понятия «мотивация». Проанализирован персонал

предприятия как субъект и объект управления. Рассмотрена мотивация как процесс влияния на поведение человека. Охарактеризованы основные виды мотиваторов персонала.

Ключевые слова: мотивация, мотив, персонал, мотиватор, потребности, желания, вознаграждение, стимулирование.

In the article the essence of the system of motivation of the personnel. Presents the results of comparisons with modern terminology the concept of "motivation". Analyzed the company's personnel as subject and object management. Considered motivation as a process of influencing human behavior. The main types of motivators staff.

Key words: motivation, motive, staff, motivator, needs, desires, reward, stimulation.

Постановка проблеми. Орієнтація економіки на ринкові відносини докорінно змінює підходи до вирішення багатьох економічних проблем, насамперед тих, що пов'язані з людиною. Тому зрозуміла та увага, що приділяється концепції управління, у центрі якої знаходиться людина, розглянута як найвища цінність. Відповідно до неї всі системи управління націлені на більш повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства незалежно від форми власності та галузі функціонування.

В умовах формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед підприємствами постає необхідність працювати по-новому, зважаючи на закони і вимоги ринку, опановуючи новий тип економічної поведінки, пристосовуючи всі сторони виробничої діяльності до ситуації. У зв'язку з цим зростає внесок кожного працівника в кінцеві результати діяльності підприємства. Вирішальним причинним фактором результативності діяльності людей є їх мотивація.

Персонал підприємства є найважливішим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки будь-якої країни, оскільки він, з одного боку, є вирішальним складником організації ефективної господарської діяльності підприємства, а з іншого – адекватною частиною населення, яка здатна власноруч покращувати соціальне становище.

Сучасний виробничий процес вимагає від працівника більшої відповідальності, старанності, творчого ставлення до роботи. Складність стимулювання й управління такими діями зумовлює необхідність дослідження мотиваційного процесу, розуміння сутності, змісту і логіки якого сприяє активізації високопродуктивної праці, максималь-

ному задоволенню потреб працівників, розвитку їхнього творчого потенціалу, який можна плідно застосовувати в інтересах підприємства.

Саме тому питання побудови ефективної системи мотивації персоналу потребують їх подальшого поглибленого теоретичного та практичного розроблення. Це стало необхідним у сучасних умовах і зумовлено тими обставинами, що без ефективної системи мотивування трудового колективу неможливо здобути позитивних результатів у виробництві конкурентоспроможної продукції, зростанні продуктивної праці та вирішенні соціальних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблему мотивації праці на підприємстві розглядали в своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені. Вагомий внесок у розвиток теорії мотивації праці зробили А. Маслоу, Ф. Герцберг, В. Врум, Л. Портер, Л.О. Антоненко, О.А. Бугуцький, М.Х. Вдовиченко, В.К. Горкавий, Й.С. Завадський, А.М. Колот, А.В. Македонський, М.Й. Малік, М.І. Нижній, А.В. Токар, К.І. Якуба та ін.

Але, незважаючи на такий значний обсяг досліджень у цій сфері, ціла низка принципових аспектів цього напрямку ще є недостатньо вивченою з позицій сучасного розвитку національної економіки. Дослідження в цій сфері можна визнати «постійно актуальними», оскільки їх необхідність виникає кожен раз, коли змінюються економічні умови чи коли з'являються нові, більш ефективні методи мотивації.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація теоретичних аспектів сутності системи мотивації праці персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів підприємства.

Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими чинниками економічного розвитку полягає в тому, що: по-перше, люди не лише створюють, а й споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов.

З іншого боку, персонал є головним елементом всієї системи управління й одночасно може виступати як її об'єктом, так і суб'єктом. Об'єктом управління є окремий працівник, а також певна їх сукупність, що виступає як трудовий колектив. Водночас персонал – це передусім люди, що характеризуються складним комплексом індивідуально-типових якостей та властивостей, серед яких важливу роль відіграють соціально-психологічні особливості. Тому як суб'єкт управління на підприємстві виступають керівники і спеціалісти, які виконують функції управління стосовно своїх підлеглих, а також усього підприємства.

Здатність персоналу одночасно бути і суб'єктом, і об'єктом управління являє собою головну специфічну особливість у системі управління персоналом. Тому на сучасному етапі розвитку суспільства саме персонал є однією з найголовніших запорок успіху будь-якого підприємства, проте для того, щоб повністю використовувати потенціал наявних трудових ресурсів, необхідно оволодіти мистецтвом управління персоналом. Побудова ефективної системи управління персоналом, вдалий вибір концепції, методів та стилю управління, формування ефективної системи мотивації праці – все це проектується на результат діяльності підприємства та отримання ним прибутків.

Система управління персоналом є складним механізмом, між елементами якого існує тісний та нерозривний взаємозв'язок. Кожна її складова частина повинна бути глибоко вивчена та вміло скерована на практиці, і від того, на скільки кваліфіковано буде проведена ця робота, залежить життєздатність підприємства. Тому для того, щоб усі завдання, поставлені перед організацією, було вирішено, недостатньо тільки набору кваліфікованих кадрів, необхідно так організувати працю, щоб кожний робітник прикладав максимум зусиль для виконання поставлених завдань, незважаючи на свої особисті проблеми.

Саме тому мотивацію трудової діяльності персоналу слід розглядати як ключовий складник системи управління в ринкових умовах, що вирі-

шальною мірою здатний впливати на конкурентоспроможність підприємства, його інноваційну активність. Недооцінка ролі й вагомості мотивації персоналу в умовах ринкового господарювання наражає на небезпеку втрати конкурентних переваг підприємства.

В економічній літературі є досить багато визначень поняття «мотивація». Так, наприклад, А.С. Афонін визначає, що мотивація – це управлінська діяльність, спрямована на стимулювання працівників для досягнення цілей підприємства.

І.Ф. Беляєва розглядає мотивацію як сукупність мотивів, які впливають на поведінку людини, спонукаючи її до діяльності.

А.М. Колот визначає мотивацію як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Це сукупність усіх мотивів, які справляють вплив на поведінку людини.

М. Мескон трактує мотивацію як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації [2].

Підсумовуючи сказане, мотивація – це сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють працівника або колектив працівників до досягнення індивідуальних та спільних цілей діяльності підприємства.

Мотивація – це спонукання активності особи у визначеному напрямі для досягнення поставлених цілей; це процес, що характеризується сукупністю факторів, які можуть бути задані зовні чи формуватись особистістю відповідно до її ціннісних орієнтирів, інтересів та очікувань.

Таким чином, у теоретичному аспекті дослідження питань мотивації має здійснюватись у двох основних напрямках: по-перше, у розвитку теорії задоволеності працею, що визначають положення, які спонукають до діяльності та стимулюють її; по-друге, як спонукати суб'єктів діяльності (працівників чи підприємств загалом) до досягнення відповідних (заданих) цілей.

Мотивація праці – це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою заохочення працівника чи групи працівників до діяльності з досягнення цілей підприємства через задоволення їхніх власних потреб [1].

Головні важелі мотивації – мотиви і стимули.

Мотив – це внутрішня спонукальна сила, яка примушує людину здійснювати певні дії або вести себе певним чином [2].

Мотиви проявляються у вигляді реакції людини на фактори її внутрішнього стану або впливу зовнішнього середовища, зовнішніх обставин, ситуацій, умов. Мотиви впливають на поведінку людини, спрямовують її діяльність в необхідний для організації бік, регулюють інтенсивність праці,

трудовитрати, спонукають проявляти сумлінність, наполегливість, старанність у досягненні цілей [1].

Мотиви діяльності можуть бути внутрішніми і зовнішніми. Зовнішні зумовлені бажанням людини володіти неналежними їй об'єктами. Внутрішні мотиви пов'язані з одержанням задоволення від наявного об'єкта, який працівник бажає зберегти, або незручностей, які приносять володіння ним, а відповідно, бажанням позбавитись його. Наприклад, цікава робота приносить людині задоволення, вона готова працювати більше часу; в іншому разі працівник на все готовий, аби позбавитись займаної посади. Мотиви залежно від стимулюючої сфери можуть бути поділені на матеріальні і моральні.

Мотив отримати прибуток – двигун, що стимулює підвищення конкурентоспроможності, покращення рівня життя, ефективність, орієнтацію на ринок, задоволення клієнтів та інші переваги. Матеріальний мотив – сила, яка регулює ринок [2].

Матеріальні мотиви, безумовно, відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак це не означає, що нематеріальні мотиви є другорядними.

До нематеріальних (духовних) мотивів належать:

1. Стадність (потреба бути в колективі). Цей мотив особливо характерний для східного (японського) стилю управління персоналом (групова мораль, відсутність індивідуального змагання, корпоративна культура тощо). Потреба «працювати в гарному колективі», на думку багатьох соціологів, дотепер входить у лідируючу групу орієнтації працівника.

2. Мотив самоствердження характерний для багатьох працівників, переважно молодого і зрілого віку. За Герцбергом, він є власне мотивуючим фактором співробітників високої кваліфікації.

3. Мотив самостійності притаманний працівникам із «хазяйською» мотивацією, що готові жертвувати стабільністю, а іноді і більш високими заробітками заради установки «бути хазяїном і самостійно вести свій бізнес». Досвід організації і становлення бізнесу в Україні підтверджує силу і значущість цього мотиву. Значна частина підприємців залишили стабільну і часом високооплачувану роботу заради ризикованого бізнесу, що дає спочатку тільки одне – самостійність.

4. Мотив надійності (стабільності) – це, власне кажучи, мотив самостійності з протилежним знаком. Якщо в першому разі працівники віддають перевагу ризику, активному пошуку нових видів діяльності, то в другому перевага віддається стабільності буття і діяльності. Як показують соціологічні дослідження, в основі ностальгії за минулим у більшості опитаних лежить саме стабільність, наявність якої характерна для минулої системи.

5. Мотив придбання нового (знань, речей тощо) лежить в основі багатьох елементів ринкового

менеджменту, насамперед маркетингу. На ньому побудована система створення матеріально-речовинного світу в економічно розвинутих країнах. Саме він використовується виробниками нових товарів і послуг, а інші мотиви – часом лише оболонка.

6. Мотив справедливості пронизує всю історію розвитку людської цивілізації. Скільки років існує людство, стільки років йде полеміка про те, що справедливо, а що несправедливо в цьому суспільстві. У кожному суспільстві установлюється своє розуміння справедливості, недотримання якої веде до демотивації працівників, а часом і до катаклізмів. Історія багаторазово підтверджувала цю істину, підтверджує і зараз. З цієї проблемою зіштовхнулися багато підприємств у Україні у процесі приватизації, наслідки якої відчутні дотепер. Досвід Німеччини, Італії й інших країн показує важливість цього мотиву навіть для країн із багатою ринковою історією і більш тривалою адаптацією до нерівності порівняно з Україною.

7. Мотив у змаганнях – один із найсильніших мотивів, що діяли за всіх часів. Визначений ступінь вираження змагальності генетично притаманний кожній людині. Він найбільш часто застосовується в США і Канаді і формулюється так: «Ми працюємо в спортзалі». За малих витрат він дає відчутний економічний ефект. Мотив у змаганнях – основа організації змагання на підприємстві. При цьому важливо враховувати такі принципи, як:

- диференціація людей, що змагаються, по групах, близьких за умовами, характером виробництва тощо;

- однакова система показників;

- визначення місць, зайнятих усіма, що змагаються;

- суворо диференційоване заохочення переможців; під час «виграшу» призових місць зарплата повинна збільшуватися не менш ніж на третину.

За дотримання цих принципів система «норма праці – оплата праці» замінюється системою «норма праці – змагання – оплата праці», що істотно мотивує працівників.

Мотиви, які формуються під дією багатьох зовнішніх і внутрішніх, суб'єктивних і об'єктивних факторів, починають діяти під впливом стимулів.

Стимул – це зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення поставленої мети. Стимули можуть бути матеріальними, у вигляді дій інших осіб, наданих можливостей, надій тощо. За змістом стимули можуть бути економічними і неекономічними. Економічні дають можливість одержувати матеріальні вигоди, які підвищують добробут. Неекономічні полегшують одержання як прямого матеріального добробуту, так і вільного часу, відповідних духовних благ. Неекономічні стимули діляться на організаційні та моральні. Слід зазначити, що моральні стимули можуть викликати і негативні наслідки: кар'єризм, користолюб-

ство, а матеріальні можуть стимулювати працювати високоефективно, якісніше.

Критерієм у розподільчих відносинах є статусні розрізнення (посади, кваліфікаційні розряди, звання), стаж роботи, приналежність до окремих соціальних груп (інвалід, ветеран праці, учасник війни).

Сучасна система мотивації праці ґрунтується на двох основних поняттях: «потреби» (первинні та вторинні) і «винагорода» (внутрішня та зовнішня). Структура потреб кожної людини визначається її місцем у соціальній ієрархії та раніше здобутим досвідом. Широкий діапазон мінливості цих двох показників створює першу проблему мотивації через потреби. Друга проблема полягає в тому, що задоволення однієї і тієї ж потреби у двох людей може потребувати абсолютно різних дій. Третьою проблемою мотивації через потреби є існування самої організації, де взаємозалежність робіт, нестача інформації про роботу кожного, зміни службових обов'язків значно ускладнюють процес мотивації [2].

Якщо мотивацію розглядати як процес впливу на поведінку людини, то її можна розподілити на шість послідовних стадій [3].

Перша стадія – виникнення потреби. Потреба виявляється як відчуття людиною нестачі чогось. Ця нестача дає про себе знати і «вимагає» свого задоволення.

Друга стадія – пошук способів задоволення потреби. Наявність потреби вимагає від людини певної реакції. Люди по-різному можуть домагатися усунення потреби: задовольнити, не помічати. Але здебільшого виникає необхідність щось зробити, здійснити, вжити певних заходів.

Третя стадія – визначення цілей, напрямів дій. Людина визначає, що їй треба конкретно отримати та зробити для задоволення потреби.

Четверта стадія – виконання конкретних дій. На цій стадії людина докладє зусиль для того, щоб досягти поставлених цілей.

П'ята стадія – отримання винагороди за виконані дії. Зробивши певні зусилля, людина отримує те, що має задовольнити потребу, або те, що вона може обміняти на бажаний об'єкт. На цій стадії з'ясовується, наскільки здійснення людиною збігається з очікуваним результатом. Залежно від цього відбувається послаблення, збереження або посилення мотивації.

Шоста стадія – задоволення потреби. Залежно від рівня задоволення потреби, величини винагороди і її адекватності зробленим зусиллям людина припиняє діяльність до виникнення нової потреби або продовжує пошуки заходів для задоволення потреби наявної.

Знання та розуміння того, що керує людиною, спонукає її до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, дає змогу створити ефективну моти-

ваційну систему для підвищення продуктивності праці.

На характер мотивації значний вплив чинять індивідуальні особливості людей, їх мотиваційна спрямованість і такі властивості, як зусилля, ретельність, наполегливість, сумлінність. В інтересах підвищення ефективності виробництва мотивація кожного працівника має бути керованою, тобто необхідно постійно здійснювати спостереження та контроль за станом мотиваційного процесу з метою його оцінки і прийняття ефективних управлінських рішень.

Суть системи мотивації персоналу на підприємстві полягає в розробленні такої системи стимулювання, яка б забезпечила виробництво високоякісної продукції і прибутковість своєї роботи, але для цього насамперед треба зацікавити кожного конкретного працівника в результативній, вископродуктивній праці. Узагальнення практичного досвіду діяльності підприємств показує, що найбільш оптимальними з погляду впливу на трудову поведінку та формування механізму використання трудового потенціалу є такі групи мотиваторів: матеріальні мотиватори, професійні мотиватори, особисті мотиватори та психофізіологічні мотиватори [3].

Матеріальні мотиватори (рівень оплати праці, участь у прибутку) та професійні (рівень освіти, професійні навички, досвід роботи, самоосвіта, можливості самовдосконалення), хоча і віднесені у різні групи, проте тісно пов'язані між собою [3].

Від ефективності мотивації праці управлінського персоналу залежить стабільність висококваліфікованих трудових колективів, підвищення продуктивності праці, моральний і матеріальний стан кожного працівника та колективу загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з огляду на всю складність та інтегрованість описаних вище процесів, практичне завдання системи мотивації праці на підприємстві зводиться до підбору засобів та методів ефективного впливу, а також формування гнучких моделей та механізмів орієнтації персоналу на результативну діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаповал О.А. Теоретичні аспекти системи мотивації праці персоналу підприємства / О.А. Шаповал // Молодий вчений, 2016. № 4. С. 220–223.
2. Шаповал, О.А. Шляхи підвищення ефективності мотивації персоналу підприємства харчування [Текст] / О.А. Шаповал // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» : Зб. наук. праць. Х.: НТУ «ХПІ», 2014. Вип. 4 (1047). С. 131–138. (серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»).
3. Управління персоналом фірми: Навчальний посібник/ Під ред. д.е.н. Крамаренко В.І., д.е.н. Холода Б.І. Київ: ЦУЛ, 2003. 272 с.

ДІЛОВІ ЯКОСТІ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА В КОНТЕКСТІ ПСИХОЛОГІЇ ВПЛИВУ НА ПІДЛЕГЛИХ

BUSINESS QUALITIES OF THE MODERN HEAD IN THE CONTEXT OF PSYCHOLOGY OF THE INFLUENCE ON THE SUBORDINATES

УДК 159.922.2:34.08

Шацька З.Я.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
та туризму
Київський національний університет
технологій та дизайну

Лозова К.О.

магістрант
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті досліджено ділові якості сучасного керівника в контексті управління людськими ресурсами. Проаналізовано різні управлінські методи психологічного впливу керівника на підлеглих, визначено їх переваги та недоліки. Доведено, що під час вибору керівником кращого методу впливу на працівників необхідно враховувати особливості особистості і мотивації людей.

Ключові слова: керівник, підлеглий, психологічний вплив, влада, авторитет, спілкування, кар'єра.

В статье исследованы деловые качества современного руководителя в контексте управления человеческими ресурсами. Проанализированы различные управленческие методы психологического воздействия руководителя на подчиненных, определены их преимущества и недостатки. Доказано,

что для выбора руководителем лучшего метода воздействия на работников необходимо учитывать особенности личности и мотивации людей.

Ключевые слова: руководитель, подчиненный, психологическое воздействие, власть, авторитет, общение, карьера.

The article examines the business qualities of a modern manager in the context of human resource management. Different managerial methods of psychological influence of the head on subordinates are analyzed, their advantages and disadvantages are determined. It is proved that in order to choose the best method of influence on employees, it is necessary to take into account peculiarities of personality and motivation of people.

Key words: leader, subordinate, psychological influence, power, authority, communication, career.

Постановка проблеми. У сучасному світі будь-яка сфера життєдіяльності людини підпорядкована психологічному впливу, який широко включається в процеси її праці, навчання, виховання, управління. Цей вплив може відігравати як позитивну, так і негативну роль: формувати позитивні або негативні якості особистості, мобілізувати або демобілізувати працездатність особистості та колективу, підвищувати або знижувати трудову активність персоналу. Нині питання впливу керівника на підлеглих набуває особливо актуального значення, адже сутність його ефективного впливу полягає і в переконанні підлеглих додержуватися його розпоряджень, і в знанні психологічних особливостей людини, і в наявності зворотного зв'язку, необхідних управлінських якостей [3]. Тож для забезпечення конструктивного впливу на активність підлеглих керівник повинен правильно застосовувати владу залежно від ситуації та зважати на той факт, що саме від його управлінського рішення залежатиме не тільки доля персоналу, а й ефективність діяльності підприємства.

Найбільш цінними якостями сучасного керівника є вміння збуджувати у працівників ентузіазм і розвивати креативні здібності в людині за допомогою визнання її гідності, заохочення, позитивного психологічного впливу. Саме тому ефективне управління людськими ресурсами неможливе без застосування психологічних механізмів впливу керівника на персонал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему впливу керівника на працівників досліджували такі вітчизняні науковці, як А.І. Андрєєва, Р.В. Баштинська, В.В. Бістріцкас, А.І. Вол-

ков, Г.М. Глущенко, Я.Л. Донцов, Л.Е. Карамушка, А.І. Кричевський, Л.І. Коломинський, А.С. Китов, Н.П. Пушкар, Р.М. Сіцінський, Л.М. Тарнавська, І.П. Уманський та інші, а також закордонні вчені: Р. Блейк і Д. Мутон, Н. Макіавеллі, Д. Мак Грегор, А. Лейстер, К.Б. Рейвен, Дж. Френч, Ф. Фідлер та багато інших.

Подальші дослідження в цій сфері потребують удосконалення інструментів впливу керівника на працівників, впровадженню сучасних світових методів управління.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні актуальних психологічних особливостей та сучасних форм ефективного впливу керівника на підлеглих в контексті прояву його влади й авторитету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема впливу керівника на персонал нині є дуже актуальною, оскільки управління – це взаємодія того, хто керує, з тим, ким керують [1]. Управлінський вплив здійснюється постійно в різних формах у процесі взаємодії між колективом і керівником. Важливо, щоб цей вплив був цілеспрямованим та позитивним з боку керівника, а персонал не супротивився такому впливу.

За загальним визнанням фахівців у галузі управління, будь-який керівник повинен оперувати низкою різних управлінських методів впливу [1]. Саме вміння впливати на персонал допомагає керівнику вирішувати такі важливі завдання, як:

1. Довести завдання до працівників, наголосивши на необхідності його виконання точно і вчасно.
2. Перевірити своєчасність і якість виконання поставленого завдання.

3. Мотивувати співробітників до підвищення якості виконання завдань, що може позитивно позначитися на їх професійному розвитку і кар'єрі.

4. Розвинути у працівників творчі здібності і креативність мислення.

5. Сформувати з працівників ефективну команду.

Одними з найважливіших чинників впливу керівника на підлеглих є його авторитет і влада. Влада й авторитет – це та важлива міра, за допомогою якої одна людина, зібравши свої можливості, намагається внести зміни до поведінки іншої людини за допомогою засобів впливу. Зміни, які породжені за допомогою психологічного впливу, мають властивість зникати, якщо людина або ціла група людей вийшла зі сфери впливу. Будь-які зміни, які будуть тривалішими, мають властивість ставати рисами людини.

Авторитет (від лат. *autoritas* – вплив, влада) – вплив особистості, який засновується на займаних ним посадах; визнання за особистістю права приймати відповідальні рішення в умовах спільної трудової діяльності [9].

Психологічним підґрунтям авторитету керівника є його компетентність, діловитість, ділова коректність тощо. Значну роль при цьому відіграють значущість його посади і можливості, які вона відкриває.

За психологічним складником варто розрізняти три форми авторитету керівника: моральний, функціональний, формальний, а також є четвертий тип – сукупний [10, с. 10].

Моральний авторитет – світогляд людини та властиві їй моральні якості. Підґрунтям до наявності морального авторитету є властивість носія, яка яскраво виражає його вихованість, стриманість, чутливість до потреб підлеглих, доброзичливість і ставлення до суспільства.

Функціональний авторитет формується, опираючись на професійну компетентність людини, її різнопланові ділові якості, ставлення до власної професійної діяльності. Функціональний і моральний авторитет разом формують єдиний індивідуальний авторитет людини.

Формальний авторитет (авторитет статусу) – це саме те соціальне положення, в якому людина перебуває на суспільних засадах. Найбільш значущими різновидами формального авторитету прийнято вважати саме посадовий авторитет керівника, характерними якостями якого є владне повноваження. Інтеграція за всіма трьома формами авторитету приводить до створення справжнього сукупного авторитету особистості.

Важливо зазначити, що влада авторитету може мати реальне й формальне визнання. Зрозумілим є те, що ефективність реального авторитету завжди значно вища, ніж формального. Керівник, наділений реальним авторитетом, сприймається підлеглими без найменшого сумніву, його накази

мають велику силу переконання, він дає впевненість у дії, що позбавляє персонал від довготривалих розмірковувань щодо правильності прийнятого управлінського рішення, вирішення конфліктної ситуації тощо. Отже, влада авторитету, яка не має потреби у формальному підкріпленні, – це більш досконала форма управління. У сучасних умовах розповсюдженням типовим явищем на підприємствах є формалізований авторитет, тобто підкріплена правом влада керівника. Влада керівника тим ефективніша, чим вищий його авторитет і чим більшими моральними й матеріальними можливостями він наділений. Однак управління і влада не є тотожним поняттями. Водночас повністю звести управління до влади не можна, хоча воно і включає основний потенціал влади. Управління є ширшою формою організації поведінки людей, і воно буде ефективним за умови, якщо під час його здійснення максимально врахований потенціал суб'єкта, об'єкта та середовища, в якому об'єкт управління може оптимально проявити свої потенційні можливості.

Влада – це здатність і можливості впливати на діяльність та поведінку людей різними засобами впливу (воля, права, авторитет, насилля).

Джерелами влади керівника є [7, с. 180]:

- чинне законодавство, користування ним у межах посадової компетенції організацій;
- винагороди (встановлюються премії, доплати, надається додаткова відпустка, виконання цікавої роботи та інше);
- примус (вміння отримати потрібну згоду під натиском або страхом покарання, тобто догани, пониження в посадах, звільнення з посад тощо). Формою примусу вважають критику, тобто коли керівник присутній під час роботи його підлеглих;
- референтна влада (заснована на більш привабливих особистих якостях керівника). Співробітники намагаються бути схожими на керівника, наділяючи його додатковими засобами впливу на них;
- влада, яку засновано на досвіді (визнання того, що індивід оперує недосяжними для інших знаннями).

Варто проаналізувати також іншу концепцію, яка акцентує увагу на відмінностях особистого та інституційного джерела влади, а саме:

- ресурси для фізичної влади (можливості впливати на дії інших особистостей);
- ресурси для економічної влади;
- ресурси для влади за допомогою знань (адміністративна, технічна);
- ресурси для нормативної влади (обмежена й бажана ідея, вміння переконувати, цінності та вплив) [8, с. 6].

Джерелом будь-якої влади, зокрема й в управлінні, є реальний вплив одного явища на інше, що свідчить про виникнення владних відносин.

Владні відносини – можливість частин панувати одна над одною, здійснювати вплив та керуватися власною волею у взаємодії. Виходячи з цього, управлінський вплив має розглядатись як замкнута система, структурні компоненти якої поєднуються в єдине ціле складними багаторівневими зв'язками та відносинами. Ці зв'язки та відносини, як би надбудовуючись одні над одними, впливають одне на одного та на ефективність управлінського впливу [4]. Виділяють два рівні управлінського впливу: когнітивний та емоційний.

На когнітивному рівні суб'єктів управлінського впливу пов'язує взаємне, хоча й з різними цілями, пізнання. Так, керівник прагне пізнати підлеглого для того, щоб визначити тактику впливу, найбільш ефективний прийом. Своєю чергою, підлеглий пізнає керівника, насамперед із метою визначення міри довіри чи недовіри до нього, до його впливів.

На емоційному рівні відбувається своєрідне «злиття» керівника та підлеглого. Емоційні відносини можуть мати як позитивний, так і негативний характер, бути доброзичливими та недоброзичливими, але в обох ситуаціях вони впливають на спрямованість і силу управлінського впливу. Наприклад, за інших рівних умов позитивне ставлення підлеглого до керівника збільшує міру довіри та зменшує міру недовіри до дисциплінуючих впливів останнього.

За своєю внутрішньою сутністю управлінський вплив має три взаємозалежних між собою та послідовно перехідних одне в одного етапи, а саме:

1. Операційний етап. Безпосередній вплив керівника на підлеглого.
2. Процесуальний етап. Прийняття або відкидання підлеглим здійсненого на нього впливу.
3. Результативний етап. Відповідні реакції підлеглого на вплив керівника.

Структура управлінського впливу включає такі компоненти, як:

- суб'єкт (окремі особистості, група осіб, різні організації, що є провідною підсистемою в будь-якій системі управління);
- об'єкт (різноманітні соціально-психологічні явища та феномени – особистість, спільноти, їхній спосіб життя та діяльність із метою якісного та повного рішення завдань організації);
- способи впливу (традиційно виділяють чотири основних – проникнення, зараження, наслідування та переконання) [5, с. 23].

Сутність особистості керівника найповніше розкривається через його ставлення до персоналу, що особливо помітно під час аналізу безпосередньої участі людей у виконанні спільної дії. Керівник включає у сферу впливу й взаємовпливу підлеглих, робить їх співучасниками обміну інформацією, діє з метою підвищення ефективності управлінської діяльності, продуктивності праці в організації. При цьому відбувається обмін ролями:

керівник із того, хто впливає, стає тим, хто піддається впливу.

Американський менеджер Лі Якокка вважає, що головна причина невдач у кар'єрі керівника полягає в невмінні взаємодіяти зі своїми колегами та підлеглими й у кожній конкретній ситуації знаходити правильну лінію поведінки [6].

За ситуації, коли керівник недостатньо впливовий, можемо мати справу з чинниками, які не сприяють ефективному керівництву. Крім того, певні дії керівника приводять до швидких і безпосередніх результатів, вплив інших управлінських дій проявляється тільки з часом. Як видно, проблема полягає у тому, що впливовість в управлінській діяльності – це важлива категорія, яка визначає ефективність роботи взагалі [2].

Чинниками неефективного впливу керівника є: неприйняття або відхилення керівником пропозицій та ініціативи з боку підлеглих, видача важливої пропозиції, з якою свого часу виступав підлеглий і яку керівник відхилив, за свою. Стосовно інтересів організації ця дія дуже небезпечна, оскільки руйнує найцінніше в трудовому колективі – його морально-психологічний дух. Наявність у колективі таких ситуацій свідчить про неефективність управління з боку керівника.

Одним із найпростіших і розповсюджених методів психологічного впливу керівника на підлеглих є спілкування. Сутність спілкування полягає в тому, що людина вже вміє це робити з дитинства. Адже в кожній людини є свої способи впливу на інших. Коли людина просувається по кар'єрних сходинках і займає керівні посади, процес спілкування ускладнюється. Тут керівнику слід навчитися краще розуміти різноманітні аспекти спілкування, навчитися використовувати його закони. Крім того, необхідно чітко представляти свої власні цілі, інтереси й можливості і доводити їх до колективу.

На практиці спілкування керівника з підлеглими відбувається у таких формах [2, с. 76]:

1) субординаційній. Найчастіше такої форми спілкування дотримується керівник, призначений зверху. Він або не дуже вирізняється інтелектуальним рівнем, або, навпаки, тисне на всіх своїми інтелектуальними перевагами. Для цієї форми характерним є дотримання дистанції між керівником і підлеглими.

2) службово-товариській. Це спілкування відповідає встановленим службовим ролям і розмежуванню професійних повноважень. Таке спілкування керівника характеризується повагою до підлеглих, сприяє зміцненню корпоративної культури в організації. Завдяки цьому керівник забезпечує собі відповідний імідж і повагу у підлеглих.

3) дружній. У разі такої форми спілкування відбувається «розмивання» відносин між керівником і підлеглими, втрачається контроль за виконанням

професійних обов'язків, знижується ефективність діяльності підприємства.

У керівника часто виникають ситуації, коли доводиться критикувати підлеглих, робити їм зауваження. Так, йому цього не уникнути, але слід навчитися критикувати співробітника таким чином, щоб не викликати у нього образу та гнів. Дослідження показують, що найкраще працівники сприймають конструктивну критику, в якій є підтекст про повагу до людини та віра в її здібності, знання та досвід.

У світовій практиці менеджменту є правила, які забороняють певні дії керівників, бо ті порушують етичні або морально-психологічні вимоги до спілкування. Серед них такі [10]:

- не можна впливати на підлеглих нищівною критикою;
- не слід шукати винних, краще шукати причини і шляхи подолання недоліків;
- не можна принижувати гідність людини, треба аналізувати її дії;
- не можна висувати претензії до працівника у присутності інших, краще висловлювати їх наодинці;
- не слід боятися хвалити підлеглого, бо успіх окрилює;
- у разі негативної оцінки мову слід вести лише про результати діяльності працівника, а не про його особистість;
- не варто обмежувати самостійність і свободу людей, слід довіряти їм і сприяти розвитку у них ініціативи, бажання генерувати ідеї та ін.

У вищенаведеному переліку вимоги розташовуються послідовно за шкалою від найжорсткішого прийому, що використовує примус, до найбільш м'якого, орієнтованого на добровільне прийняття підлеглим відповідальності за виконання завдання.

Серед сучасних керівників розповсюджена думка, що чим більш жорсткий прийом впливу на підлеглого використовується, тим цей вплив ефективніший, а працівник працює краще. Однак жорсткі методи впливу часто викликають у працівників спротив і небажання виконувати завдання та накази. Для вибору керівником того чи іншого методу впливу необхідно враховувати особливості особистості і мотивації людей. Прохання, порада сприймаються краще і більш охоче приймаються людьми, оскільки орієнтовані на актуалізацію внутрішньої мотивації людини.

Висновки з проведеного дослідження. Робота керівника будь-якого рівня є складною, бо має значення не тільки з погляду досягнення

ефективності діяльності підприємства, а й з позицій впливу на працівників. Щоденно керівникові доводиться виконувати різні ролі і, відповідно, функції. Дії керівника визначаються тим, як він розуміє свої функції та завдання, що лежать в основі його управлінських рішень. Кожен керівник має вирішити для себе особисто, яку саме форму управлінського впливу краще обрати для підлеглих. Саме тому в діяльності сучасного керівника повинні тісно переплітатися функції адміністратора, організатора, фахівця високого рівня, професіонала, інформаційного центру, коучера-наставника та інші ділові якості. Впровадження нових технологій ускладнює виконання керівником своїх функцій і позначається на здійсненні керівного впливу на персонал. Це потребує подальших поглиблених досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алюшина Н.О. Психологічні механізми ефективного управлінського впливу: навч.-метод. матеріали / Н.О. Алюшина, Т.В. Новаченко. К.: НАДУ, 2013. 48 с.
2. Колінко Н.О. Методи впливу як ефективний інструмент керівництва інноваційною діяльністю / Н.О. Колінко, О.Є. Кузьмін // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2013. Випуск 2. С. 71–80.
3. Нестерук Ю.Л. Авторитет керівника // Ю.Л. Нестерук. – вінницький національний технічний університет. URL: file:///C:/Users/admin/Downloads/2291-8041-1-PB.pdf
4. Психологія управлінського впливу. URL: <http://osvita.ua/school/method/psychology/1365/>
5. Скрипник К.Д. Ще раз про якості керівника / К.Д. Скрипник, Т.Л. Кутасова // Управління персоналом. 2017. № 8. С. 23–27.
6. Саламатов В. Стиль спілкування керівника з підлеглими // В. Саламатов. Віче. № 13. вересень 2013. URL: <http://veche.kiev.ua/journal/3833/>
7. Сіцинський А. С. Управлінський вплив керівника на підлеглих як прояв його влади та авторитету / А.С. Сіцинський // Науковий вісник Національного університету ДПС України. 2013. № 3 (46). С. 179–184.
8. Татенко В.О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма / В. О. Татенко // Наукові студії із соціальної та політичної психології: 36. статей. К.: Сталь, 2013. Вип. 3 (6). С. 3–18.
9. Тягур Р.С. Словник майбутнього менеджера: Навчально-довідковий посібник / Укладач Тягур Р.С. Івано-Франківськ, Підприємство «ІНІН», 2009. 316 с.
10. Чаплак Я.В. Психологічний вплив у науковій психології / Я.В. Чаплак, М.В. Чаплак // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3. С. 10.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ДОВГОСТРОКОВИМ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

INSTITUTIONAL LONG-TERM MANAGEMENT FACTORS SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION IN THE DIGITAL ECONOMY

Стаття присвячена дослідженню та узагальненню фактичного та потенційного впливу цифрової економіки на реалізацію завдань стійкого розвитку регіону. Наголошено на необхідності погодження цифрових трансформацій регіону з пріоритетами стратегії стійкого розвитку. Визначено інституціональні чинники управління з урахуванням необхідності формування сприятливого інституціонального середовища для досягнення стійкого розвитку, зокрема, за рахунок цифрових технологій. Попереджено про ризики від недовіри до державних інститутів. Констатовано, що технологічна відсталість не дасть інтегруватись у глобальні ринки.

Ключові слова: стійкий розвиток регіону, цифрові технології, інституціональні чинники управління, довіра, державні інститути, довгостроковий розвиток.

Стаття посвящена исследованию и обобщению фактического и потенциального влияния цифровой экономики на реализацию задач устойчивого развития региона. Отмечена необходимость согласования цифровых трансформаций региона с приоритетами стратегии устойчивого развития. Определены институциональные факторы управления с учетом необходимости формирования благоприятной институ-

циональной среды для достижения устойчивого развития, в частности, за счет цифровых технологий. Предупреждено о рисках от недоверия к государственным институтам. Констатировано, что технологическая отсталость не даст интегрироваться в глобальные рынки.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, цифровые технологии, институциональные факторы управления, доверие, государственные институты, долгосрочное развитие.

The article is devoted to the research and generalization of the actual and potential impact of the digital economy on the implementation of the tasks of sustainable development of the region. The necessity of coordinating the digital transformations of the region with the priorities of the sustainable development strategy is emphasized. The institutional factors of management are determined taking into account the necessity of forming a favorable institutional environment for achieving sustainable development, including through digital technologies. Warned about the risks of distrust to state institutions. Technological backwardness will not integrate into global markets.

Key words: sustainable development of the region, digital technologies, institutional factors of management, trust, state institutions, long-term development.

УДК 332.025:334.02

Герасимчук З.В.

д. е. н., професор кафедри

Вища школа міжнародних стосунків

та суспільних комунікацій у Хелмі

Свида І.В.

к. е. н., докторант

Таврійський національний університет
імені В.І. Вернадського

Постановка проблеми. Головна ідея концепту стійкого розвитку полягає у зростанні ролі екологічних факторів у процесі довгострокової соціально-економічної діяльності регіону. Очевидно, що на базі традиційної моделі ринкової економіки, заснованій на залученні більшої кількості вичерпних природних ресурсів в економічний обіг та споживання, стійкого розвитку досягти неможливо, тим більше на тривалий період, тому варто здійснити науковий та творчий пошуки для знаходження або створення нової економічної моделі, на базі якої можна забезпечити досягнення стійкого розвитку регіону. Ми зосередились на цифровій економіці, яку вважаємо наступним, вищим за попередній щаблем розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформаційним процесам, що проходять під впливом цифрової економіки, присвячені праці таких вчених, як В. Айзексон, С. Бранд, О.А. Джузов, Г.Т. Карчева, Н.М. Краус, Е. Тоффлер. Водночас недостатньо дослідженою темою залишається

розробка стратегії цифровізації регіонів України та її погодження з пріоритетами стійкого розвитку. Досягнення стійкого розвитку регіону на перспективу за рахунок впровадження цифрових технологій потребує створення сприятливого інституціонального середовища.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в упорядкуванні інституціональних чинників стійкого розвитку регіону з урахуванням впливу цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один з цільових показників Цілей стійкого розвитку регіону, відображений в Порядку денному стійкого розвитку на період до 2030 року, що затверджений на Саміті ООН, – це ціль № 9 «Створення міцної інфраструктури, сприяння забезпеченню всеосяжної і стійкої індустріалізації та впровадженню інновацій». У зазначеній цілі визначено пріоритетом розвиток нових галузей промисловості, інформаційних та комунікаційних технологій; наголошено на тому, що подолання цифрового розриву має

вирішальне значення для забезпечення рівноправного доступу до інформації та знань, а також стимулювання інновацій та підприємництва [1]. У Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна», затвердженій на 2016–2030 роки, відзначено, що інформаційно-комунікаційні мережі є запорукою ефективної діяльності бізнесу та якісних умов життєдіяльності населення [2]. Проте не розробленими залишаються інституціональні засади управління цифровою економікою для досягнення стійкого розвитку.

Головним орієнтиром для регіонів ЄС під час побудови цифрової економіки є Цифровий порядок денний, що є ініціативою в рамках Стратегії «Європа 2020», якою визначені пріоритети та конкретні заходи для розквіту цифрової економіки до 2020 року. Пріоритетами цифрового порядку денного для ЄС стали формування єдиного цифрового ринку, розвиток інтероперабельності (сумісності ІТ-пристроїв), погодження стандартів у межах ЄС, безпека та захист від кібератак, швидкісний Інтернет, залучення вчених, фінансування наукових досліджень та інновацій, інтеграція Інтернету в повсякденне життя людини, використання цифрових технологій для вирішення соціальних проблем регіонів. Цифровою стратегією для регіонів України може стати Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. Очікується, що завдяки розвитку цифрової економіки до 2021 року можна забезпечити додаткові 5% до ВВП України [3]. Успішний досвід Естонії, Ірландії, Швеції та інших країн свідчить про те, що безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років, а інвестиції в цифрову трансформацію сягають 500% [3]. Слушним буде зауважити, що досягнути такого результату можна тільки за належного інституціонального забезпечення та стратегічного управління.

Для досягнення стійкого розвитку регіону Концепція розвитку цифрової економіки потребує узгодження з такими стратегічними документами загальнонаціонального значення, як Стратегія сталого розвитку «Україна 2020», Стратегія інноваційного розвитку України до 2020 року, Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року. Вивірення Концепції розвитку цифрової економіки щодо відповідності цілям стійкого розвитку, інноваційним напрямкам розвитку держави та регіональним завданням дасть змогу виробити спільні пріоритети для досягнення стійкого розвитку. Кожний регіон має свою специфіку та потенціал для поступу, тому регіони повинні розробляти свої дорожні карти цифрової трансформації економіки з орієнтацією на досягнення стійкого розвитку. Одним регіонам це простіше зробити, інші потребують додаткової підтримки з боку держави. Тому досягнення стійкого розвитку в умовах циф-

рової економіки потребує створення сприятливого інституціонального середовища, що сприятиме переходу ключових галузей та сфер діяльності регіону на цифрові технології.

Формування відповідного інституціонального середовища передбачає встановлення таких правил і створення передумов, щоб мати можливість продуктивним чином використовувати та розвивати соціально-еколого-економічний та технологічний потенціал регіону. Вирішальну роль при цьому відіграють держава та система стратегічного управління регіоном. На рівні держави, відповідно до Конституції та діючих нормативів, встановлюються правила й суспільні форми поведінки, що дає можливість забезпечити певну стабільність та прогнозованість інституціонального середовища. Хоча це не гарантує гармонізації інтересів учасників господарської системи, практика розвинених країн свідчить про те, що іншого шляху врегулювання відносин для ефективного функціонування економіки немає [4].

Інституціональні фактори – фактори, пов'язані з управлінням та регулюванням окремих сфер, складових частин, сторін, елементів соціально-економічних відносин, до яких належать організаційно-економічні, техніко-економічні, науково-технічні, власницькі, фінансові, інвестиційні, соціальні, правові та заходи вдосконалення і трансформування інститутів (норм права, правил, постанов, звичаїв тощо), управління цими сферами й установами управління [5]. Таким чином, інституціональний підхід до досягнення стійкого розвитку регіону на цифрових засадах може включати широкий арсенал чинників, методів, способів, форм організації та інструментів реалізації, що сприятиме ефективному управлінню соціально-еколого-економічною системою регіону за умови комплексного та системного їх застосування.

Інституціональний підхід розглядає два аспекти, а саме інституції та інститути. Під першим поняттям розуміють норми та звичаї поведінки людей, під другим – приблизно те ж саме, але тільки закріплене на законодавчому рівні, тобто закони, офіційні права, а також організації та установи [5]. Інституціоналізм вивчає, як працює економічна система, в якій населення отримує та витрачає свої доходи. Добробут суспільства пов'язують з достатністю товарів і послуг, а це залежить від продуктивності економічної системи, отже, інституційна система керує економічною системою, а не навпаки [4]. Вважаємо упущенням те, що інститути добробуту суспільства пов'язують тільки з матеріальними благами. Слушним буде зауважити про марнотратне сучасне використання обмежених природних ресурсів на збільшення кількості матеріальних благ. Суспільні інститути мали б спрямовувати поведінку споживачів на відмову від надмірного споживання та бережливе ставлення до

довкілля. Втім, на цю проблему давно час глянути не тільки через призму екологічної освіти, але й через вироблення дієвих механізмів, які стимулюватимуть впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій. Отже, вирішити сучасні проблеми досягнення стійкого розвитку можна на базі новітніх цифрових технологій, тому виокремимо серед класичної тріади «людина – екологія – економіка» четверту складову стійкого розвитку, а саме технологічну, або сферу високих технологій.

На нашу думку, стійкий розвиток через його багатогранність та широту охоплення учасників процесу перетворюється на своєрідний самостійний інститут з притаманними йому специфічними механізмами управління, що передбачають розвиток регіону в певних межах. Ці межі означають соціально-еколого-економічний та технологічний поступ без шкоди довкіллю та зі збереженням природних ресурсів для сучасних і майбутніх поколінь. Вважаємо, що цифрові технології дадуть змогу реалізувати це завдання, оскільки вони здатні забезпечити ефективне ресурсокористування під час збереження природних комплексів, екологізацію виробничих процесів, створити попит та забезпечити пропозицію на екологічно чисті продукти та технології, сприяти розвитку інституту екологічного підприємництва тощо. Крім того, цифрові технології на своє створення та функціонування не потребують великих витрат природних ресурсів та не утворюють відходів у великих обсягах. За цього підходу управління стійким розвитком регіону на перспективу може розглядатись як поступ, що проходить у певному інституціональному середовищі в межах системи «людина – економіка – довкілля – цифрові технології».

Поняття інституціонального середовища охоплює сукупність основоположних соціальних, політичних, юридичних та економічних правил, які визначають рамки людської поведінки та утворюють базис для виробництва, обміну й розподілу [4]. Оскільки всі об'єкти та суб'єкти регіону повинні регулювати свою діяльність відповідно до розроблених інституціональних норм та правил, а також прагнути до покращень у рамках цих інститутів, використаємо інтеграційний підхід до виокремлення чинників впливу на інституціональне середовище в системі «людина – економіка – довкілля – цифрові технології» (табл. 1).

Мотивація, потреби та інтереси лежать в основі імпульсів та стимулів діяльності людини, спонукають її до досягнення цілей, а також створюють попит і пропозицію. Мотиви формують бажання пізнання себе та свого місця в суспільстві, гармонійної взаємодії з довкіллям, пошуку шляхів самовдосконалення. Інформаційне забезпечення – це база накопичених у процесі діяльності регіону знань, вмінь, навичок та кваліфікацій, інновації, інформація, що здатні сприяти вирішенню соціально-еколого-економічних та технологічних проблем територій. Політичні чинники задають вектор довгострокового стійкого розвитку на всіх рівнях управління, впливають на формування пріоритетів та створення умов для їх досягнення, зокрема, через цифровізацію регіонів. Система управління соціально-еколого-економічним та технологічним розвитком регіону включає процеси планування, організацію, активацію дій та контроль з метою координації ресурсів та зусиль, необхідних для ефективної реалізації завдань стійкого розвитку та цифровізації регіону. Нормативно-правове

Таблиця 1

**Управління інституціональним середовищем регіону
в системі «людина – економіка – довкілля – цифрові технології»**

Система	Середовище регіону
Економічна система	Сировинна економіка та технологічне відставання від сучасного «цифрового світу». Поглиблення цифрового розриву в майбутньому.
Інноваційна система	Покращення наявних технологій, а не створення нових та прогресивних.
Фінансова система	Відсутність фінансових стимулів та інструментів для пришвидшення переходу на засади цифрової економіки.
Інвестиційна система	Нестабільність, короткотермінові інвестиції. Нерозвиненість інститутів.
Соціальна система	Синдром «застарілих технологій».
Система освіти	Відсутність базових цифрових навичок у більшості випускників з віддалених територій та людей старшої вікової групи.
Система медицини	Повільні технологічні зміни.
Інтелектуальна власність	Недостатня захищеність інтелектуальних прав та юридичні колізії щодо можливостей отримання комерційної вигоди.
Екологічна система	Нестача енергоощадливих та ресурсоемних технологій.
Цифрові технології	Неінтегрованість цифрових технологій, зокрема цифрових громадських послуг та цифровізації бізнесу по всій території регіону.
Інформаційне забезпечення	Недосконалість інформаційного забезпечення та статистичної звітності не дають змогу об'єктивно оцінити рівень цифровізації регіону.
Система управління	Переважають короткотермінові заходи управління регіоном.

забезпечення – це сукупність тих правових норм та обмежень, що регулюють взаємовідносини як в межах системи стійкого розвитку регіону, так і її зв'язків із зовнішнім оточенням. Неможливо успішно провести цифровізацію регіонів без розробленої нормативно-правової бази. Соціально-культурні чинники – це менталітет населення регіону, його ціннісні установки, сформовані в процесі культурно-історичного розвитку, соціальна свідомість та суспільна відповідальність за майбутній розвиток. Досягнення стійкого розвитку регіону можливе лише за умови погодженого між усіма елементами системи та односпрямованого поступу у сформованому відповідним чином державою інституціональному середовищі.

Отже, під інституціональним середовищем стійкого розвитку регіону будемо розуміти певне упорядкування інститутів (норми та звичаї населення регіону, закони), яке дає змогу створити матрицю соціально-еколого-економічної та технологічної поведінки, що сприятиме збереженню довкілля, зокрема збереженню через широке впровадження цифрових технологій в різні галузі та сфери діяльності регіону, а також повсякденне життя людей.

Сьогодні в регіонах України несприятливе інституціональне середовище для інноваційної діяльності, що обумовлене слабкістю формальних інститутів (права власності, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна озброєність, освіта, незалежність судів, державні та суспільні установи), недосконалістю неформальних інститутів (довіра до влади, рівень громадської культури, наявність людського капіталу) та наявністю інституційних пасток («влада-власність», корупція, тінізація економіки) [6]. В Україні недовіра суспільства до діяльності інститутів (особливо фінансових та правових) – це серйозна проблема. Хоча така недовіра не безпідставна, а викликана неефективним державним та регіональним управлінням, зниження довіри до держави та її інститутів становить небезпеку для довгострокового розвитку, а стійкий розвиток та цифровізація регіонів – це довгострокові пріоритети розвитку. Без довіри неможливо побудувати відносини між державою, економікою та суспільством, а також створювати та впроваджувати високотехнологічні інновації. Недовіра негативно відбивається на інвестиційному іміджі країни, оскільки підприємці та інвестори не наважаться ризикувати власними коштами в умовах нестабільного інституціонального середовища.

Одним з основних чинників, що стримують інноваційну активність, разом з браком фінансових ресурсів, слабкою результативністю механізмів державної підтримки, погано розвиненою законодавчою базою є високий ризик [5]. Інноваційна діяльність порівняно з іншими видами діяльності більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки

повна гарантія позитивного результату практично відсутня [5]. В Україні інноваційна діяльність визнана головним чинником розвитку економіки, а ми розглядаємо високотехнологічні цифрові інновації як базові для досягнення стійкого розвитку регіону. Державні інститути повинні виступити гарантом захисту інвестицій, зокрема, через формування сприятливого інституціонального середовища, оскільки без інвестицій у високотехнологічні проекти не буде інновацій, які б дали змогу досягнути стійкого розвитку регіону.

Держава перш за все має бути зацікавлена у відновленні довіри до її інститутів, оскільки недовіра до них приводить до тінізації економіки, а це недоотримання доходів та податків, що зумовлює нестачу державних коштів на соціальні виплати, природоохоронні заходи, державні інвестиції у високотехнологічні інноваційні розробки. Суб'єкти та об'єкти економічної діяльності регіону не бачать у державі партнера, тому у своїй діяльності покладаються більше на себе. Не відчувачи розуміння та захисту з боку держави населення та бізнес не будуть зацікавлені брати участь у реалізації стратегічних заходів держави (регіону), а цифровізація та стійкий розвиток не можуть бути досягнуті чи ефективні на базі однієї галузі, окремо взятого регіону чи декількох підприємств, адже вони мають включати всю соціально-еколого-економічну та технологічну систему країни, тому без довіри реалізувати стратегії стійкого розвитку та цифровізації неможливо.

Ефективне проведення цифровізації регіону, яка покликана покращити якість життя людей та відкриває нові можливості перед бізнесом, може стати кроком для відновлення довіри та встановлення партнерських відносин між державою і суб'єктами та об'єктами регіону щодо досягнення спільної цілі, а саме стійкого розвитку.

Цифрові технології змінюють бізнес-моделі, життєвий уклад та мають порівняно з традиційною промисловістю мінімально негативний вплив на довкілля. Проте без швидкісного Інтернету та якісного мобільного зв'язку цифрова економіка неможлива.

Інституціональні чинники управління для досягнення стійкого розвитку через цифровізацію регіонів повинні передбачати такі стратегічні заходи: 1) розвиток цифрової інфраструктури (швидке інтернет-з'єднання та забезпечення якісного мобільного Інтернету по всій території регіону; локальні цифрові рішення та перехід на 4G і 5G; створення внутрішнього ринку інформаційно-комп'ютерних технологій); 2) формування цифрового бізнес-середовища для залучення інвестицій (підтримка об'єктів та суб'єктів регіону, що запроваджують стійкі інноваційні технології, наприклад пільгами; зниження вартості імпорту для обладнання 5–6-го техноукладів; відхід від сировинної

спеціалізації регіону на користь створення продукції з високою доданою вартістю; застосування високих технологій, здатних збільшити ефективність виробничих процесів; інвестування в технопарки; страхування ризиків; електронне лідерство та цифрова конкурентоспроможність); 3) компетентний людський капітал (заохочення до цифрових знань та формування цифрових навичок у працюючих; підготовка висококваліфікованих спеціалістів з урахуванням потреб ринку цифрових технологій; соціальні програми щодо навчання роботи з цифровими технологіями незалежно від віку людини); 4) надання послуг населенню на кардинально новому якісному рівні (перехід до цифрових сервісів, а саме онлайн-оплата послуг, реєстрація у черги через смартфон, електронне врядування, створення нових послуг; покращення якості та доступності освітніх і медичних послуг для різних груп населення через проекти «цифрова освіта», «цифрова медицина»; розвиток спеціальних додатків та сервісів; створення можливостей та переваг у різних аспектах суспільного життя через технології розумного міста, розумного будинку); 5) зміцнення довіри до цифрових технологій через безпеку й надійність збереження даних (захист конфіденційності персональної інформації та дотримання прав користувачів); 6) гарантії інтелектуальної власності та визнання міжнародних стандартів (мотивація до створення нових технологій через державні гарантії захисту прав інтелектуальної власності та можливість отримувати за це комерційний зиск; дотримання міжнародних та європейських стандартів під час побудови цифрових систем та розвитку цифрового бізнесу); 7) цифрове законодавство (визначення принципів переходу на засади цифрової економіки та трансформацію до цього соціально-еколого-економічної та технологічної системи регіонів; заходи конвертування зусиль органів державної регіональної влади для усунення бар'єрів щодо формування глобального інформаційного середовища); 8) екологія та охорона довкілля (підвищення енергоефективності та застосування поновлювальних джерел енергії; розумне використання екосистем і запобігання знищенню біорозмаїття; переведення пропульсивних галузей регіону на цифрові технології); 9) довгострокове управління регіоном задля реалізації проектів цифровізації та досягнення стійкого розвитку (широке впровадження електронно-цифрових систем управління та оброблення інформації; відкрите управління, що передбачає інноваційні форми комунікації з населенням; інтеграція пріоритетів цифровізації регіону та стійкого

розвитку територій в національній й регіональній програмі розвитку, моніторинг і контроль за ефективністю їх виконання; вихід регіонів України на європейський та світовий електронні ринки, інтеграція з їх глобальними системами).

За останні 10 років цифрові технології змінилися більше, ніж за попередні 50 років [3]. Це означає, що світовий розвиток проходить темпами і в майбутньому. Якщо не розпочати заходи із забезпечення умов для цифровізації регіонів зараз, то можна назавжди відстати в розвитку від провідних країн, а це означає неможливість інтегруватися в глобальне середовище та перейти на більш високий рівень, на якому можна розв'язати проблеми між соціумом, економікою та довкіллям. Нині йдеться вже не про постіндустріальне, а про інформаційне суспільство, тому відстати у цифровому розвитку рівноцінно тому, щоб залишитись у кам'яному віці та існувати ізольовано від світу. Отже, цифрова економіка є безальтернативною. Водночас цифровізацію регіонів доцільно розглядати як інструмент стійкого розвитку, а не як самоціль.

Висновки з проведеного дослідження. Цифрові технології забезпечують нові стандарти якості життя населення та економічного розвитку під час збереження природних резервів територій. Удосконалення потребують інституціональні засади управління регіоном щодо формування сприятливого середовища для досягнення стійкого розвитку. Це передбачає створення комплексної та інтегрованої стратегії стійкого цифрового розвитку регіону за системного державного та регіонального підходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Майбутнє, якого ми прагнемо. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/0129_rezol.pdf.
2. Цілі сталого розвитку: Україна: національна доповідь. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf.
3. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
4. Титаренко Г.Б. Інституційні чинники розвитку національної інноваційної системи: проблеми методології. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2013. № 1. С. 110–115.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
6. Прилуцька І.О. Взаємодія інституційного середовища та інноваційного підприємництва в Україні. Вісник КНУ. Економіка. 2014. № 8 (161). С. 78–81.

СИСТЕМА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

SYSTEM OF INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL SUPPORT OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF REGIONS

У статті розглянуто основні принципи забезпечення інвестиційного розвитку регіонів. Подано характеристику системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів. Здійснено моніторинг ефективності виконання функцій системою інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів та України в цілому. Внесено пропозиції щодо впровадження нової системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів та запропоновано ряд практичних заходів.

Ключові слова: економічна система, економічний розвиток, інвестиції, інвестиційне забезпечення, розвиток, регіон, підприємництво, інфраструктура, стимулювання.

В статье рассмотрены основные принципы обеспечения инвестиционного развития регионов. Дана характеристика системы институционального и организационного обеспечения инвестиционного развития регионов. Осуществлен мониторинг эффективности выполнения функций системой институционального и организационного обеспечения инвестиционного развития регионов и Украины в целом. Внесены

предложения по внедрению новой системы институционального и организационного обеспечения инвестиционного развития регионов и предложен ряд практических мероприятий.

Ключевые слова: экономическая система, экономическое развитие, инвестиции, инвестиционное обеспечение, развитие, регион, предпринимательство, инфраструктура, стимулирование.

The basic principles of ensuring the investment development of regions are discussed in article. The characteristic of the system of institutional and organizational support of investment development of regions is given. The monitoring of the effectiveness of the performance of functions by the system of institutional and organizational support for the investment development of the regions and Ukraine as a whole has been carried out. The proposals for the introduction of a new system of institutional and organizational support for the investment development of the regions have been made, and a number of practical measures have been proposed.

Key words: economic system, economic development, investment, investment support, development, region, entrepreneurship, infrastructure, incentives.

УДК 332.1

Петрецький І.І.

аспірант

Ужгородський національний університет

Постановка проблеми. Забезпечення національного економічного розвитку передбачає розвиток регіонів. В свою чергу, розвиток регіонів є об'єктом формування системи їх інвестиційного забезпечення. Інвестиційне забезпечення розвитку регіонів здійснюється на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії розвитку. До основних принципів забезпечення інвестиційного розвитку регіонів відносяться: 1) верховенство закону; 2) додержання балансу економічних інтересів; 3) забезпечення взаємної відповідальності; 4) своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів; 5) пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні проблемних питань.

Виходячи з цього, систему забезпечення інвестиційного розвитку регіонів ми ідентифікуємо як складник національної системи розвитку, а також як об'єкт державного та ринкового макроекономічного регулювання. З іншого боку, вона виступає суб'єктом національного економічного розвитку, забезпечуючи систему інституціонального та організаційного розвитку регіонів.

Забезпечення системи інституціонального та організаційного розвитку регіонів виражається у:

1) можливостях проводити власну регіональну економічну політику в межах державної економічної політики; 2) здатності самостійно здійснювати економічні заходи з попередження та локалізації кризових явищ; 3) можливості самостійно надавати допомогу суміжним регіонам, де незбалансована економічна ситуація може негативно позначитися на економічних інтересах регіону; 4) можливості стабільно підтримувати нормативи державних соціальних стандартів та гарантій.

Однак успішний розвиток регіонів неможливий без належного інвестиційного забезпечення. Серед пріоритетних завдань регіональної інвестиційної політики, спрямованої на забезпечення розвитку регіонів слід відзначити: підтримання життєво важливих підприємств регіону та об'єктів інфраструктури; забезпечення умов для життєдіяльності населення регіону; надання підтримки підприємництву; розвиток регіональної інфраструктури тощо [5]. Важливим у цьому напрямі є формування системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів.

Виходячи із зазначеного, систему інституціонального та організаційного розвитку регіонів ми визначаємо як складник системи регіонального економічного розвитку, як об'єкт регіонального регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток інституціонального напрямку у вітчизняній та світовій економічній науці, безпосередньо пов'язано з адаптацією інституціональних концепцій, які застосовуються для аналізу економік. У цьому плані можна вирізнити наукові праці таких українських учених, як С. Архирєєв, В. Дем'янюк, В. Ліпов.

Питанням розвитку регіонів, їх економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалу присвячено праці відомих вітчизняних учених: В. Гейця [1], С. Єрохіна [2], М. Єрмошенка [3], Л. Федулова [6], В. Шевчука [8], І. Штулер [9–11].

Формулювання цілей статті. Однією з ключових проблем, що заважає досягненню цілей економічного розвитку національної економіки є невідповідність традиційних постулатів економічних досліджень сучасним реаліям господарювання. Сучасний стан інвестиційного розвитку регіонів характеризується визнанням низки проблем у системі її інституціонального та організаційного забезпечення. Отже, зазначене вимагає перегляду теоретико-методологічних засад інвестиційного забезпечення регіонального розвитку в умовах економічних перетворень для виокремлення напрямів оптимальної інвестиційної політики розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. Першим кроком інвестиційного розвитку регіонів в Україні повинно стати створення дієвих механізмів їх усебічного забезпечення. Процес створення таких механізмів потрібно розпочати зі впровадження нової системи

їх інституціонального та організаційного забезпечення. Вказану систему ми розглядаємо як:

– сукупність інститутів державного та ринкового регулювання відносин в сфері інвестиційної діяльності;

– організаційних структур та об'єктів інфраструктури, які забезпечують їх функціонування.

Тобто до системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів ми відносимо державні та недержавні інститути та організаційні структури, а також об'єкти інфраструктури у сферах:

1) правового регулювання інвестиційної діяльності;

2) функціонування дозвільної системи;

3) регуляторної політики в сфері інвестиційної діяльності;

4) ліцензування інвестиційної діяльності;

4) державного нагляду (контролю) у сфері інвестиційної діяльності;

5) адміністративних послуг;

6) фінансової, наукової, правової, інформаційної, інноваційної, технологічної, ресурсної, кадрової підтримки;

7) фінансового забезпечення наявних програм розвитку;

8) формування та вдосконалення інфраструктури підтримки інвестиційного розвитку регіонів;

9) підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів тощо. (рис. 1).

Виходячи з наведеної вище схеми, до основних функцій системи інституціонального та орга-



Рис. 1. Система інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів

нізаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів пропонуємо віднести:

1) створення безпечних і сприятливих інституціональних та організаційних умов для започаткування та розвитку інвестиційних процесів;

2) відповідні інституціональні, організаційні структури та інфраструктуру надання всебічної, різносторонньої та повної державної та недержавної підтримки;

3) захист інтересів та забезпечення безпеки інвесторів;

4) дотримання та сприяння економічній конкуренції та захист прав власності інвесторів від монополізму, корупції, рейдерства, економічної злочинності;

5) захист економічних інтересів держави і споживачів через оптимізацію регуляторної політики, дозвільної системи, систем ліцензування, оподаткування, державного контролю в сфері інвестування.

Моніторинг ефективності виконання своїх функцій системою інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів в Україні щорічно проводиться вітчизняними та зарубіжними державними, громадськими та приватними експертними службами. Вивчення та узагальнення висновків доступних аналітичних та статистичних публікацій дають змогу зробити висновок, що інституціональне та організаційне забезпечення інвестиційного розвитку регіонів є недосконалим. Це твердження полягає в такому:

По-перше, відсутність національної стратегії інвестиційного розвитку та реальних механізмів її реалізації не дає змоги розробляти та реалізовувати заходи державної економічної політики у цій сфері.

По-друге, недосконалість механізмів здійснення регуляторної політики у сфері забезпечення безпеки інвестиційної діяльності на регіональному та місцевому рівнях.

По-третьє, недостатність фінансування, кадрового забезпечення і повноважень для реалізації регуляторних рішень на регіональному рівні.

По-четверте, недосконалість вітчизняного інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційної діяльності загалом.

По-п'яте, недосконалим залишається інститут ліцензування у сфері інвестиційної діяльності. Вважаємо, що реформування інституціональних основ має здійснюватися за принципом спрощення ліцензування для тих видів діяльності, які не передбачають суттєвих ризиків для суспільства, навколишнього середовища, культурних цінностей тощо та безпеки держави.

По-шосте, потребує суттєвого вдосконалення інституціональна та організаційна база захисту прав власності інвесторів, протидії протиправним поглинанням підприємств, захисту від економічної злочинності тощо.

По-сьоме, присутність значної питомої ваги тіньового сектора в національній економіці.

По-восьме, недостатньої реалізації отримали задекларовані технопарки та бізнес-інкубатори, центри підготовки менеджерів тощо.

По-дев'яте, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг, що зумовлено невисокою інноваційною активністю підприємств, що безпосередньо пов'язано з нерозвиненістю інфраструктури інвестиційної підтримки.

По-десяте, недостатньою є інституціональна та організаційна база інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності.

Таким чином, наявна система інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів потребує негайного втручання та модернізації. Відповідно, для впровадження нової системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів ми пропонуємо реалізовувати заходи, які наведені в таблиці 1.

Таким чином, впровадження пропозицій щодо впровадження нової системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів дасть значно підвищити рівень їх розвитку та приведе до зростання рівня національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основними шляхами щодо забезпечення інвестиційного розвитку регіонів ми вважаємо: 1) формування системи інституціонального та організаційного забезпечення; 2) оптимізацію та спрощення процедур отримання дозволів та ліцензування в інвестиційній сфері; 3) зміцнення інвестиційно-інноваційної бази; 4) формування державних гарантій захисту прав власності інвесторів; 5) активізація процесу детінізації економіки.

Вважаємо, що впровадження наведених у статті пропозицій дасть змогу отримати значний організаційно-економічний ефект у забезпеченні інвестиційного розвитку регіонів, а саме стосовно:

1. Формування інституціонального та організаційного забезпечення призведе до зростання кількості підприємств в регіоні, збільшення робочих місць, зменшення частки тіньового та неофіційного бізнесу, зростання валового регіонального продукту, прискорення вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів тощо.

2. Оптимізації і спрощення процедур отримання дозволів та ліцензування в інвестиційній сфері приведе до: скорочення часу і коштів на отримання дозволів і ліцензій, зменшенні можливостей для застосування корупційних схем, підвищення ефективності інформаційної підтримки інвесторів тощо.

3. Зміцнення інвестиційно-інноваційної бази призведе до: покращення інвестиційного клімату

Таблиця 1

Пропозиції щодо впровадження нової системи інституціонального та організаційного забезпечення інвестиційного розвитку регіонів

№	Зміст пропозиції	Практичні заходи
1	Створити базу для реалізації інвестиційних проектів та програм розвитку регіону	1) створити корпоративний державно-приватний банк розвитку інвестиційних проектів регіону; 2) реформувати систему міжбюджетних відносин, збільшивши питому вагу податкових надходжень до місцевих бюджетів з метою програмно-цільового державного інвестування регіонів; 3) впровадити систему податкових канікул; 4) спростити систему отримання дозволів та систему ліцензування.
2	Впровадити інструменти державної інвестиційно-інноваційної політики на підприємствах регіону	1) розробити проекти зі створення інноваційно-виробничих об'єднань на основі великих підприємств регіону – технологічних лідерів; 2) сформулювати та розмістити державне замовлення в наукоємних та високотехнологічних галузях економіки; 3) впровадити систему спеціальних режимів господарювання в межах окремих регіонів; 4) передбачити у державному бюджеті необхідний рівень державних інвестицій в розвиток нових форм регіонального співробітництва.
3	Підвищити рівень пріоритетності інвестиційної складової в регіональних програмах розвитку	1) затвердити на рівні держави методику розроблення та структуру регіональних програм розвитку, включаючи перелік інвестиційних проектів, показники виконання програми, перелік заходів та показники оцінки їх реалізації; 2) створити при регіональних управліннях економіки координаційні групи з моніторингу та координації інвестиційної діяльності.

регіонів та національної економіки загалом, усунення процедурних перешкод на шляху створення інноваційних структур, розширення можливостей пільгового оподаткування інвестицій в реалізацію інноваційних проектів, спрощення процедур отримання документів захисту авторського права, оптимізація процесів формування дієвої інвестиційно-інноваційної інфраструктури, покращення організаційно-правових умов інвестиційно-інноваційної діяльності, що буде мати стратегічне значення для зміцнення національної та регіональної економіки, забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку бізнесу завдяки поєднанню зусиль державних структур, ВНЗ, підприємств, формування джерел інвестування для реалізації інноваційних проектів; підвищення реального рівня пріоритетності інвестиційно-інноваційної складової в регіональних програмах розвитку, що дозволить значно збільшити інвестиційні можливості регіонів щодо забезпечення виконання програм інноваційного розвитку, тощо.

4. Надання державних гарантій захисту прав власності призведе до: зменшення можливостей маніпулювання з борговими зобов'язаннями та правами власності на цінні папери, уточненні та підвищенні відповідальності реєстраторів корпоративних прав власності за порушення законодавства, тощо.

5. Активізація процесів детінізації економіки приведе до: створення стимулів для легалізації фінансування бізнес-проектів, легалізації фінансових послуг, обігу цінних паперів та вдосконалення системи державного контролю за фінансовими потоками, обігом цінних паперів, тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арсеєнко А.Г., Єщенко П.С. Нова парадигма розвитку економіки – настійний виклик нашого часу / А.Г. Арсеєнко П.С. Єщенко // Економіка і прогнозування. 2011. № 1. С. 28–47.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : наукова монографія / С.А. Єрохін. К.: Світ Знань, 2002. 528 с.
3. Інституціональна парадигма цивілізаційного розвитку: Монографія; У 4 кн. / За ред. А. Ткача. Запоріжжя: ГУ ЗІДМУ, 2007.
4. Кун Т. Структура наукових революцій / Т. Кун. М.: «АСТ», 2002. 328 с.
5. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма). / С.Г. Кирдина // Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 75–101.
6. Корытцев М.А. Институциональный экономический анализ в контексте методологической проблематики экономической науки / М.А. Корытцев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 3. С. 95–108.
7. Штулер І.Ю., Сержанов В.В. Вплив інвестиційної політики на гомеостазис національної економічної системи крізь призму інновацій [Електронний ресурс] / І.Ю. Штулер, В.В. Сержанов // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 2. Електронне фахове видання. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-ukr>
8. Штулер І.Ю., Сержанов В.В. Державна політика залучення інвестицій в стратегії розвитку національних економік / І.Ю. Штулер, В.В. Сержанов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Випуск 16. С. 162–166.

РОЛЬ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

THE ROLE OF AGRO-FOOD CLUSTERS IN INCREASING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE BLACK SEA COAST

У статті розглянуті проблеми та перспективи формування агропродовольчих кластерів та їх роль у модернізації агропродовольчої сфери, підвищенні ефективності агропродовольчого бізнесу та сталого розвитку Причорноморського регіону. Кластерний підхід є надзвичайно перспективним з погляду впровадження його в агропродовольчу сферу економіки. Стратегічна мета підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських виробників повинна ґрунтуватися не лише на зростанні ефективності агропромислового виробництва, але й на розвитку сільських територій.

Ключові слова: кластер, агропродовольчі кластери, конкурентоспроможність регіону, агропродовольча сфера, Причорноморський регіон.

Рассмотрены проблемы и перспективы формирования агропродовольственных кластеров и их роль в модернизации агропродовольственной сферы, повышении эффективности агропродовольственного бизнеса и устойчивого развития Причерноморского региона. Кластерный подход является чрезвычайно перспективным с точки зрения внедрения его в агропродовольственную

сферу экономики. Стратегическая цель повышения конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных производителей должна основываться не только на росте эффективности агропромышленного производства, но и на развитии сельских территорий.

Ключевые слова: кластер, агропродовольственные кластеры, конкурентоспособность региона, агропродовольственная сфера, Причерноморский регион.

The problems and prospects for the formation of agri-food clusters and their role in the modernization of the agri-food sphere, increase of the efficiency of agri-food business and sustainable development of the Black Sea region have been considered. The cluster approach is extremely promising from the point of view of introducing it into the agri-food sector of the economy. The strategic goal of improving the competitiveness of domestic agricultural producers should be based not only on the growth of the efficiency of agro-industrial production, but also on the development of rural territories.

Key words: cluster, agri-food clusters, region's competitiveness, agri-food sphere, Black Sea region.

УДК 332.146.2

Самофатова В.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості

Одеська національна академія харчових технологій

Карп А.О.

студент

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Сьогодні в центрі уваги суспільства України перебувають проблеми сталого розвитку агропродовольчої сфери. Роль України у забезпеченні світового ринку продукцією сільського господарства та продовольства є незаперечною. Протягом останнього десятиліття Україна невпинно зміцнює свої позиції на світовому агропродовольчому ринку як виробник сільськогосподарської продукції. Однак, незважаючи на позитивні зрушення, експортна діяльність переважно зосереджена у сегменті зернових і олійних культур та рослинної олії та простежується тенденція до експорту товарів із низькою доданою вартістю. Також одним із головних завдань соціально-економічної політики України є створення ефективної моделі розвитку сільських територій, яка б відповідала стандартам економічно розвинених європейських країн. Нинішні умови господарювання вимагають упровадження невідкладних дієвих механізмів, щоб створити сприятливі умови для комплексного розвитку сільських територій, високоефективної конкурентоспроможної агропродовольчої сфери, гарантування продовольчої безпеки країни, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Вирішення зазначених проблем пов'язано передусім із розробленням системи формування та ефективного розвитку економічного потенціалу сільських територій, а також стане

важливим рушійним фактором сталого розвитку економіки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку економічного потенціалу аграрного сектора розглядаються у працях таких науковців, як Г. Андрусенко, В. Благодатний, П. Гайдучий, М. Ільчук, М. Калінчик, П. Макаренко, П. Саблук, І. Червен, В. Юрчишин та ін. Дослідженню розвитку сільських територій присвячені праці І. Гончаренко, О. Єрмакової, Е. Лібанової, М. Маліка, О. Павлова, І. Прокопи, Л. Шевчук та ін. Однак науковці переважно розглядають соціально-економічний розвиток сільських територій без теоретичних узагальнень питань безпосереднього розвитку економічного потенціалу, який потребує подальшого ґрунтовного дослідження. Необхідність кластеризації аграрного сектору економіки, яка, по суті, є продовженням кооперації та корпоратизації, обґрунтовується вітчизняними та зарубіжними науковцями Г. Броншпаком, М. Войнаренком, В. Гусаковим, М. Кропивко, Г. Мазневим, О. Одінцовим, П. Саблук, С. Соколенко та іншими дослідниками. Однак, на наш погляд, потребує більш глибокого вивчення питання безпосереднього розвитку конкурентного потенціалу регіону через призму формування агропродовольчих кластерів.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності створення і функціонування кластерів як

інструменту підвищення міжнародної конкурентоспроможності Причорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні світова економіка переживає досить важкі часи. Особливо складно відчують кризу країни, які орієнтовані на експорт лише напівфабрикатів та природних ресурсів, що не спроможні самостійно вивести їх на траєкторію економічного зростання. Покращення соціально-економічної ситуації наступить лише тоді, коли масові інвестиції та інновації будуть залучені та впроваджені до реального сектору економіки.

Світова криза впливає на спосіб мислення, суттєво трансформує світ, у тому числі змінюється й Україна: її влада, бізнес, громадськість та шлях взаємодії в інноваційному оновленні реальної економіки та фінансів. Суспільство повинно стати конкурентоздатним у складному глобалізованому світі. В сучасних умовах глобалізації і регіоналізації територій в основі економічних відносин між країнами та регіонами знаходиться, з одного боку, суперництво за перспективні ринки та залучення факторів виробництва, а з іншого – взаємовигідне співробітництво та партнерство з метою забезпечення конкурентоспроможності.

Новою для України перспективною формою взаємодії влади, бізнесу і громадськості може стати їхня спільна діяльність у складі територіально-галузевих кластерів – добровільних об'єднань взаємодоповнюючих територіальних ресурсів. Кластер – довіра, взаємодопомога та взаємодія в спільному виробництві інноваційних товарів. Україні потрібна кластеризація усієї країни, бо кризу здолають нові знання та технології, новий рівень внутрішнього попиту. Сучасний закордонний досвід свідчить про те, що кластерний підхід у всьому світі визнається як надійний спосіб підвищення конкурентоспроможності регіональних та національних економік. Загалом, як оцінюють експерти, зараз кластеризацією охоплено вже понад 50% економіки провідних країн світу [3, с. 19].

Тому актуальним сьогодні є створення кластерів для зростання економічного потенціалу територій, стимулювання їхнього науково-технічного прогресу та підвищення конкурентоспроможності регіонів. Кластер – це унікальна фінансово-економічна й організаційна форма взаємодії ресурсів, їхньої спільної діяльності, прогресивна форма організації капіталів і управління [10].

Світовий і поки що невеликий український досвід демонструє низку переваг виробничих систем на основі кластерної моделі, що забезпечує поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, уособлює «колективну ефективність», створює «гнучку спеціалізацію». Кластери будуються на використанні ефекту масштабу. Кластери – це точки зросту, стимулятори технічного прогресу, які являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності [8, с. 3].

Класичним прикладом функціонування кластерів в економіці зарубіжних країн є Силіконова долина – потужний осередок виробництва електроніки, що забезпечує розвиток штату Арканзас. Цікавим також є досвід Польщі у формуванні структур кластерного типу. Так, у Підкарпатті успішно функціонує туристичний кластер, а також створюється потужний аерокластер. Кластери стали ефективним базисом для розвитку навіть Індії. Зокрема, у м. Бангалор функціонують шість технопарків, серед яких аерокосмічний, біотехнологічний, аграрний, флористичний та інші. Розбудову структур кластерного типу розпочав і Казахстан, який сьогодні є учасником міжнародного кластеру «Шовковий шлях». Учасниками австрійського кластеру свинарства є Віденський Університет, такі фірми як Voest Alpine, Pioneer, Raiffeisen Bank та інші. Крім фермерського органічного агровиробництва, ланцюгами кластеру свинарства є оптова та роздрібна торгівля, ресторанний бізнес. Досить специфічним є розвиток італійського кластеру свинарства в провінції Парма, де є спеціальне розведення свиней, їх забій та методи збереження готової продукції – свинячі стегна Рама [11, с. 72].

У країнах ЄС реалізуються безліч проєктів, спрямованих на розвиток кластерної політики. Наприклад, створено дослідницький центр – Європейську кластерну обсерваторію, яка націлена на виявлення кластерів у Європі, їх аналіз, розповсюдження досвіду і вироблення рекомендацій для Європейської Комісії. У найбільш явній формі стратегію розвитку кластерів у багатьох секторах економіки утілюють такі європейські країни, як Австрія, Бельгія, Великобританія, Німеччина, Данія, Італія, Нідерланди, Фінляндія, Франція, Швеція. Наприклад, у Німеччині і Великобританії діють програми створення біотехнологічних кластерів на базі регіонального розміщення фірм.

Найбільш яскравими прикладами становлення, розвитку та функціонування кластерів на території України є: Донецька область – вугільний кластер; Хмельницька – швейний, будівельний, сільського туризму, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Львівська – гірсько-туристичний комплекс «Буковель»; Черкаська – мікрокластер; Житомирська область – кластер з каменеобробки [1, с. 21]. За два роки у Вінницькій області планують реалізувати проєкт яблуневого кластеру за європейськими аналогами та фінансової підтримки ЄС у розмірі 500 тис. євро. «Яблуневий шлях» – це проєкт використання регіонального бренду «Подільське яблуко» для розвитку громад завдяки промоції як самих територій, пов'язаних із вирощуванням яблук, так і продуктів їх переробки. Також у межах проєкту планується створення туристичного яблуневого маршруту, що посприє розвитку місцевих громад та підвищить показники ефективності діяльності у регіоні [5].

Кластерний підхід є надзвичайно перспективним з погляду впровадження його в агропродовольчу сферу економіки Причорноморського регіону. У селищі Тарутине Одеської області на даний момент уже функціонує агрокластер «Фрумушика-Нова». Як наслідок, були створені нові робочі місця та джерела доходів за рахунок розвитку туризму, природно-заповідної справи, ремесел та виробництва органічної продукції. 200 домогосподарств були залучені до вирощування лаванди та виготовлення продукції, а також до виробництва опалювальних брикетів з енергетичних культур для потреб місцевих громад.

Стратегічна мета підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських виробників повинна ґрунтуватися не лише на зростанні ефективності агропромислового виробництва, але й на розвитку сільських територій. Адже конкурентоспроможну економіку важко уявити без розвиненого людського капіталу, що створює суттєві довгострокові конкурентні переваги для підприємств. Розглядаючи можливість формування кластеру в агропродовольчій сфері Причорноморського регіону (Одеської, Миколаївської та Херсонської областей), доцільно виділити пріоритетні напрями його розвитку, що сприятиме найповнішому використанню реальних і потенційних переваг регіону. З огляду на наявні переваги такими галузями можуть стати зерновиробництво, вирощування олійних культур, овочівництво. Великий виробничий потенціал становлять тваринницькі галузі – м'ясне та молочне скотарство, свинарство, птахівництво. Доцільним та логічним є ініціювання формування кластеру саме виробниками зерна, оскільки вони найбільше зацікавлені в покращенні своєї позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. До складу кластероутворюючого блоку повинні входити виробники та постачальники техніки, засобів захисту рослин, добрив, переробні підприємства. Більш детально розроблення функціонування кластеру розглянуто у роботі [9, с. 30]. Зважаючи на те, що кластеризація повинна охоплювати ключові галузі господарства регіону, створюючи «точки опори», відчувається потреба у продукції тваринного походження (зокрема, якісній м'ясній та молочній). Слід також відзначити, що в експорті продукції тваринного походження є низка проблем, навіть за наявності тарифних квот вони не можуть їх виконати через незадовільну санітарну і фітосанітарну ситуацію. Відсутність належної системи управління якістю в сільськогосподарських підприємствах, які займаються тваринництвом, нині практично унеможливорює експорт цієї продукції.

Крім того, є об'єктивна необхідність збалансування виробництва продукції рослинництва і тваринництва, а саме товарної структури її експорту. У цьому разі ядром кластеру можуть бути як підприємства, що вирощують худобу, які зараз зацікавлені у підвищенні ефективності виробництва та реалі-

зації своєї продукції, так і переробні підприємства, харчові виробництва, що відчувають нестачу якісної сировини. У кластерах, що сформувалися на добровільних і взаємовигідних засадах, об'єднуючою ланкою є рада. Вона співпрацює з державними управлінськими й іншими структурами як регіону, так і за його межами. До її складу входять керівники фірм, організацій, підприємств, а також представники регіональних управлінських структур. Рада кластеру має тільки координаційні, аналітичні та подібні їм функції. Управління кластером здійснюється координаційною радою, яку очолює керівник підприємства – учасник кластеру. Заступниками голови є головні профільні спеціалісти. Основною діяльністю кластеру на чолі з координаційною радою та виконавчою адміністрацією є активне виконання закінченого циклу робіт, розроблення технологій щодо ефективного виробництва тієї чи іншої продукції. Поточну діяльність кластеру здійснює виконавча адміністрація. Кластер не є юридичною особою, а тільки економічним поняттям. Його учасники взаємодіють переважно на основі довгострокових, стійких договірних відносин [4, с. 43]. Визначальною особливістю тісних інтеграційних зв'язків між аграрними та харчовими підприємствами є: пов'язаність спільною діяльністю та ресурсами, захист інтересів і підтримка ініціатив суб'єктів господарювання, залежність між організаційними одиницями та працівниками. Завдяки цьому учасники досягають мети, яку б не могло реалізувати жодне підприємство. Тут доречно виділити основні переваги інтеграційного продуктового ланцюга для підприємств агропродовольчого бізнесу:

- обмін стратегічною та операційною інформацією між учасниками ланцюга, що покращує діяльність та результативність підприємств;
- можливість отримати більший розмір інвестицій та сформувати стратегію довготривалого розвитку інтегрованих організацій;
- спільне залучення фінансово-матеріальних ресурсів підприємств дає змогу впроваджувати інновації у виробничий процес;
- організація спільної підприємницької діяльності знижує виробничі витрати підприємств, зокрема трансакційні;
- підвищення конкурентоспроможності виготовленої продукції: покращення її якості, збільшення обсягів виробництва, кращий підхід до обслуговування, особливе врахування потреб споживачів;
- перспектива нових ринків збуту, покращення маркетингових способів просування продукції;
- можливість отримання державної допомоги та бюджетного фінансування для підтримки інтересів учасників інтеграційного ланцюга;
- створення кредитних спілок виробниками для отримання пільгового кредитування.

Світовий досвід свідчить, що у формування кластерного типу доцільно об'єднуватися всім

тим, хто працює на створення кінцевого продукту. Сукупність усіх переваг, що може надати кластерна форма організації галузей аграрного сектора економіки, здатна суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємств сільських територій як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку.

Кластерна організація розвитку агропромислового виробництва передбачає концентрацію та спеціалізацію агропромислового виробництва із формуванням на території замкнутих циклів «виробництво – зберігання – переробка – реалізація сільськогосподарської продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції й підвищення прибутковості, а кластерна організація сільського розвитку – облаштування сільських територій і поселень шляхом комплексної розбудови сучасних агропромислової, агросервісної, житлової та культурної зон (із формуванням агромістечка або іншого характерного для території угруповання) на засадах економічної самодостатності та сталого розвитку. Роль держави у формуванні кластерів та підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств залишатиметься вагомим [3, с. 39]. Участь держави у кластерній політиці значною мірою пов'язана з виникненням потреб у фінансуванні конкретних спільних проєктів. Як правило, вона обмежується стимулюванням процесів самоорганізації та формування кластерів в економіці регіонів. Найкраще за все це можна побачити на прикладі програм з підтримки кластерів у Франції, які в основному орієнтовані на розвиток локальних виробничих систем і обмежені в середньому 37,5 тис. євро на кластер. Умови французької фінансової підтримки кластерів були відносно м'якими: формування, головним чином, мережевої структури, яка об'єднувала своїх засновників. Ці кошти можна було витрачати на створення бренду, підтримку експорту, отримання досвіду для реалізації в подальшому масштабніших програм [6, с. 8].

Отже, стратегія формування конкурентоспроможності виробничо-господарського потенціалу та підприємств сільських територій України повинна ґрунтуватися на створенні кластерних структур, що сприятиме виникненню нової форми конкуренції між його учасниками, заснованої на співробітництві та інноваційному розвитку. Синергетичний ефект від діяльності таких об'єднань сприятиме розвитку ефективної експортної діяльності, а також суттєвому підвищенню конкурентоспроможності підприємств сільських територій як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Також на перспективу важливо розвивати територіальне бізнес-середовище на основі державно-приватного партнерства, яке базувалося б на використанні бізнесом сприятливих природно-кліматичних та територіально-економічних умов регіону з активною державною підтримкою ініціа-

тив товаровиробників щодо розвитку соціальної та виробничої інфраструктури.

Державна політика підтримки розвитку аграрних кластерів має сприяти модернізації галузі, підвищенню ефективності аграрного бізнесу та соціального розвитку регіонів. Основними елементами такої політики повинні бути такі.

1. Формування нормативно-правового поля кластерної організації розвитку територій, що передбачає:

- закріплення насамперед на рівні господарського законодавства правового режиму функціонування кластерів в Україні, зокрема через введення правової категорії «кластер»;

- затвердження Кабінетом Міністрів України відповідними Постановами «Концепції створення кластерів в Україні», розробленої Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, а також «Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів», розробленої Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України;

- доповнення пункту 2 статті 7 «Заходи державного стимулювання розвитку депресивних територій» Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [7, с. 25], виклавши його в такій редакції: «надання державної підтримки, у тому числі фінансової, малим підприємствам, сприяння формуванню об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва, таких як бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні та консалтингові центри, венчурні фонди, кластери тощо»;

- розроблення Міністерством аграрної політики та продовольства України Закону України «Про самоврядні господарські об'єднання в агропродовольчій сфері», спрямованого на створення умов для формування і розвитку системи самоврядування в агропродовольчій сфері України та врегулювання правових, економічних і соціальних засад формування і діяльності самоврядних господарських об'єднань (у т.ч. аграрних кластерів).

2. Підвищення ефективності співпраці в системі «регіон – наука – виробництво», для чого необхідно:

- регіональним центрам наукового забезпечення агропромислового виробництва здійснювати рекламування та демонстрацію передових науково-дослідних розробок, що сприятиме впровадженню таких розробок у виробничу діяльність підприємств кластерного об'єднання;

- обласним та районним державним адміністраціям на основі замовлень учасників аграрних кластерів сформувати замовлення вищим навчальним та професійно-технічним закладам України на навчання фахівців та спеціалістів необхідного профілю з майбутнім їх працевлаштуванням у структурі кластерів;

- обласним та районним державним адміністраціям розміщувати державне замовлення на

продукцію з більш високими вимогами щодо якості в ефективно працюючих аграрних кластерах.

3. Забезпечення підтримки розвитку аграрних кластерів на регіональному рівні, для чого обласним та районним державним адміністраціям необхідно:

- здійснювати організаційно-економічну підтримку ініціатив підприємств та організацій кластерного об'єднання шляхом розвитку соціальної та виробничої інфраструктури регіону, в якому функціонує аграрний кластер, створення комфортних умов для проживання та відпочинку працівників;

- розробити веб-сайти та єдину інформаційну базу з інформацією про наявні у регіонах кластери, інформувати підприємців про переваги кластерної моделі організації виробництва під час заходів з розвитку підприємництва, створювати електронні форми заявок для підприємств, які бажають стати учасниками кластерів, що дасть змогу усунути інформаційний вакуум для потенційних інвесторів, сприятиме залученню у кластери вітчизняного та іноземного капіталу;

- впроваджувати на місцевому рівні процедури видачі дозволів за принципом «єдиного вікна», що прискорить проходження дозвільних процедур (насамперед у сфері будівництва та земле-відведення), здійснювати часткове фінансування об'єктів соціальної, виробничої та побутової інфраструктури на основі державно-приватного партнерства в межах узгодженого проекту [2, с. 45–50].

Науково не продумана просторова організація виробництва приводить до збільшення собівартості агропродовольчої продукції та знижує здатність агропродовольчої системи швидко реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища, тому додатковий ефект від створення кластерів досягається тим, що вони дають змогу вибудувати раціональний технологічний ланцюг просування продукції від виробництва до споживача, економити витрати і формувати оптимальну вартість виробництва, впливати на збут продукції, впроваджувати інновації, реалізовувати економічні інтереси усіх учасників об'єднання [12].

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок, можна дійти висновку, що до реалізації створення ефективних агропродовольчих кластерів у регіоні слід підходити комплексно, об'єднуючи практичний досвід функціонування кластерів у різних країнах і теоретико-методологічні засади, що були напрацьовані науковцями та практиками. Формування агропродовольчих кластерів у країні забезпечить розвиток сільських територій, підвищення рівня життя сільського населення та досягнення оптимального співвідношення між сільськогосподарським та відповідними переробними виробництвами. Поєднуючи свої інтереси та зусилля, підприємства агробізнесу можуть запропонувати покупцям продукцію, рівень конкурентоспроможності якої порівняно з продукцією конкурентів буде вищим. Це збільшує шанси підприємств ефективно

функціонувати на ринку та працювати прибутково. Основною особливістю тісних інтеграційних зв'язків між аграрними підприємствами є: пов'язаність спільною діяльністю та ресурсами, захист інтересів і підтримка ініціатив суб'єктів, залежність між організаційними одиницями та працівниками. Завдяки цьому учасники досягають мети, яку б не могло реалізувати жодне підприємство.

Агропродовольчі кластери можуть стати рушійною силою в забезпеченні сталого розвитку агропродовольчої сфери Причорноморського регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакум В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В.В. Бакум. // Економіка АПК. 2009. № 1. С. 21–27.
2. Броншпак Г.К. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально интегрированные структуры в АПК / Г.К. Броншпак. // Економіка АПК. 2007. № 4. С. 45–50.
3. Гужвенко С.М. Развитие систем планирования в разных экономических системах / С.М. Гужвенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. № 5(60). С. 14–20.
4. Кропивко М.Ф. Формування кластерів в агропромисловій сфері регіону / М.Ф. Кропивко, І.О. Белебега, В.В. Бакул // Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. «Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегій інноваційно-інвестиційного розвитку»: у 3 ч. К.: РВПС України НАН України, 2008. С. 39–56.
5. На Вінниччині реалізують проект розвитку садівництва на 500 тис. євро // [kurkul.com](http://kurkul.com/news/10833-na-vinnichchini-realizuyut-proekt-z-rozvitku-sadivnitstva-na-500-tis). 2017. URL: <https://kurkul.com/news/10833-na-vinnichchini-realizuyut-proekt-z-rozvitku-sadivnitstva-na-500-tis>.
6. Осокольський В. В. Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України / В.В. Осокольський // Економіка України. 2014. № 11. С. 3–12.
7. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України // Офіційний вісник України. 2005. № 40. С. 25. ст. 2529. 21 жовтн.
8. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. 2010. № 1. С. 3–10.
9. Самофатова В.А. Формування зернового кластеру як передумова сталого розвитку агропродовольчої сфери Південного регіону / В.А. Самофатова // Регіональна економіка 2017. № 1. С. 30–37.
10. Соколенко С.І. Проблеми і перспективи конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С.І. Соколенко // Економіст. 2008. № 10. С. 31–35.
11. Талавиря М.П. Необхідність державної підтримки розвитку свинарства в Україні / М.П. Талавиря // Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2006. № 1. С. 69–75.
12. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні // Аналітична записка. НІСД. – 2017. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/760/>.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

STATE REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

Розглядається питання державного регулювання розвитку регіонів. Проаналізовано думки інших авторів щодо визначення державної регіональної політики, її механізмів та принципів. Порівняно пріоритети державної стратегії регіонального розвитку. Наведено перелік сучасних викликів для регіональної політики України. Подана схема взаємозв'язку індикаторів та стратегічних цілей. Визначено основні вимоги до складання стратегії регіонального розвитку. У підсумках зроблено висновок, що не всі заходи державного регулювання є дієвими та потребують удосконалення. Також є велика кількість наукових праць щодо заходів державного регулювання і водночас немає єдиного, чітко сформованого поняття, що собою являє державне регулювання.

Ключові слова: регіон, державне регулювання, соціально-економічний розвиток, механізм управління, регіональний розвиток, державна стратегія регіонального розвитку.

Рассматривается вопрос государственного регулирования развития регионов. Проанализированы мнения других авторов по определению государственной региональной политики, ее механизмов и принципов. Сравнены приоритеты государственной стратегии регионального развития. Приведен перечень современных вызовов для региональной политики Украины. Представлена схема взаимосвязи индикаторов и стратегических целей. Определены основные требования при составлении стратегии

регионального развития. В итогах сделан вывод, что не все меры государственного регулирования являются действенными и требуют совершенствования. Также существует большое количество научных работ о мерах государственного регулирования и одновременно не имеется единого, четко сформированного понятия, что собой представляет государственное регулирование.

Ключевые слова: регион, государственное регулирование, социально-экономическое развитие, механизм управления, региональное развитие, государственная стратегия регионального развития.

The issue of state regulation of the development of regions is considered. The opinions of other authors regarding the definition of the state regional policy, its mechanisms and principles are analyzed. Comparative priorities of the state strategy of regional development. A list of current challenges for Ukraine's regional policy is presented. The scheme of interconnection of indicators and strategic goals is presented. The basic requirements for drafting the strategy of regional development are defined. The conclusion is concluded that not all measures of state regulation are effective and need to be improved. There is also a large number of scientific works on state regulation measures, and at the same time there is no single, well-formed notion represented by state regulation.

Key words: region, state regulation, socio-economic development, management mechanism, regional development, state strategy of regional development.

УДК 332.1:336.132.11(477)

Тофанюк О.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»

Зінчук А.С.

аспірантка
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»

Постановка проблеми. Протягом останніх років значно змінилася роль державного регулювання як на рівні всієї країни, так і в регіонах. Осмислення сучасного стану системи державного регулювання розвитку регіонів держави, а також його ролі в забезпеченні підвищення результативності в розвитку регіонів України дає змогу стверджувати про необхідність оновлення та вдосконалення заходів державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням державної регіональної політики присвячується значна кількість праць вітчизняних науковців. Особливої уваги заслуговують такі науковці, як О.І. Ляшевська [1], С.В. Степаненко [2], В.М. Гончаров [3], О.П. Крайник [4], О.О. Бабінова [5], І.М. Куліш [6], В.Г. Ковальчук [7], С.М. Домбровська [8], І.Л. Райнін [9], О.Б. Коротич [10].

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності заходів державного регулювання регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розмаїття регіонального розвитку, велика кількість проблем і кризових ситуацій зумовлюють

велику складність державного регулювання розвитку регіонів. Соціально-економічний розвиток та функціонування кожної території вимагає виваженої державної політики та застосування сучасних механізмів управління. На сучасному етапі державне регулювання регіонального розвитку вимагає чітких цілеспрямованих дій, які повинні здійснюватися системою спеціально розроблених заходів.

О.І. Ляшевська у монографії [1] відмічає, що залежно від особливостей та меж державного втручання в розвиток економіки регіону розрізняють два різновиди механізму державного регулювання структури економіки регіону: пасивний та активний. Методи державного регулювання структури економіки регіону поділяються на три групи: правові, адміністративні, економічні. Основними формами регуляторного впливу, за допомогою яких держава спроможна ефективно впливати на структуру економіки регіону, на думку автора, є: програмування та планування розвитку економіки регіону, бюджетно-податкове регулювання, регулювання екологічного середовища, інвестиційне регу-

лювання, регулювання основних територіальних пропорцій. На державному рівні основними економічними механізмами регулювання регіонального розвитку є: бюджетне вирівнювання, загальнодержавні субвенції та програми соціально-економічного розвитку окремого регіону чи території.

На думку С.В. Степаненко [2], моніторинг як безупинне спостереження за ресурсами та ефективністю їх використання відіграє досить важливу роль у системі регіонального управління. Усі розроблені методики регіонального управління залежно від викладеної інформації автор монографії умовно поділяє на три групи: методики, що базуються на експертних оцінках; методики, що базуються на статистичній інформації; методики, що базуються на експертно-статистичних розрахунках.

У своїй монографії В.М. Гончаров та інші автори [3] зауважують, що державна участь у соціально-економічних процесах реалізується за допомогою відповідної державної політики, державного регулювання, державного управління, які слід розмежувати. Також автор вважає, що актуальне завдання, яке стоїть сьогодні перед нашою країною, – це стійкий перехід до стадії стабільного соціально-економічного розвитку на основі масштабних інновацій та інвестицій, формування на цій базі інноваційної моделі національного господарства.

Автор монографії О.П. Крайник та інші автори [4] стверджує, що законодавча і нормативна база регулювання соціальної сфери та соціального захисту населення перебуває на стадії формування і потребує удосконалення. Якість законодавчих та нормативно-правових актів є незадовільною, оскільки є дублювання одних і тих самих питань у різних правових документах, до того ж трактування їх змісту деколи є різними, а іноді і суперечливими. Значна кількість нормативно-правових актів України прийнята без урахування законностей розвитку суспільства й об'єктивних економічних законів, теоретичного обґрунтування.

О.О. Бабінова [5] вважає, що державне регулювання соціально-економічних відносин регіонального рівня має передбачати виконання таких заходів, як: довгостроковий прогноз, розроблення стратегічних концепцій, розроблення конкретних цілей розвитку регіонів на п'ять років. Механізм державного управління має включати в систему такі принципи його формування: правовий, соціально-економічний, організаційний, методологічний і методичний.

У табл. 1 подано зіставлення думок авторів щодо визначення державної регіональної політики, її механізму та принципів.

Базовим нормативно-правовим документом України, який формує стратегічні завдання та напрями підтримки держави регіонів на період до 2020 року, є Постанова КМУ «Про затвердження

Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року». Результати реалізації стратегії визначаються шляхом проведення моніторингу виконання угод щодо регіонального розвитку, програм подолання депресивності окремих територій, інших заходів центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Наближення до завершення терміну реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року змусило державні органи самоврядування розробити нову стратегію.

Державна стратегія регіонального розвитку (ДСРР) на період до 2020 року спрямована насамперед на розроблення заходів та інструментів, метою яких є не тільки безпосереднє розв'язання соціальних проблем, а й підвищення економічного потенціалу територій, збільшення продуктивності їхньої економіки, прибутковості місцевого бізнесу та зростання рівня доходів населення.

Ситуація, що є сьогодні в Україні, потребує перегляду державної регіональної політики, адже диспропорції в соціальному та економічному розвитку регіонів досягли максимальних значень і супроводжуються низьким розвитком інвестиційно-інноваційної діяльності та зниженням конкурентоспроможності більшості регіонів.

У табл. 2 відображено пріоритети державної регіональної політики стратегій до 2015 і до 2020 років.

З таблиці 2 видно, що стратегії мають певні відмінності, але обидві мають у пріоритетах підвищення конкурентоспроможності регіонів. На нашу думку, саме воно сьогодні може бути засобом, який дасть змогу стабілізувати міжрегіональні диспропорції, що зростають.

Швидке реагування на виклики соціально-економічного розвитку та подолання потенційних загроз є необхідною умовою створення нових можливостей для розвитку регіонів України та підвищення життєвих стандартів. Згідно з ДСРР, між сучасними викликами регіональної політики України є причинно-наслідковий зв'язок. Проблеми конкурентоспроможності напряму пов'язані з проблемами розвитку територій, а це викликане тим, що є проблеми управління. Нижче наведено деякі з них:

- стрімке відставання в економічному розвитку від держав-сусідів пов'язане з тим, що є така проблема, як зростання диспропорцій за основними показниками, що викликане недосконалою системою управління регіональним розвитком;

- проблема економічної дезінтеграції загальноукраїнського ринку та залежність регіональних ринків від експорту є наслідком значної територіальної асиметрії за показниками якості життя населення, причиною якої є надмірна централізація управління;

Таблиця 1

**Зіставлення думок авторів щодо визначення
державної регіональної політики, її механізм та принципи**

Автори	Визначення	Механізм	Принципи
1	2	3	4
Крайник О.П., Третяк Г.С., Чемерис О.М., та інші автори [4]	Державна регіональна політика повинна забезпечувати баланс між стимулюванням найбільш перспективних територій і запровадженням дієвого механізму для подолання економічної та соціальної нерівності.	Важливим складником механізму є активне регулювання економіки, сприяння розвитку промислових підприємств, активізація їхньої інвестиційно-інноваційної діяльності та випуск сучасної промислової продукції.	– пріоритет загальнонаціональних інтересів; – законодавче забезпечення прав і обов'язків суб'єктів регіональної політики; – поєднання інтересів; – врахування особливостей регіонів; – об'єктивність; – збалансування критеріїв соціальної справедливості; – партнерство;
Гончаров В. М., Трухіна О. А., Зінченко А. М., та інші автори [3]	Державне регулювання регіонального розвитку – це створення центральними органами державної влади умов, пріоритетів та обмежень регіонального розвитку загалом та конкретних регіонів.	Під механізмом слід розуміти сукупність системних елементів, тісно взаємопов'язаних між собою, під час дії на один або кілька з яких починається певне функціонування або зміна інших елементів системи, що викликають, у свою чергу, необхідні процеси в об'єктах управління.	– збалансоване поєднання централізації та децентралізації; – ресурсне забезпечення закріпленої компетенції; – наукова обґрунтованість; – інноваційність; – стратегічність;
Куліш І.М. [6]	Державна регіональна політика є невід'ємним складником загальної політики держави.	За основу взято, механізм В. Степанова, економічний механізм державного управління розвитком регіону у ринкових умовах.	– пріоритет загальнонаціональних інтересів; – законодавче забезпечення прав і обов'язків суб'єктів регіональної політики; – поєднання інтересів; – врахування особливостей регіонів; – об'єктивність; – збалансування критеріїв соціальної справедливості; – партнерство;
Степаненко С.В. [2]	Регіональна економічна політика – складник державної економічної політики, сукупність організаційно-правових та економічних заходів, здійснюваних державою у сфері регіонального розвитку.	Для того щоб розробити ефективний механізм регулювання процесів економічного розвитку регіонів, потрібно точно визначити депресивні території, які вимагають пріоритетної державної підтримки.	– логічність; – об'єктивність; – своєчасність; – пропорційність; – доцільність; – взаємопов'язаність; – гуманність; – визначеність;
Ковальчук В. Г. [7]	Державне регулювання регіонального розвитку можна представити як цілеспрямовану діяльність держави, що реалізується за допомогою відповідних законодавчих і виконавчих органів, які за посередництвом системи механізмів, методів та інструментів управління забезпечують досягнення поставленої мети і вирішення низки соціально-економічних завдань, які є нагальними для окремого регіону.	Система регіонального управління формує дієвий механізм управління, спираючись на використання цілої низки елементів: цілей, завдань, принципів, функцій, організаційних структур, ресурсів, методів, технологій, інструментів управління. Механізм управління не може існувати без цих елементів.	– збалансоване поєднання централізації та децентралізації; – наукова обґрунтованість; – стратегічність; – інноваційність; – державно-приватне партнерство та співпраця; – мобільність та адаптованість; – субсидіарність; – ресурсне забезпечення закріпленої компетенції; – узгодженість всіх елементів системи регіонального управління; – раціоналізація структури регіонального управління; – використання верифікованої та достовірної інформації;

1	2	3	4
Ляшевська О. І. [1]	Державне регулювання структури економіки регіону – це цілеспрямований та комплексний вплив держави на окремі складники економіки регіону з метою забезпечення сталого розвитку окремих територіальних утворень з урахуванням особливостей і спрямованості розвитку національної та світової економіки.	Під механізмом державного регулювання структури економіки регіону розуміють комплекс заходів, методів і норм, які спрямовані на оптимізацію структури економіки регіону, на підвищення її ефективності та забезпечення більш високого якісного рівня соціально-економічного розвитку регіону.	Сталий розвиток України базується на таких принципах: – залучення всіх верств населення країни до досягнення цілей сталого розвитку; – участь громадян в обговоренні проектів законодавчих актів; – здійснення заходів щодо екологізації господарської діяльності; – відповідальність держави за погіршення стану навколишнього природного середовища;
Коротич О.Б. [10]	Державне регіональне управління – державне управління регіональним розвитком, яке здійснюється у певній країні, або регіональне управління, що здійснюється державними органами влади в інтересах держави та народу цієї держави.	Механізми державного управління – механізми управління, які дають змогу цілісно подати систему державного управління, та процеси, що дають змогу здійснювати державно-управлінський вплив на соціально-економічний територіальний комплекс держави.	– вирівнювання ступеня розвитку внутрішніх територій; – стимулювання зусиль регіонів щодо забезпечення власного розвитку; – орієнтація на досягнення стратегічних цілей; – законність; – справедливість; – відповідальність держави та керівників державних органів влади за вплив на регіональний розвиток країни та ситуацію у регіонах;
Домбровська С.М., Помаза- Пономаренко А.Л., Лукиша Р.Т. [8]	Державне управління – дієве, а головне, виважене управління державою розвитком регіонів, активізація роботи їх місцевих самоврядних органів і класичних державних інституцій.	Запропоновано комплексний інституціональний механізм державної політики соціально-економічного розвитку регіонів в умовах ризиків, який формують засади ризик-менеджменту та засоби правового, економічного, організаційного й інформаційного механізмів.	– законність; – співробітництво; – відкритість; – субсидіарність; – сталий розвиток;
Райнін І.Л. [9]	Державна регіональна політика – досить складне явище, що охоплює всі сфери життєдіяльності регіонів й забезпечує сталий розвиток у всіх його аспектах, як то соціальний, гуманітарний, політичний тощо. Державна регіональна політика має бути спрямована на створення та забезпечення всіх умов для розвитку регіонів, у тому числі і для самостійного повноцінного розв'язання значної кількості регіональних проблем.	Правовий механізм управління регіоном у сфері земельних відносин та надкористування об'єднує групу інструментів прямого впливу на суспільні відносини щодо володіння, розпорядження, використання, охорони і відтворення земельних ресурсів та надр, а саме: нормативно-правові, інституціональні, адміністративно-контролюючі, дозвольні.	Принципи регіонального публічного управління: – загальні принципи, що притаманні всім органам публічної адміністрації; – спеціальні принципи, що притаманні саме регіональним органам публічної адміністрації; – особливі принципи, які визначають особливості управління окремими сферами суспільного розвитку.

– відсутність прозорої та ефективної системи фінансування регіонального розвитку породжена такою проблемою, як відсутність достатньої кількості фінансово-економічних ресурсів, причиною цього є відсутність взаємозв'язку між центром, регіоном та територіальною громадою;

– висока енергоємність регіональних економік тісно пов'язана з такою проблемою, як погіршення екологічної ситуації в регіонах, причиною чого стала незавершена адміністративна реформа з нестабільною інституційною структурою у сфері регіональної політики;

Таблиця 2

Пріоритети державної регіональної політики

Стратегічні завдання, визначені у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року	Цілі державної регіональної політики, визначені у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року
– підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу; – забезпечення розвитку людських ресурсів; – розвиток міжрегіонального співробітництва; – створення інституціональних умов для регіонального розвитку.	– підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів; – територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток; – ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Джерело: Державна стратегія регіонального розвитку в період до 2020 року [11]

– неврахування потреб окремих міст і районів під час розроблення програм розвитку регіону привело до нереформованості сектору житлово-комунального господарства, що привело до періодичної зміни центрального органу виконавчої влади, який є відповідальним за формування та забезпечення реалізації державної регіональної політики;

– такі проблеми, як недостатній розвиток підприємницького середовища та низький рівень використання потенціалу міжрегіонального та транскордонного співробітництва, є наслідком відсутності довгострокової стратегії розвитку України, яка б мала стати підґрунтям реалізації ДСРР;

– посилення міграційних процесів працездатного населення пов'язано з такою проблемою, як неефективність політики стимулювання розвитку підприємництва, відсутність стимулів для легалізації доходів населення та тіньової зайнятості, що приводить до нестачі кваліфікованих кадрів.

Регіональні диспропорції посилюють та створюють безліч проблем. Перед державою з кожним роком постають все нові виклики та загрози, які впливатимуть як на регіональний розвиток, так і на розвиток держави загалом. На нашу думку, державна регіональна політика повинна впроваджувати більш дієві заходи для стабілізації соціально-економічного розвитку та більше уваги приділяти проблемам управління регіональним розвитком.

На сучасному етапі Україна та її регіони мають перед собою нові виклики, що вимагають насамперед визначення цілей державної регіональної політики та значних змін у стратегічному баченні регіонального розвитку України.

Розвиток регіонів України зіткнувся з низкою об'єктивних і суб'єктивних чинників, що зумовили його розбалансований та диспропорційний характер. Причиною цього стала невизначеність стратегічних пріоритетів регіонального розвитку у кризовий та посткризовий періоди, неготовність регіонів до неухильно зростаючого конкурентного тиску на внутрішньому та зовнішніх ринках.

До нових засад, на яких базується процес формування та реалізації державної регіональної політики, у ДСРР-2020 належать [11]:

– запровадження постійної системи моніторингу, аналізу та оцінки екзогенних та ендегенних чинників впливу на регіональний розвиток;

– формування регіональної політики, що поширюється на всі регіони;

– запровадження механізму сильної та гнучкої координації всіх суб'єктів регіональної політики в процесі її формування та реалізації;

– створення чіткої функціональної структури центральних та місцевих органів виконавчої влади, спроможної забезпечити державне регулювання регіонального розвитку на всіх територіальних рівнях, координацію багаторівневого управління за участі органів місцевого самоврядування, бізнесу, недержавних організацій та населення;

– підготовка кваліфікованих та професійних кадрів у відповідних центральних та місцевих органах виконавчої влади, які мають знання та навички щодо розроблення та реалізації проектів регіонального розвитку, створення системи управління різними структурами в контексті координації їхньої діяльності під час формування та реалізації регіональної політики.

– забезпечення фінансової спроможності органів виконавчої влади, відповідальних за реалізацію державної регіональної політики, законності та відповідальності під час здійснення спільних з органами місцевого самоврядування дій, пов'язаних із регіональним та місцевим розвитком, а також виконання відповідних державних зобов'язань;

– формування механізмів децентрації та децентралізації державних повноважень.

Стратегічною метою регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня добробуту населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання.

Стратегічне бачення розвитку регіонів та країни загалом полягає в розв'язанні наявних проблем на основі використання внутрішніх та зовнішніх

Зв'язок між різними індикаторами і стратегічними цілями в ДСРР-2020

Стратегічні цілі	Індикатори результату	Індикатори випуску	Вхідні індикатори
Ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку	– збільшення кількості центрів економічного зростання на регіональному рівні – ефективне використання потенціалу територіальної спеціалізації в економічному розвитку. – кількість проектів, що фінансуються за рахунок коштів ДФРР	– підвищення рівня доступу населення насамперед віддалених та малозаселених територій до основних адміністративних та інших послуг; – 100 % фінансування ДФРР	– підвищення рівня якості надання послуг з обслуговування громадським транспортом – створення міжрегіональних та внутрішньо-регіональних інформаційних і комунікативних мереж – виділення коштів для ДФРР

Джерело: Державна стратегія регіонального розвитку в період до 2020 року [11]

можливостей регіонів та територій і є результатом стратегічного вибору регіональної політики.

Реалізація ДСРР-2020 передбачає запровадження системи моніторингу, на основі якої визначаються індикатори, які поділені на чотири групи. Загальна схема взаємозв'язку цих індикаторів та стратегічних цілей відображена в таблиці 3.

У межах виконання ДСРР-2020 запроваджується моніторинг досягнення фактичними значеннями індикаторів прогнозованих значень, що проводиться кожні півроку. Оцінка досягнення цілей стратегії здійснюється за результатами виконання першого та другого етапів її реалізації. Загалом узгоджена оцінка результативності ДСРР-2020 здійснюється через півтора року після завершення терміну її дії та подається на розгляд Кабінетові Міністрів України, саме порядок проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації ДСРР-2020 визначається Кабінетом Міністрів України.

Державна стратегія регіонального розвитку повинна спиратися на зарубіжний досвід, зокрема європейський досвід розвитку. Основними виконавцями стратегій нашої держави залишаються органи влади, тоді як у європейських країнах розвинена інституція агенцій регіонального розвитку.

Підхід до розроблення такого документу, як правило, є формальним, тобто він виконаний за встановленим типовим шаблоном, без огляду на специфіку, особливості кожного регіону. Аналіз стратегії державного регулювання регіонального розвитку дає можливість чітко визначити основні вимоги під час розроблення стратегій, які полягають в такому:

- під час розроблення і реалізації стратегій необхідною є взаємодія з громадянським суспільством;
- повинна бути максимальна узгодженість з іншими нормативно-правовими документами;
- необхідним є відібрання дійсно важливих цілей, тобто у кожному регіоні треба виділити декілька стратегічних пріоритетів, які будуть чітко сформовані та матимуть важливе значення саме для цього регіону.
- одним із головних чинників, які впливають на реалізацію стратегії, є якість влади, взаємозв'язок

між державними органами і місцевими, оскільки від ефективної роботи місцевої влади залежить реалізація загальнодержавної стратегії розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши монографії авторів та ДСРР-2020, можна сказати, що запропоновані заходи державного регулювання регіонального розвитку відображають сутність сучасної регіональної проблематики та вказують на спробу створення механізму подолання диспропорцій розвитку регіонів. Водночас вважаємо, що ці заходи є не завжди дієвими, зауважуючи на те, що вони зроблені під шаблон і не працюють як цілісна система реалізації державної регіональної політики. Також неефективним залишається механізм взаємодії держави з регіоном та регіонів між собою. Підсумовуючи, зазначимо, що державний регіональний політиці сьогодні мають бути притаманні такі особливості, як єдність, цілісність та спільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшевська О.І. Державне регулювання валового регіонального продукту як чинник сталого розвитку регіону: монографія / О.І. Ляшевська. Харків: «Друкарня Мадрид», 2016. 200 с.
2. Степаненко С. В. Державне регулювання процесів соціально-економічного розвитку в Україні: монографія / С.В. Степаненко. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2015. 300 с.
3. Формування державної стратегії управління регіональним розвитком в контексті євроінтеграції України: суть, проблеми та шляхи вдосконалення: монографія / В.М. Гончаров, О.А. Трухіна, А.М. Зінченко, А.Є. Пожидаєв, С.В. Захаров, Д.О. Квітковський. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. 176 с.
4. Соціально-економічний розвиток регіону: механізми державного впливу: монографія / кер. авт. кол. д.е.н., доц. О.П. Крайник: Г.С. Третяк, О.М. Чемерис, І.І. Козак. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 232 с.
5. Бабінова О.О. Державна регіональна політика і регіональний розвиток: сучасні реалії України та європейський досвід. Київ: Фенікс, 2011. 268 с.
6. Куліш І.М. Державне управління регіональним розвитком України в контексті європейської інтеграції: монографія / І.М. Куліш. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 252 с.

7. Ковальчук В.Г. Державне управління соціально-економічним розвитком регіону: монографія / В.Г. Ковальчук. Харків, Золоті сторінки, 2013. 296 с.
8. Домбровська С.М. Інституціональна державна політика соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах ризиків : монографія / С.М. Домбровська, А.Л. Помаза-Пономаренко, Р.Т. Лукиша. Х.: НУЦЗУ, 2018. 216 с.

9. Райнін І.Л. Адміністративно-правове регулювання управління розвитком регіону: монографія / І.Л. Райнін. Харків: Золота миля, 2016. 616 с.
10. Коротич О.Б. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / О.Б. Коротич. Харків: Вид-во ХарРі НАДУ «Магістр», 2006. 220 с.
11. Державна стратегія регіонального розвитку в період до 2020 року. URL: www.rv.gov.ua/sitenew/data/upload/files/1/proj.doc

ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У ПРОЦЕСІ СТРУКТУРНОЇ РЕФОРМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

THE INTRODUCTION OF LOGISTICS APPROACHES IN PASSENGER TRAFFIC DURING THE STRUCTURAL REFORM OF THE RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

Розглянуто питання впровадження логістичних підходів у сфері пасажирських перевезень на залізничному транспорті України, що приведе до оптимізації перевізного процесу, створення науково обґрунтованого графіка руху рухомого складу, розвитку інноваційно-логістичної системи залізничного транспорту, формування комплексного інформаційного супроводу систем управління пасажирськими перевезеннями, а також підвищення економічно обґрунтованих сфер конкурентної діяльності компаній-перевізників у різних сегментах.
Ключові слова: залізничний транспорт, логістичний підхід, структурна реформа залізничного транспорту, транспортна система.

логистической системы железнодорожного транспорта, формированию комплексного информационного сопровождения систем управления пассажирскими перевозками, а также повышению экономически обоснованных сфер конкурентной деятельности компаний-перевозчиков в различных сегментах.
Ключевые слова: железнодорожный транспорт, логистический подход, структурная реформа железнодорожного транспорта, транспортная система.

The problems of logistics implementation approaches in passenger railway transportation of Ukraine. This will lead to the optimization of the transportation process, scientifically sound tributes rolling motion graphics, innovative development and logistics of the rail system, the formation of an integrated information support systems for passenger traffic, and improve cost- competitive activity-based spheres transport companies in different segments.
Key words: railway transport, logistic approach, structural reform of railway transport, transport system.

УДК 656.07:658

Цвірко О.О.

д.е.н., головний науковий співробітник відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Рассмотрены вопросы внедрения логистических подходов в сфере пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте Украины, что приведет к оптимизации перевозочного процесса, созданию научно обоснованного графика движения подвижного состава, развитию инновационно-

Вступ. Інтеграція України у світову транспортну систему, формування міжнародних транспортних коридорів, зростання пасажиропотоків викликають необхідність вивчення низки проблем, пов'язаних із розвитком мережевої інфраструктури пасажирського залізничного комплексу, розгалуженої вокзальної мережі. Все це повинно будуватися шляхом формування цілісних логістичних систем управління пасажирськими перевезеннями.

Ключовим елементом реформи залізничного транспорту України натеper стає створення прозорості та ефективної бізнес-моделі пасажирських залізничних перевезень. Проблеми перехресного субсидування і недостатня інвестиційна привабливість пасажирського комплексу нега-

тивно впливають на систему залізничних перевезень загалом, що знижує конкурентоспроможність всієї економіки. В умовах реформування економіки посилюється взаємозв'язок розвитку транспорту з розвитком інших галузей господарства та соціальної сфери, які визначають не тільки вимоги до транспорту щодо напрямів, обсягів та якості перевезень, але і можливості його розвитку, оскільки від обсягів перевезень залежать доходи транспортних підприємств, які є в сучасних умовах основним джерелом інвестицій. Здешевлення, прискорення та підвищення якості пасажирського сполучення приводять до зростання мобільності населення і поліпшення умов його життя.

Постановка проблеми. Формування гармонійної структури пасажирського залізничного комплексу країни на базі технологій інноваційної логістики створить певні умови. Вони можуть бути використані для оптимізації перевізного процесу й інтермодальних транспортних систем, науково обґрунтованого графіка руху рухомого складу та його оперативної диспетчеризації, розвитку інноваційно-логістичної системи залізничного транспорту. Також для економічно доцільного розподілу повноважень і фінансових коштів у договорах державно-приватного партнерства, формування комплексного інформаційного супроводу та забезпечення уніфікації систем управління пасажирськими перевезеннями у процесі проектування та будівництва високошвидкісних магістралей, підвищення економічно обґрунтованих сфер конкурентної діяльності компаній-перевізників у різних сегментах.

Необхідність використання інноваційної логістики у сфері пасажирських перевезень залізничного транспорту органічно пов'язана зі складним характером завдань раціоналізації та оптимізації пасажиропотоків, скороченням стадій життєвого циклу перевізних засобів, інтенсифікацією процесів інформатизації перевізного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам розроблення логістичних методів та їх використання у сфері перевезень присвячено низку робіт вітчизняних і зарубіжних авторів: М.В. Макаренка [1], Ю.М. Цветова [2], Н.М. Колесникової [3], Н.І. Богомолової [4], В.Л. Диканя [5], Г.Д. Ейтутіса [6], Б.М. Лапідуса [7], І.С. Бесєдіна, Л.А. Мазо, Н.П. Терешині, В.Г. Галабурди, М.Ф. Тріхункова [8], А.У. Альбекова [9], Б.А. Анікіна [10], Л.А. Брагіна, А.М. Гаджінського, Е.А. Голікова, Є.К. Івакіна, С.Б. Карнаухова, Н.А. Нагапетьянц, Ю.М. Неруша, А.В. Парфенова, О.Д. Проценко, С.М. Резера, А.Н. Роднікова, В.І. Сергеева, Р.В. Українцева, В.В. Щербакова, Р.В. Шеховцова, Д. Бауерсокса [11], Д.Дж. Клосса, Д. Ламберта, Дж. Стока [12], М. Хаммера та ін.

Однак це питання вимагає особливого підходу, оскільки від урахування специфіки транспортної логістики в сфері пасажирських перевезень залежить організація пасажиропотоків і конфігурація мережі залізниць, а отже, якість забезпечення різних категорій споживачів транспортними послугами.

Метою статті є науковий пошук організаційно-економічних рішень для використання інноваційної логістики у сфері пасажирських залізничних перевезень.

Основний матеріал. Розвиток пасажирських трансконтинентальних маршрутів, міжнародних транспортних коридорів, будівництво швидкісних магістралей висувають на перший план проблему глобальної конкуренції, взаємодії з інтегрованими

європейськими транспортними системами, міжнародними ТНК.

Аналіз структурної реформи залізничного транспорту дає змогу дійти висновку про те, що майбутнє логістичних технологій пасажирського комплексу залізниць має бути пов'язане з такими чинниками.

По-перше, з реалізацією пріоритетів промислової політики з подолання інфраструктурних перешкод економічного зростання, підвищенням інвестиційної привабливості галузі пасажирських сполучень, активною роллю держави в створенні нормативно-правової бази державно-приватного партнерства.

По-друге, з формуванням великих вертикально інтегрованих пасажирських компаній, які мають необхідний кадровий, інвестиційний та організаційний потенціал для організації надійного, якісного та комфортного процесу перевезень (логістичного сервісу) і виступають у ролі корпоративних плануючих систем перевізного процесу.

Щорічно по залізницях України перевозилося понад 400 млн. пасажирів (табл. 1), практично повністю задовольнивши зростаючий попит на залізничні перевезення, але при цьому спостерігається зниження пасажирообігу з 2008 року (рис. 1). На цьому зниженні також позначається вплив конкуренції з боку інших видів транспорту, насамперед автомобільного, а на далеких відстанях – авіаційного та з високоприбуткових категорій клієнтів [13], також відсутність пасажирського сполучення з тимчасово окупованою територією Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частиною зони проведення антитерористичної операції.

Пасажирські послуги, що надаються підприємствами транспорту пасажиром для їх переміщення в часі і просторі, являють собою сервісний потік.

Серед найбільш важливих параметрів якості пасажирських послуг виділяються такі:

- надійність – послідовність виконання послуги «точно в строк» відповідно до розкладу руху та графіком маршруту;
- відповідальність гарантії виконання послуг;
- якість сервісу, комфортабельність проїзду;
- величина транспортного тарифу з урахуванням відповідності класності послуг (ціна/якість);
- доступність – простота процедури встановлення контактів з підприємством, надання клієнту вибору зручного часу для надання послуг;
- витрати часу на пересування;
- регулярність руху транспортних засобів;
- безпека – мінімізація ризику і відсутність недовіри з боку клієнта;
- адекватний інформаційний супровід і мінімізація трансакційних витрат – витрат часу на купівлю/оформлення квитків, пошук потрібної довідкової інформації;
- ввічливість та комунікабельність персоналу, взаєморозуміння з покупцем.

Особливість пасажирського транспорту у тому, що в ньому відбивається взаємозв'язок потоків матеріальних і людських ресурсів. Рівень розвитку перевезень асоціюється з показниками «якості життя», з досягненням тих чи інших стадій постіндустріального суспільства.

Традиційне завдання логістики, пов'язане із забезпеченням доставки потрібного товару в потрібне місце і в потрібний час, щодо пасажирських перевезень асоціюється з наданням кожному споживачеві транспортних послуг перевезення у зручний йому час від місця проживання до місця призначення. Головним завданням системи логістики управління пасажирськими перевезеннями є доставка переміщуваного об'єкта від пункту відправлення до пункту призначення з мінімальними сукупними витратами за встановленого рівня якості транспортування. Специфіка

логістики пасажирських перевезень полягає в тому, що:

- пасажир одночасно є не тільки об'єктом переміщення, але і споживачем транспортних послуг;
- пасажир відіграє активну роль у здійсненні перевезення, реалізуючи функцію визначення мети та планування своєї поїздки, ґрунтуючись на якій, вибирається маршрут і час поїздки, вид транспорту, місце пересадки, спосіб оплати тощо;
- на вибір пасажиром варіанта перевезення впливає значне число факторів, перелік яких не завжди збігається з тим, що враховується в процесі розроблення оптимального варіанту доставки вантажу;
- для планування пасажиропотоків характерні значна нерівномірність потокових процесів і невизначеність попиту, наявність сезонних, тимчасових коливань;

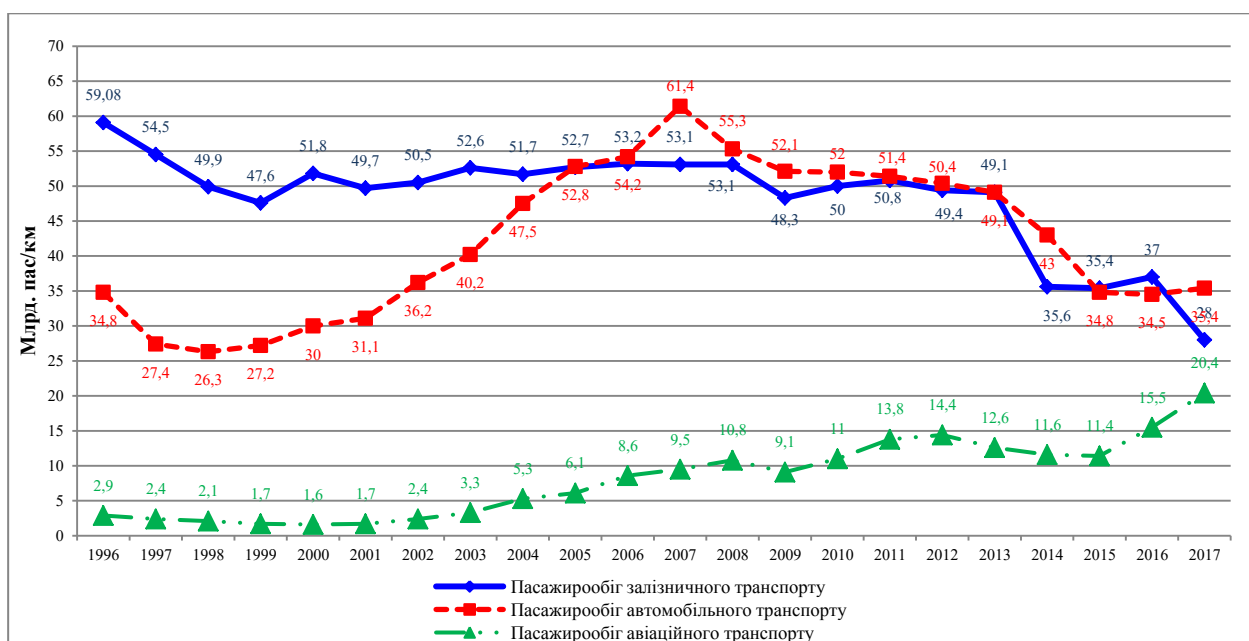


Рис. 1. Динаміка пасажирообігу залізничного, автомобільного і авіаційного транспорту за 1996–2017 рр., млрд. пас. км

Таблиця 1

Перевезення пасажирів різними видами транспорту, млн. чол.

Вид транспорту	Роки								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Залізничний	538	501	501	487	499	468	465	477	452
Автомобільний	3305	2512	2403	2502	2557	2722	3069	3297	3720
Авіаційний	2	2	1	1	1	1	2	2	3
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	446	448	447	445	426	427	430	429	425
Залізничний	446	448	447	445	426	427	430	429	425
Автомобільний	3837	3988	4173	4369	4014	3726	3612	3450	3341
Авіаційний	4	4	5	6	5	6	8	8	8
	2014	2015	2016	2017					
	389,1	389,8	389,5	165					
Залізничний	389,1	389,8	389,5	165					
Автомобільний	2915	2259,8	2025	2018,7					
Авіаційний	6,5	8,3	10,6						

– у процесі пасажирських перевезень не завжди збігаються інтереси пасажирів і перевізника;

– для переміщення товару по логістичному ланцюгу та виконання всіх необхідних операцій характерне збільшення його вартості, у разі пасажирських перевезень цього не відбувається.

Необхідність забезпечення соціально значущих, а часто малоприбуткових або навіть збиткових перевезень відрізняє ПАТ «Укрзалізниця» від інших господарюючих суб'єктів ринку перевезень. У цих умовах реформування пасажирського комплексу ПАТ «Укрзалізниця» має забезпечити:

– прискорення соціального розвитку держави у зв'язку із зростанням рухливості населення, зміцнення соціально-економічної єдності країни;

– задоволення зростаючих потреб населення в пасажирських перевезеннях, підвищення доступності перевезень;

– прозорість і прогнозованість пасажирських тарифів;

– підвищення рівня обслуговування пасажирів у відповідності з високими базовими корпоративними стандартами сервісу;

– підвищення ефективності пасажирських перевезень;

– ліквідацію перехресного субсидування;

– формування державою замовлення на соціально-значущі перевезення в процесі визначення обсягу послуг, які підлягають субсидуванню;

– створення механізму державної підтримки розвитку конкуренції у сфері соціально значущих перевезень;

– підвищення інвестиційної привабливості залізниць для приватних інвесторів і, як наслідок, модернізацію матеріально-технічної бази, зниження зносу основних фондів;

– перехід на організацію прискореного і швидкісного руху.

Логістика пасажирського транспорту нерозривно пов'язана з повсякденною діяльністю з обслуговування споживачів шляхом формування процесів різного ступеня ефективності. При цьому знижуються сукупні витрати, підвищується якість обслуговування пасажирів. У тісній взаємодії зі стратегічним управлінням, основою якого є моделі і методи динамічного програмування, вона передбачає послідовне поліпшення первинних стартових умов плану перевезень шляхом нарощування організаційно-економічних факторів успіху, поліпшення складу і підвищення якості сервісних послуг, перетворення внутрішнього логістичного середовища, зміни організаційної структури і системи внутрішньо- і міжфірмових комунікацій ПАТ «Укрзалізниця».

Всі управлінські рішення з діяльності пасажирського комплексу, пов'язані з підготовкою та розподілом рухомого складу, формуванням графіка руху поїздів, розкладу, відповідно до концепції

інноваційної логістики повинні прийматися з урахуванням раціоналізації всіх основних поточкових процесів перевезень (поїздо-, вагоно- і пасажиропотоків). Вихідним процесом для визначення структури пасажирських перевезень є маркетингове дослідження (аналіз, прогноз, моделювання структури попиту (пасажиропотоків) і структури пропозиції залізниць.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, під час організації цілісних логістичних систем у сфері перевезень відбувається зміщення акцентів від управління окремими видами ресурсів до інтегрованої оптимізації бізнес-процесів. Принципи організації логістики пасажирських перевезень трансформуються з урахуванням особливостей залізничного комплексу країни, для якого характерні: значна протяжність комунікацій, висока питома вага соціальних (збиткових) перевезень, труднощі організації «внутрішньовидової» конкуренції, наявність техніко-технологічних та організаційних бар'єрів входу в галузь для дрібних приватних капіталів.

Логістичний підхід особливо необхідний з позиції сполучення інтересів транспортних підприємств різних форм власності, створення стимулів для залучення незалежних перевізників у сегмент соціальних перевезень і формування міжкорпоративної координації учасників транспортного процесу з метою кращого обслуговування споживачів. Розгляд стандартного комплексу маркетингу стосовно сфери пасажирських перевезень дає змогу розробити набір стратегій операційного маркетингу пасажирської компанії. Управління елементом “product” (послуга) передбачає використання таких інструментів, як визначення властивостей транспортної послуги й оптимального обсягу пропозиції. Оптимальний обсяг послуги можна встановити на основі аналізу задоволення потреб населення в кількості рейсів і вагонів, зручності часу відправлення і прибуття поїздів для пасажирів.

Важливою умовою ефективності створюваної логістичної системи залізничного транспорту є комплекс заходів державного регулювання залізничного комплексу, що включає заходи в області тарифної, податкової, ліцензійної, грошово-кредитної політики. Перспективним напрямом є розвиток нових форм державного підприємництва, державно-приватного партнерства, різних механізмів спільного інвестування капіталомістких проектів розвитку залізниць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трансформація економіки та транспорт України / Ю.М. Цвєтов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цвєтов, О.В. Левченко та ін. ДЕТУТ, 2012. 180 с.
3. Колесникова Н.М. Адаптивно-гармонізаційний механізм ціноутворення на залізничному транспорті:

формування, функціонування та розвиток: моногр. / Н.М. Колесникова. К.: КУЕТТ, 2006. 564 с.

4. Богомоллова Н.І. Фінансова стратегія розвитку залізничного транспорту: сутність та особливості формування / Н.І. Богомоллова // Ефективна економіка. 2012. № 1

5. Дикань В.Л. Реформирование железнодорожного транспорта (стратегия преобразований в системе управления отраслью) / В.Л. Дикань, Д.І. Бойко // «Бизнес-информ». 2000. № 11–12. С. 48–50.

6. Ейтутіс Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України: моногр. / Г.Д. Ейтутіс. Ніжин: ТОВ АСПЕКТ Поліграф, 2009. 240 с.

7. Лapidус Б.М. Основные направления экономических исследований на железнодорожном транспорте в условиях его кардинального реформирования / Б.М. Лapidус, И.С. Беседин, Л.А. Мазо // Вестник ВНИИЖТ. 2004. № 3. С. 3–13.

8. Экономика железнодорожного транспорта / Н.П. Терёшина, В.Г. Галабурда, М.Ф. Трихунков и др.; под ред. Н.П. Терешинной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова. М.: УМЦ ЖДТ, 2006. 802 с.

9. Альбеков А.У. Коммерческая логистика / А.У. Альбеков, О.А. Митько. М.: Феникс, 2002. 416 с.

10. Аникин Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. Сп. -Б: Проспект, 2013. 432 с.

11. Бауэрсокс Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок / Доналд Бауэрсокс, Дейвид Клосс. М.: Олимп-Бизнес, 2010. 640 с.

12. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д.М. // Ламберт. Пер. с 4-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII, 797 с.

13. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Вельможко А. Реформа Укрзалізниць: нужна ли она вообще? / А. Вельможко. URL: <http://topor.od.ua/reforma-ukrzalizntsi-nuzhna-li-ona-voobshte/>

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАЛЮДИНООРІЄНТОВАНА КОНЦЕПЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ
ТА ЕНВАЙРОНМЕНТАЛІЗМHUMAN ORIENTED CONCEPTION OF GLOBAL DEVELOPMENT
AND ENVIRONMENTALISM

У статті досліджено сутність людиноорієнтованої концепції існування в енвайронментальному середовищі. Доведено, що охорона навколишнього середовища відіграє вирішальну роль у фізичному, психічному та соціальному добробуті людей. Складні зв'язки між факторами навколишнього середовища та благополуччям людини необхідно розглядати у більш широкому просторі, а саме соціально-економічному та культурному контексті. Ризики впливу на добробут населення, зокрема забруднення та надмірне використання природних ресурсів, урбанізація, нерівномірно розподіляються серед населення. Природа важлива не тільки тому, що вона приносить людям величезну емоційну цінність, вона забезпечує широкий спектр цінних товарів і послуг, які мають практичну користь для суспільства, а більша частина емоційної та практичної цінності, яку вона породжує, має фінансову цінність та сприяє досягненню економічних результатів країни. Людство є частиною природного світу, і це потрібно усвідомити та зрозуміти.

Ключові слова: людство, людиноорієнтована концепція, людський центризм, енвайронменталізм, глобалізація, продовольча безпека, економічно-промисловий розвиток, екоіндустрія.

В статье исследована сущность человеко-ориентированной концепции существования в энвайронментальной среде. Доказано, что охрана окружающей среды играет решающую роль в физическом, психическом и социальном благосостоянии людей. Сложные связи между факторами окружающей среды и благополучием человека необходимо рассматривать в более широком пространстве, а именно социально-экономическом и культурном контексте. Риски влияния на благосостояние населения, в частности загрязнение и чрезмерное использование природных ресурсов, урбанизация, неравно-

мерно распределяются среди населения. Природа важна не только потому, что она приносит людям огромную эмоциональную ценность, она обеспечивает широкий спектр ценных товаров и услуг, которые имеют практическую пользу обществу, а большая часть эмоциональной и практической ценности, которую она порождает, имеет финансовую ценность и способствует достижению экономических результатов страны. Человечество является частью естественного мира, и это нужно осознать и понять.

Ключевые слова: человечество, человеко-ориентированная концепция, человеческий центризм, энвайронментализм, глобализация, продовольственная безопасность, экономично-промышленное развитие, экоиндустрия.

The researches of the essence of the human-oriented concept of existence in the environment take place in the article. It has been proven that environmental protection plays a decisive role in the physical, mental and social well-being of people. The complex links between environmental factors and human well-being should be considered in a wider area: separately in the socio-economic and cultural context. Such risks as pollution, over-using of natural resources, urbanization etc. have an impact on welfare of the population and not evenly distributed among the people. Nature is important not only because it brings people great emotional value, it provides a wide range of valuable goods and services that bring benefits to society. Most of the emotional and practical value that it generates has a financial value and promotes to the achievement of economic results of the country. Humanity is part of the natural world so that it is necessary to recognize and understand.

Key words: humanity, human-oriented concept, human centering, environmentalism, globalization, food safety, economically industrial development, economic industry.

УДК 502

Карп І.М.

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Людство, створюючи усі багатства цивілізації, є залежним від них та стикається з низкою деструктивних чинників, що зумовлюють глобальні проблеми. Людиноорієнтоване суспільство основний акцент робить на формування необхідних для розвитку умов життєдіяльності людини. Тому людиноцентрична концепція орієнтована на покращення середовища життєдіяльності людей, їхнє духовне збагачення та добробут, а не лише на підвищення економічного зростання та досягнення макроеко-

номічних показників. Такий підхід спрямований на кожного окремого індивіда, забезпечення можливості реалізації своїх потреб. Поліпшення умов проживання, підтримка здоров'я, соціальна адаптація – це водночас глобальні проблеми та невідкладні соціальні виклики сьогодення, які тісно пов'язані з економічним розвитком, фінансовим станом та стійкими екологічними стратегіями, адже саме вони є умовами підвищення якості життя людини [1]. Водночас прагнення задовольнити всезростаючі потреби населення має

руйнівний вплив на екосистему, зокрема відбувається глобальна зміна клімату (прогнозується, що протягом наступного століття температура підвищиться на 2–5 градусів за Цельсієм, що приведе до глобального потепління, яке спричинить серйозні кліматичні зміни, тому різні екосистеми опиняться під загрозою зникнення), зростає забруднення водних ресурсів та повітря (концентрація забруднення на 1 квадратний кілометр площі в Україні в 6,5 разів більша, ніж у США, і в 3,2 рази більша, ніж у ЄС), виснажуються природні ресурси, втрачається біорозмаїття. Все це є результатом життєдіяльності людини.

Розвиток економічного добробуту людства потребує захисту та збереження енвайроментального середовища, адже підтримка екологічного балансу необхідна для нормальної життєдіяльності суспільства, а дисбаланс у природньому середовищі призводить до негативного впливу на людей та стан їхнього здоров'я. Водночас взаємозв'язок між придатною до споживання їжею та станом здоров'я є фундаментальною основою розвитку людства, а зв'язок між здоров'ям та продовольчою безпекою є ефективним лише тоді, коли благополуччя та самопочуття кожного окремого індивіда може протистояти наслідкам різноманітних захворювань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасна наукова література містить багато досліджень щодо питань негативного впливу людства на навколишнє середовище. Цей аспект висвітлювали у своїх працях В.Ф. Левченко, А.С. Керженцев, В.І. Осипов, О.Є. Аксютин, А.Г. Ішков та інші вчені. Однак не розкритими залишаються питання ефективної реалізації людиноцентристської концепції розвитку у забезпеченні глобального розвитку людства та питання енвайроментальної культури поведінки.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування того, як концепція людського центризму в експоненціальному зростанні впливає на глобальні питання забезпечення продовольчої безпеки та енвайроментальної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція людського центризму (людиноорієнтовна концепція) – це вчення про те, як людина взаємодіє з певними об'єктами, суб'єктами й послугами; це конструктивна парадигма, яка ґрунтується на поведінці, осмисленні людського розвитку та самоствердженні; використання методів спілкування, взаємодії, співпереживання та стимулювання, за допомогою яких людина задовольняє потреби, реалізує бажання та переймає досвід [2].

Термін «орієнтування на людину» використовується у сферах ергономіки, інформатики та штучного інтелекту, описує підхід до будь-якого необхідного проектування та розроблення, метою якого є створення інтерактивної системи зруч-

ності, а також робить акцент на використанні певної системи та застосуванні людських факторів/ергономіки та знань і методів юзабіліті. Особистість, індивід у глобальних умовах є тим суб'єктом, який здатен вирішити проблеми соціальної справедливості, питання прав людини, виступає важливою складовою добробуту й суспільного блага.

Людиноорієнтована концепція базується на активній участі людей для захисту власної цілісності, а також динамічного розвитку та виконання соціально-технічних потреб, втілюючи додаткову ключову концепцію розширення можливостей людини. В такому разі люди не тільки повинні бути захищеними, але й мають бути активними (для отримання влади) у захисті та розвитку власної цілісності підвищенні якості життя за допомогою таких способів, як отримання більшого обсягу знань, навичок та розуміння, набуття належної емоційної стабільності, чітких ролей, соціальної інтеграції, а також можливості вибору про те, як справлятися із зовнішніми загрозами [3].

Хоча сьогодні, коли цифрова революція переходить у четверту, особливості якої полягають в масовому впровадженні кіберфізичних систем у виробництво, людина ніби витісняється на «задній план», однак тільки вона здатна творчо мислити та діяти. Тут йдеться про хвилю відкриттів, які обумовлені розвитком можливостей встановлення зв'язку, зокрема про роботів, дрони, розумні міста, штучний інтелект, дослідження головного мозку. Передбачається, що ці кіберфізичні системи будуть об'єднуватися в одну мережу, зв'язуватися одна з одною в режимі реального часу, самонастроюватися та вчитися новим моделям поведінки. Такими першими кроками світу до нової промислової революції стали хмарні технології, розвиток способів збору й аналізу Big Data, краудсорсінг, біотехнології, безпілотні автомобілі й медицина, заснована на 3D-друку. У світі фінансів це криптовалюта Bitcoin і технології Blockchain. Однак за ступенем занурення людини в цифрову сферу її індивідуальна поведінка ставатиме оцифрованою та провокуватиме відчуження від її внутрішнього світу, відсутність свободи формування власної особистості, сегрегацію людей, засновану на їх ідентичності, як наслідок, поляризацію людських спільнот [4].

Серед значної кількості економічних суб'єктів людина є одночасно і виробником, і споживачем економічних благ. В результаті цього вона одночасно виступає і суб'єктом, і об'єктом економіки, тому економічне життя як кожної окремої особи, так і усієї спільноти громадян підпорядковане меті задоволення усіх потреб кожної людини. Виступаючи одночасно і суб'єктом, і об'єктом економіки, людина поставлена у такі умови, що протягом свого існування обов'язковою необхідністю є взаємодія з іншими людьми, а саме родиною, суспіль-

ством, світом, і діяти всупереч такій цілісності вона не може. Залучення людини в економічні інтереси й відносини змушує її діяти за допомогою економічного інструментарію за власним бажанням та всупереч йому під тиском доктрин, парадигм, концепцій, теорій та підходів, прийнятих іншими людьми, родинами, суспільством і всіма інституціями.

Автори підручника "Economics" К. Манконнелл і С. Брю [5] у вступній його частині написали: «Людські істоти – нещасні істоти – обтяжені потребами». Людина постійно має потреби у суспільному визнанні, матеріальних благах і життєвих зручностях, постійно веде боротьбу за поліпшення матеріального добробуту, і все життя прагне заробити собі на життя. Вчені з'ясували, що на робочому місці в середньому людство проводить від 9 до 12 років; офісний працівник витрачає 5 років, сидючи за столом; середній службовець витрачає 2 роки, сидючи на нарадах, 20–25 років люди сплять; більше 20 років витрачається часу на комп'ютери й телефони [6].

Поспішаючи заробити все більшу кількість грошей та задовольнити усі свої потреби, людина забуває про навколишній світ. Її діяльність під впливом масового використання пестицидів, технологій та промисловості призвела до значного погіршення енвіроментального середовища. Проблеми, пов'язані зі збереженням та належним відтворенням навколишнього середовища, є наслідком посилення деструктивних змін швидкозростаючого світового населення (табл. 1).

За останнє тисячоліття кількість населення планети збільшилась у 25 разів. Найбільш населеною сьогодні країною є Китай, за ним йдуть Індія та США, потім Індонезія, Бразилія, Пакистан, Нігерія, Бангладеш, Росія та Японія.

Найбільш вагомими зміни у збільшенні кількості світового населення припали на ХХ ст., коли на початку 60-х рр. різко збільшилось населення Азії, Африки та Латинської Америки.

Нині чисельність населення Землі складає 7,6 млрд. осіб. Однак учені прогнозують, що у 2050 р. чисельність населення планети становитиме 9,8 млрд., а у 2100 році – 11,2 млрд. осіб [8].

Людська діяльність у прагненні до постійного підвищення ефективності виробництва, задоволення все більше зростаючих потреб привела до

значного збільшення антропогенного впливу на навколишнє середовище та на природу загалом, набувши глобального характеру [9]. Зростання масштабів антропогенного впливу на природне середовище не проходить безслідно: щорічно знищуються десятки мільйонів гектарів лісів, орних земель, зникають тисячі видів тварин і рослин. Практично жодна країна не досягла того, що площа лісів на її території за останні роки зросла. Загалом за 50 років людство спроміглося знищити більше 50% усіх лісів [10]. Екологи стверджують, що лісистість в Україні за останні роки скоротилася щонайменше до 11%, тоді як офіційні джерела повідомляють, що до 15,9%. Значні масиви лісів ще збереглися в Південній Америці та Азії, найменше їх в Австралії та Європі. Площі лісів щороку скорочуються на 25 млн. га, що є важливим аспектом енвіроментальної проблематики.

Окрім цього, Земля може дати кожній людині 4,4 акри біологічно продуктивних ґрунтів, але люди використовують 6,7 акрів на особу. Спостерігається перевищення екологічного бюджету практично у 1,5 рази.

Глобальне виробництво продуктів харчування не може відповідати сучасним вимогам [11]. Водночас продовольство є базовим показником життєдіяльності, бо рівень харчування населення характеризує рівень економічного розвитку країни загалом. Це зумовлює зростання ролі продовольчої безпеки. Виробництво продуктів харчування є найпершою та основною умовою життєдіяльності людства, а ступінь забезпечення продовольством є визначальним фактором та основним критерієм рівня соціального розвитку, життєздатності економічної системи й розвитку кожної країни [12].

Сьогодні застосування генетичних ресурсів для виробництва продовольства та сільського господарства є надзвичайно важливим у забезпеченні продовольчої безпеки. Збереження та стабільне використання генетичних ресурсів є основою забезпечення продовольчої безпеки та харчування. Різноманітність генетичних ресурсів для продуктів харчування та сільського господарства (тобто рослин/сільськогосподарських культур, тварин, водних ресурсів, лісів, мікроорганізмів та безхребетних тварин) відіграє вирішальну роль у забезпеченні основних продовольчих

Таблиця 1

Чисельність населення світу (XVI – XX ст.)

Рік	Населення, млн. ос.	Рік	Населення, млн. ос.	Рік	Населення, млн. ос.
1550	450	1940	2 290	1987	5 000
1650	550	1950	2 500	1990	5 200
1800	906	1960	3 000	1993	5 512
1850	1 170	1970	3 650	1994	5 660
1900	1 630	1980	4 415	1999	6 000
1920	1 811	1985	4 814	2000	6 200

Джерело: [7]

потреб людства. Це важливо для підтримки та підвищення ефективності та стійкості виробничих систем, а також сприяння стійкості екосистеми. Сьогодні спостерігається залежність одних країн від генетичного різноманіття інших країн та регіонів, тому міжнародне співробітництво та відкритий обмін генетичними ресурсами мають вирішальне значення для забезпечення продовольчої безпеки. Водночас біологічне різноманіття (особливо генетичне різноманіття) втрачається швидкими темпами. Як зазначається у джерелі [11], 14 із приблизно 30 одомашнених ссавців та видів птахів забезпечують 90% харчування людей, з 8 300 порід 8% вже вимерли, 22% ризикують вимерти, тоді як риба забезпечує харчуванням близько 3 млрд. людей, рослинна їжа складає 80% людського раціону.

Нестача харчових продуктів як в коротко-, так і довгостроковому періодах становить серйозну загрозу для суспільства. Благополуччя людей та їх «виживання» нині перебувають не в кращому стані. Експоненціально зростаюче населення (особливо у великих містах та мегаполісах) створює значний негативний вплив на продовольчу безпеку. Сьогодні вчені вважають, що урбанізація – це «популяційна бомба» (Н. Buhaug & Н. Urdal, 2013). Взаємозв'язок між урбанізацією та продовольчою незахищеністю є особливо важливим в рамках практичного контексту створення всеохоплюючої програми «Цілей розвитку до 2030 р.».

Урбанізація ставить виклик щодо наявності продуктів харчування з точки зору еволюції моделей споживання та процесів виробництва й постачання цих продуктів. Швидке зростання міст та збільшення кількості мегаполісів означає, що до більшої кількості продуктів харчування повинні мати доступ люди, які живуть в умовах, що традиційно сприймаються неприйнятними для сільського господарства. Майже усі міські мешканці є чистими покупцями продовольства. Тут виходить парадоксальна ситуація: бідні домогосподарства часто є найбіднішими, оскільки вони не виробляють достатньо, щоб годувати свої сім'ї, та не здатні підтримувати засоби для існування.

Ще одним важливим аспектом розбудови міст є ускладнення питання встановлення чітких меж між міською та сільською областями. Водночас земля, зокрема у міських периферіях та прилеглих сільських зонах, стає дорожчою, а фермери часто продають землю не для сільськогосподарського використання, що веде до подальшого розширення міст. Оскільки міста продовжують зростати, вода – ключовий ресурс для сільськогосподарського виробництва – дедалі зменшується і часто витрачається даремно через надмірне внутрішнє та промислове використання, ставлячи під загрозу постачання продовольства. Запаси прісної води на земній кулі (97% усіх її запасів

знаходиться в морях та океанах) обмежені. Вони становлять лише 3%, з них 2% перебувають у полярних льодовиках, тільки 1% знаходиться в рідкому стані, придатному для використання. Згідно зі статистикою Україна є однією з найменш забезпечених країн Європи за запасами водних ресурсів, маючи показник в 1 тис. куб. м на 1 жителя, тоді як у Швеції та Німеччині він становить 2,5 тис., Франції – 3,5 тис., Великобританії – 5 тис. куб. м. Водночас їх використання є неефективним та нераціональним [13].

Як свідчать дані, наведені у джерелі [14], за останні 50 років частка міського населення у найменш розвинутих країнах (НРК) майже втричі збільшилася, тоді як країни-члени Організації економічного співробітництва та розвитку ОЕСР були урбанізовані ще у 1960-х рр. Незважаючи на те, що у НРК темпи приросту міст були швидшими, збільшення врожайності сільськогосподарської продукції становило лише 72% (вимірюється як вихід зернових у кг на гектар), тоді як у країнах ОЕСР вона перевищила 147%. У країнах, що розвиваються, споживання зернових становить 56% від загальної кількості калорій (FAO), тоді як у розвинутих країнах частка спожитого зерна менша. Проте розвинені країни також використовують злакові продукти непрямим способом за рахунок споживання.

Крім того, значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки відіграє фінансовий аспект доступу до продуктів харчування. Мешканці міських територій перебувають у дещо гіршій ситуації, ніж сільські мешканці. Їм доводиться купувати їжу, яка робить їх залежними від продовольчих ринків, отже, більш вразливими до волатильності цін (M.T. Ruel & J.L. Garrett, 2003). Оскільки міські жителі є чистими споживачами продовольства та особливо вразливими до нестабільних цін на продукти харчування, вони часто змушені скорочувати витрати на інші економічні блага, щоб задовольнити свої першочергові потреби. Таким чином, вони ризикують вживати недостатню кількість їжі та неякісну їжу, включаючи продукти «вуличного» харчування, які можуть бути негігієнічними, та ризикувати власним здоров'ям. Крім того, у містах ринки продовольчих товарів неналежним чином регулюються, що потенційно може призвести до ще більшої нестабільності цін.

Ще одним важливим аспектом продовольчої незахищеності є те, що урбанізація сильно корелює з доступом до оброблених харчових продуктів, які мають вищий рівень цукру, штучних підсолоджувачів. Звичайно, така оброблена їжа містить штучні барвники, гідрогенізовані жири, консерванти та хімічні пестициди. Сьогодні оброблена їжа часто є найбільш доступною за ціною. Міські жителі з невисоким рівнем доходу споживають такі харчові продукти з високим рівнем енергії через їх доступність. За даними, наведеними Інститутом екологієні і ток-

сикології, кожен українець щороку в середньому споживає три кілограми хімічних сполук.

Зростаюча урбанізація, бідність та залежність міських жителів від придбаних продуктів харчування породжують багато ризиків у продовольчій безпеці, зокрема актуалізують питання фінансового доступу до продовольства та доступності продуктів харчування. Окрім цього, міста перебувають під загрозою відсутності продовольчої безпеки, викликані екстремальними погодними явищами, стихійними лихами та катастрофами (International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies, IFRCRCS). Тільки за останні 20 років сталося 6 457 природних катастроф у всьому світі, які забрали життя 600 тисяч осіб. Загалом в результаті ураганів, цунамі, землетрусів, повеней та інших стихійних лих постраждали 4,2 млрд. людей [15].

Також існує безліч негативних випадків, які можуть виникати під час зберігання, виробництва та переробки продуктів харчування. Марні витрати одних продуктів харчування, зрештою, збільшують ціну інших, роблячи вразливою продовольчу безпеку в країні. Близько 1/3 всієї їжі втрачається або витрачається у всьому світі намарно. Приблизно половина усіх фруктів та овочів втрачається або витрачається. Нині продовольство, яке «загублене» в Африці, змогло би прогодувати 300 млн. людей. 25% втрат харчових продуктів (фруктів та овочів) спостерігаються під час передврожайного періоду в країнах, що розвиваються; 12% втрат харчових продуктів відбуваються під час етапу збору; 40% втрат харчових продуктів у країнах, що розвиваються, є результатом неправильного зберігання [11].

В певних регіонах (переважно в Північній Америці, Європі та на Далекому Сході) жителі систематично викидають придатну для споживання їжу, оскільки виробляють і придбавають її більше, ніж споживають, тоді як в інших регіонах (в Африці, Південній Америці, на Близькому Сході і в Південній Азії) люди недоїдають, оскільки є фінансово неспроможними, щоб купити їжу. На країни, що розвиваються, припадає третина врожаю, який марнується через недостатню кількість як складських приміщень, так і рефрижераторних транспортних засобів, тоді як в індустріальному світі покупці та продавці викидають таку ж кількість готової продукції [16].

Осміслення та усвідомлення проблем в енвіроментальній культурі та поведінці привели до того, що в розвинутих країнах світу переходять до екологізації економічного розвитку, про що свідчить зростання державних витрат на охорону навколишнього середовища. Нововведення можна спостерігати також у виробництві очисної техніки, де з'явилися «екоіндустрія», «екобізнес». У розвинутих країнах масово формується законо-

давча база із захисту природи, розвиваються міжнародні ринки екологічно чистого обладнання та екологічно чистої продукції, розробляються програми екологічного розвитку окремих країн і регіонів. Водночас посилюється міжнародна координація в галузі охорони навколишнього середовища. Такий аспект міжнародного співробітництва є найбільш значущим, оскільки без об'єднання зусиль ефект від регіональних та місцевих заходів щодо захисту природи буде незначним [17].

Екопромисловий розвиток є основою розвитку промисловості, який намагається зменшити негативний вплив на довкілля. Такий підхід використовує замкнутий цикл виробництва для вирішення широкого спектру екологічних проблем, зокрема забруднення ґрунту та води, опустелювання, збереження біорозмаїття, управління енергією, синергізм побічних продуктів, ресурсоефективність, якість повітря. Взаємовигідні зв'язки між промисловістю, природними системами, енергетикою, матеріальними ресурсами та суспільством стають провідними факторами під час проектування промислових виробничих процесів. Такий підхід переважно є добровільним та керованим ринком, однак повинен керуватися державним регулюванням із співробітництва в галузі сталого розвитку. Екобізнес та екоіндустрія – це бізнес-діяльність, спрямована підвищити екологічні, економічні та соціальні показники на основі співпраці з вирішення енвіроментальних та ресурсних питань.

Висновки з проведеного дослідження.

У життєдіяльності людини енвіроментальне середовище є визначальним, а людство виступає як активний елемент видозмін цього середовища. Баланс усіх систем життєзабезпечення людства є першочерговим завданням його виживання. Порушення балансу останнім часом, необхідного для комфортного співіснування, набуває з кожним роком все більш загрозливого характеру. Ігнорування природних законів людством, перш за все закону динамічної рівноваги всього «земного організму», не може залишатися без суттєвих наслідків для нього, що ми спостерігаємо зараз [18]. Збільшення кількості населення, зміна клімату, зменшення ад'ювантної енергії, необхідної для вирощування продуктів харчування, а також збільшення вартості такої енергії, зменшення чи зміна водних ресурсів створюють такі екологічні обставини, що призводять до продовольчої небезпеки. У всьому світі в разі прийняття превентивного підходу до проблем продовольчої незахищеності необхідно підвищити продуктивність сільськогосподарської продукції та полегшити доступ до ринків продовольства.

Протягом століть людство намагалося не пристосуватися до природного середовища, а зробити його зручним та вигідним для свого існування. Не усвідомлення того, що діяльність людини впливає

на навколишнє середовище та погіршує стан біосфери, є вкрай небезпечним для всіх живих істот, зокрема людини. Взаємовідносини з навколишнім світом привели до розуміння людиною того, що її життєдіяльність прямо пов'язана з фізичним, психічним та соціальним впливом, а також залежить від нього. Навколишнє середовище – це природний світ, який частково видозмінений людською діяльністю. У відносинах «людина – природа» виникла криза, яка викликала алогічні проблеми глобального характеру. Людські відносини з природою стали тепер суто економічними. Роль людини в енвайроментальному середовищі має бути питанням існування, а не комерціалізації. Тільки від здорового навколишнього середовища суспільство отримає користь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Human-centred design in global health: A scoping review of. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5665524>.
2. Giacomini J. What Is Human Centred Design? The Design Journal. 2014. № 17 (4). P. 606–623. Human-centred design in global health: A scoping review of. PLOS. URL: journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.
3. Human oriented management of Change. A conceptual model. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/.../S09212647068034>.
4. IV промышленная революция: какие навыки будут нужны в 2020 году. URL: finance.bigmir.net/.../65363-IV-promishlennaya-revoluciya.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. «Экономика». Принципы, проблемы и политика: в 2 т. / пер.с англ. 11-го изд. Москва: Республика, 1992. 400 с.
6. Скільки часу з життя ми витрачаємо на звичні і неминучі печі. URL: <https://tourbaza.com/skilki-chasumi-vitrachayemo-na-rechi>.
7. Чисельність населення світу та його розміщення. URL: www.hortling.org.ua/node/803.
8. Населення Землі становить 7,6 млрд осіб – ООН. Новини на УНН. URL: www.unn.com.ua/uk/news/1672177-naselennya-zemli-stanovit-7-6-mlrd-osib-onn.
9. Об оценке взаимного влияния экономического развития. URL: <https://moluch.ru/archive/66/10643>.
10. Екологічні лиха. URL: <https://ecology.unian.ua/1272491-ekologichne-liho-vinischennyalisivvukrajini.html>.
11. Human Impact on the Environment: Food security. Pbhlifescience. URL: <https://pbhlifescience.wordpress.com/.../human-impact-on-t>.
12. Продовольственная безопасность как составляющая. URL: <https://cyberleninka.ru/.../prodovolstvennaya-bezopasnost-k>.
13. Стан водних ресурсів країни – під пильною увагою громадян. URL: <https://www.ukrinform.ua/.../2240911-stan-vodnih-resursiv-kraini-pid-pilnouuvagou>.
14. Urbanisation and Food Insecurity Risks: Assessing the Role of Human. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/.../13600818.2015.106729>.
15. Природні катастрофи. URL: <https://ecology.unian.ua/ecologyclimate/1554416-prirodni-katastrofi-za-ostanni-20-rokiv-zabrali-jittya-600-tisyachlyudey-po-vsomu-svitu-dopovid.html>.
16. Продовольственная безопасность планеты и Украина. URL: businessviews.com.ua/.../prodovolstvennaya-bezopasnost-pla.
17. Об оценке взаимного влияния экономического развития. URL: <https://moluch.ru/archive/66/10643>.
18. Человек и природа. Глобосфера. URL: www.globosfera.info/2012/11/14/chelovek-i-priroda.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ
СІМЕЙНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІTHEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNCTIONS OF THE FUNCTIONING
OF THE FAMILY EDUCATION MARKET IN UKRAINE

Сьогодні все більший розвиток в усьому світі отримує сімейна освіта. В сучасній науці, зокрема в наукових працях з економіки та соціології, сімейна освіта практично не розглядається. Майже в усіх країнах світу набуває поширення така форма сімейної освіти, як хоумскулінг. Досвід економічно розвинутих країн світу свідчить про те, що більша частка їхнього багатства та міцність економічних систем визначаються внеском високоосвіченого, підприємливого та мобільного населення, отже, формування лідерських якостей школярів є невід'ємною складовою сучасної освіти, а особливо в сім'ї. У статті розглянуто, проаналізовано розвиток теоретичних позицій низки вчених у теорії сімейної освіти.

Ключові слова: сімейна освіта, домашня освіта, дистанційна освіта, електронна освіта, відкрита освіта.

Сегодня все большее развитие во всем мире получает семейное образование. В современной науке, в частности в научных трудах по экономике и социологии, семейное образование практически не рассматривается. Почти во всех странах мира получает распространение такая форма семейного образования, как хоумскулинг. Опыт экономически развитых стран свидетельствует о том, что большая часть их богатства и устойчивость экономических систем определяются вкладом высокообразованного,

предприимчивого и мобильного населения, следовательно, формирование лидерских качеств школьников является неотъемлемой составляющей современного образования, а особенно в семье. В статье рассмотрено, проанализировано развитие теоретических позиций ряда ученых в теории семейного образования.

Ключевые слова: семейное образование, домашнее образование, дистанционное образование, электронное образование, открытое образование.

Nowadays family education gets more and more development around the world. In modern science, in particular in scientific works on economics and sociology, family education is practically not considered. In almost all countries of the world, a form of family education, such as home-schooling is getting widespread. The experience of economically developed countries in the world shows that the greater part of their wealth and the strength of economic systems are determined by the contribution of a highly educated, enterprising and mobile population, hence the formation of leadership qualities of schoolchildren is an integral part of modern education, especially in the family. Development of theoretical looks of leading scientists is considered and analyzed in the theory of family education.

Key words: family education, homeschooling, distance education, e-education, open education.

УДК 37.018.1

Ахновська І.О.

к. е. н., докторант,
доцент кафедри
підприємництва, просторової
та корпоративної економіки
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Постановка проблеми. В усьому світі стабільну динаміку активного росту має ринок сімейної та домашньої освіти. На цьому ринку дещо порушується класифікація потреб освітніх послуг. Так, якщо для споживачів традиційних шкіл основною потребою є потреба у знаннях, то в умовах хоумскулінгу ця потреба стає додатковою, тоді як прагнення самореалізації та задоволення інстинкту створення й натхнення виходять, навпаки, на перший план, тобто у ранг основних потреб.

Сьогодні існує ототожнення сімейної освіти, домашнього навчання та екстернатної форми здобуття освіти. Однак існує певна різниця між цими поняттями. Так, за умов сімейної форми навчання батьки беруть на себе відповідальність за організацію освітнього процесу дитини, і це не завжди домашня освіта. Це може бути, наприклад, навчання в альтернативній школі. Домашня

форма передбачає навчання дитини виключно вдома або батьками, або вчителями, які приходять до цієї дитини, наприклад, тоді, коли дитина через фізичні, психологічні або інші властивості не може відвідувати традиційну школу. Екстернат передбачає самостійне опрацювання матеріалу слухачем, зокрема у більш швидкому темпі, ніж це відбувається у традиційній школі. Отже, існує необхідність уточнення певних термінів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти ринку освітніх послуг висвітлювалися в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як А. Антохов, І. Бузько, В. Горський, І. Жарська, В. Неткова, В. Зарубіна, І. Каленюк, Л. Цимбал, В. Сиченко, П. Скок, Н. Стеблюк, Д. Щетинін. Питання організації домашньої освіти висвітлювали такі українські вчені, як, зокрема, Ж. Вихристенко, Л. Рубан. Роль відкритої освіти у суспільстві розглянуто в роботах О. Заха-

рова, І. Колеснікової, А. Хуторського. Теоретичні основи процесу дистанційного навчання розглядаються в роботах таких науковців, як В. Кухаренко, Н. Морзе, В. Олійник, Є. Полат, О. Рибалко. Стосовно сімейної освіти, то ця форма навчання практично не розглядається науковцями, хоча нещодавно знайшла відображення у законодавчому просторі нашої країни.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності таких понять, як «сімейна освіта», «домашня освіта», «дистанційна освіта», «відкрита освіта».

Виклад основного матеріалу дослідження. Домашня освіта посідає особливе місце серед альтернативних освітніх пропозицій. Так, якщо у 1994 році дітей, які отримували освіту в індивідуальному порядку, в усьому світі було лише 345 тисяч, то у 2001 році – близько 1 млн., у 2015 році – практично 5 млн. осіб [1], нині експерти говорять про цифру у 10–12 млн. осіб. Це пов'язане з тим, що життя сучасної людини стає більш мобільним, все більше батьків вибирають «кочовий» спосіб життя: подорожі, відрядження, робота поза офісом сприяють переведенню дітей на домашнє навчання (хоумскулінг). Проаналізувавши низку наукових праць (табл. 1), ми дійшли висновку, що, попри таку величезну актуальність домашньої освіти, в науковій літературі ця тема досліджена недостатньо, набагато більше існує публікацій у популярних ЗМІ та літературі у стилі non-fiction.

В Законі України «Про освіту» ототожнюються поняття «сімейна форма здобуття освіти» та «домашня форма здобуття освіти». Так, сімейною (домашньою) формою здобуття освіти є спосіб організації освітнього процесу дітей само-

стійно їхніми батьками для здобуття формальної (дошкільної, повної загальної середньої) та/або неформальної освіти. Відповідальність за здобуття освіти дітьми на рівні не нижче стандартів освіти несуть батьки. Оцінювання результатів навчання та присудження освітніх кваліфікацій здійснюється відповідно до законодавства [6].

Ми наголошуємо на тому, що сімейна форма здобуття освіти та хоумскулінг є різними поняттями. Хоумскулінг є виключно формою сімейної освіти, яка фактично є широкою формою та передбачає багато варіантів організації навчання учня, зокрема в традиційній школі. Так, оскільки батьки несуть відповідальність за здобуття освіти їхніми дітьми, вони можуть організувати освітній процес одним з таких способів (рис. 1).

На наш погляд, сімейна освіта є системою формування основних життєвих орієнтирів людини, її мислення, особистісних переваг, поглядів, переконань та позицій, в якій активним учасником є сім'я, що визначає цілі, завдання та зміст освітнього процесу, приймає рішення свідомо, враховуючи думку дитини, а батьки мають міцний зв'язок з дитиною протягом усього навчання.

Домашня освіта є формою сімейної освіти. Нормативно-правове забезпечення домашнього навчання реалізується через дистанційну форму навчання або екстернат; нормативно-правове забезпечення сімейного навчання здійснюється за допомогою дистанційної форми навчання [7], екстернату [8], альтернативної або традиційної школи.

Альтернативна школа пропонує учню такий спосіб життя, який відповідає біологічним, емоційним, інтелектуальним потребам і дає змогу знайти своє місце в будь-якому шкільному середовищі.

Таблиця 1

Альтернативні підходи до визначення поняття «домашня освіта»

Джерело	Сутність поняття
Ж. Вихристенко [2]	Практика навчання та виховання поза навчальними закладами, у процесі якої батьки разом з дітьми здійснюють освітню діяльність, що відповідає потребам сім'ї та дітей; освітній підхід, який передбачає вибір батьками (з урахуванням прав і думки дітей) педагогічних підходів, методів і форм навчальної діяльності, темпу навчання, освітніх ресурсів, що забезпечують індивідуалізацію та гнучкість навчання.
О. Єльнікова [3]	Спосіб здобуття освіти шляхом навчання дитини в домашніх умовах без відвідування загальноосвітньої школи або навчання в різних домашніх школах. Отримання атестата відбувається на підставі зданих екзаменів за визначеним державою базовим стандартом.
Енциклопедичний словник Вебстера [4]	Практика навчання дітей вдома, яка базується на незалежних проектах певних родин, в яких батьки, піклуючись про своїх дітей, беруть на себе повну відповідальність за їхню освіту, виховання та соціалізацію.
П. Бартосік [5]	Заходи, що проводяться в домашньому середовищі поза шкільними установами за допомогою вільно вибраних методів, засобів та технологій, а також включають обов'язок батьків виховувати та навчати своїх дітей; навчання, для якого головною базою є родинний будинок, що відбувається під наглядом батьків; план навчання, який можна застосувати згідно з потребами та відповідною ситуацією; навчання у домашньому середовищі замість шкільного класу; участь родини в житті місцевої спільноти; користування загальнодоступними дидактичними посібниками.

Джерело: систематизовано автором

Аналіз літературних джерел дає змогу виділити такі ознаки, за якими альтернативна освіта відрізняється від традиційної:

- застосування авторських методів та методик навчання;
- ігрова діяльність;
- бриколаж (передбачення дивергенції; використання будь-яких речей за різним призначенням; інструментом є не термін, а знак; запам'ятовування здійснюється через реконструк-

цію; центральне місце посідає не система, а гра; окремі ігрові елементи стають ритуалом);

- індивідуальний підхід;
- використання різних моделей змішаного навчання (рис. 2).

У відкритій освіті доступ до освітніх ресурсів забезпечується кожному бажаючому без перевірки вхідних параметрів знань (вступних іспитів), в якій використовуються технології (зокрема, дистанційні), що максимально враховують бажання та

можливості того, хто навчається. Суб'єктами (користувачами) таких освітніх послуг нерідко стають цілі сім'ї.

Терміни «дистанційна освіта», «дистанційне навчання» та «e-learning» є взаємопов'язаними, але кожен має своє змістове навантаження. Так, за дистанційної освіти та дистанційного навчання навчальні матеріали можуть доставлятися кур'єром або поштою. Тобто за дистанційного навчання суб'єкти навчального процесу (учень і вчитель) знаходяться на відстані, при цьому спосіб передавання матеріалу нині не має значення. Дистанційне навчання є такою організацією навчального процесу, в якій основна увага приділяється самостійному навчанню студента. Основними принципами дистанційного навчання є встановлення інтерактивного спілкування між студентом та викладачем без забезпечення їхньої безпосередньої зустрічі, самостійне освоєння певного масиву знань і навичок за вибраним курсом за використання певних

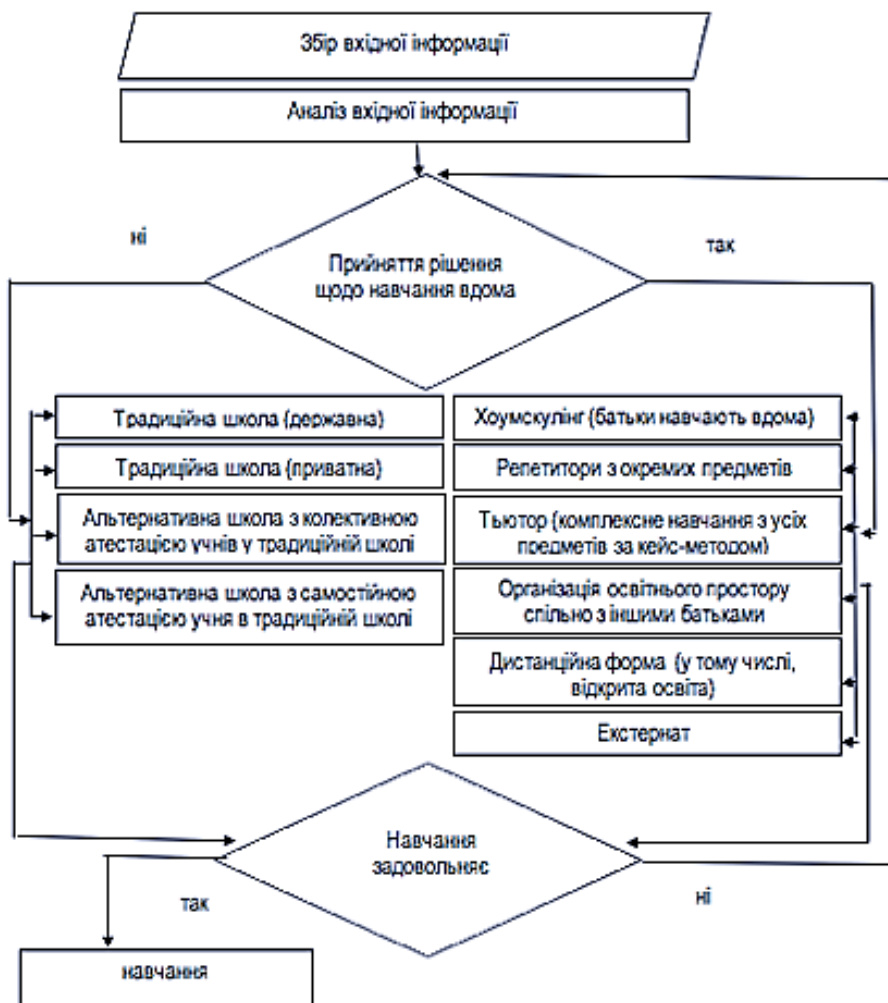


Рис. 1. Алгоритм прийняття рішення про перехід на домашнє навчання (хоумскулінг)

Джерело: розроблено автором

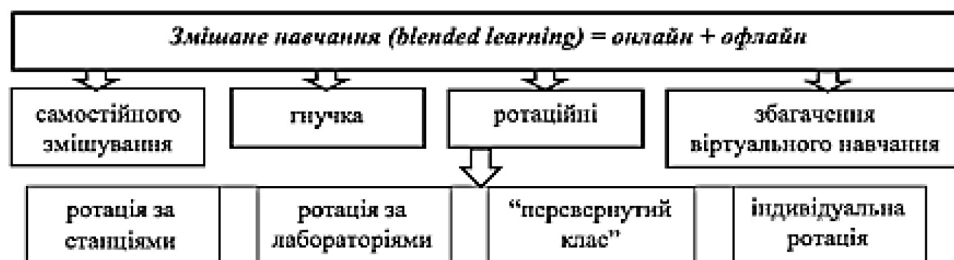


Рис. 2. Моделі змішаного навчання

Джерело: систематизовано автором

інформаційних технологій. При цьому здобувачі дистанційної освіти, як правило, отримують підтвердження здобутих знань і навичок (диплом, сертифікат), за дистанційного навчання це не обов'язково, результатом навчання є не документ, а саме здобуті знання й навички. За "e-learning" весь навчальний матеріал представлений тільки в електронному вигляді; це навчання за допомогою Інтернету й мультимедійних засобів, а також управління освітнім процесом та автоматизація документообігу освітніх закладів. Під віртуальними комунікаціями ми розуміємо спілкування між комунікантами за допомогою глобальної комп'ютерної мережі Інтернет та здійснення обміну інформацією між суб'єктами комунікації.

Аналіз літературних джерел з проблем розвитку віртуальних комунікацій на освітньому ринку України в контексті світових тенденцій дає змогу встановити такі тенденції та перспективи їх розвитку, як поступальне впровадження відкритої освіти в традиційну освітню практику; збільшення кількості шкіл з дистанційною формою навчання; забезпечення навчальних закладів (особливо опорних шкіл) якісною відповідною навчально-методичною базою; вдосконалення обміну цифровим контентом, системи управління освітою та контролем якості; забезпечення слухачів засобами доступу до навчальних матеріалів відкритої освіти; підвищення рівня якості освіти та освітніх послуг; забезпечення постійного оновлення навчальних засобів та технологій відповідно до запитів слухачів; запровадження єдиного інформаційного простору щодо правових питань, організації навчання, поширення інформації про альтернативні, дистанційні та екстернатні школи; моніторинг ризиків з метою виключення можливості шахрайства на ринку освітніх послуг. Похідними детермінантами розвитку віртуальних комунікацій в сімейній освіті виступають процеси інтеграції, демократизації та інформатизації суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. В ході дослідження проаналізовано сутність понять «сімейна освіта» та «домашня освіта», визначено, що сьогодні у вітчизняній науковій літературі існує ототожнення цих понять. В роботі доведено, що сімейна освіта є системою формування основних життєвих орієнтирів людини, її мислення, особистісних переваг, поглядів, переконань та позицій, в якій активним учасником є сім'я, що визначає цілі, завдання та зміст освітнього процесу, приймає рішення свідомо, враховуючи думку дитини, а батьки мають міцний зв'язок з дитиною протя-

гом всього навчання. Домашня освіта є формою сімейної освіти. У роботі розроблено алгоритм прийняття рішення стосовно переведення дитини на домашнє навчання (хоумскулінг). З'ясовано, що нормативно-правове забезпечення домашнього навчання реалізується через дистанційну форму навчання або екстернат; нормативно-правове забезпечення сімейного навчання здійснюється за допомогою дистанційної форми навчання, екстернату, альтернативної або традиційної школи. Виділено ознаки, за якими альтернативна освіта відрізняється від традиційної, зокрема застосування авторських методів та методик навчання; ігрова діяльність; бриколаж; індивідуальний підхід та використання різних моделей змішаного навчання. Зроблено акцент на різниці понять «відкрита освіта», «дистанційна освіта» та "e-learning". Підсумовуючи, зазначимо, що освіта й виховання є одним цілим. Саме сім'я надихає та прищеплює інтерес до знань, а головне, вчить дитину бути щасливою, що є факторами самомотивації людини. Отже, якщо ми хочемо мати квітучу, конкурентоспроможну на світовому ринку Україну, ми повинні приділяти якомога більше уваги освіті, зокрема сімейній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янковчук М. До питання про нові системи освіти для виховання обдарованих дітей. Проблеми сучасної психології. 2010. № 7. С. 802–804.
2. Вихрестенко Ж. Домашня (сімейна) освіта як альтернативна форма загальної середньої освіти. Народна освіта. 2015. № 1 (25). URL: www.narodnaosvita.kiev.ua.
3. Єльнікова О. Домашнє навчання як альтернативна форма загальної середньої освіти. URL: <http://education-ua.org/ua/articles/361-domashne-navchannya-yak-alternativna-forma-zagalnoji-serednoji-osviti>.
4. Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary. New York, 1996. 2256 p.
5. Bartosik P. Edukacja domowa a szkolnictwo publiczne – spór o edukacyjną wolność. Gazeta szkolna. 2009. No 23/24 (453/454). S. 1, 4, 8.
6. Про освіту: Закон України від 5 вересня 2017 року № 2145-VII. Відомості Верховної Ради. 2017. № 38–39.
7. Положення про дистанційне навчання: Наказ Міністерства освіти і науки України від 25 квітня 2013 року № 466. URL: zakon3.rada.gov.ua.
8. Положення про екстернат у загальноосвітніх навчальних закладах: Наказ Міністерства освіти і науки України від 13 березня 2017 року № 369. URL: zakon3.rada.gov.ua.

СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

SOCIAL STANDARDS AS BASIS OF DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL ARE IN CONTEXT OF EURO INTEGRATION STRATEGY OF UKRAINE

УДК 364.013

Кваша О.С.

викладач кафедри
міжнародних економічних відносин
та економіки
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

У статті розглянуто моделі соціальних стандартів ЄС. Здійснено аналіз стану забезпечення соціальних стандартів в Україні у сфері людського розвитку. Обґрунтовано можливості адаптації європейських соціальних стандартів до умов України, запропоновано шляхи підвищення соціальних стандартів в державі до вимог країн ЄС.

Ключові слова: соціальні стандарти, людський потенціал, соціальна політика, європейські соціальні стандарти, соціальні гарантії.

В статье рассмотрены модели социальных стандартов ЕС. Осуществлен анализ состояния обеспечения социальных стандартов в Украине в сфере человеческого развития. Обоснованы возможности адаптации европейских социальных стандартов к условиям Украины, предложены

пути повышения социальных стандартов в государстве к требованиям стран ЕС.

Ключевые слова: социальные стандарты, человеческий потенциал, социальная политика, европейские социальные стандарты, социальные гарантии.

The models of social standards of EU are considered in the article. It is carried out to the analysis of the state of providing of social standards in Ukraine in the field of human development. Possibilities of adaptation of the European social standards are reasonable to the terms of Ukraine and the ways of increase of social standards are offered in the state to the requirements of countries of EU.

Key words: social standards, human potential, social politics, European social standards, social guarantees.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку євроінтеграція є найголовнішим зовнішньополітичним пріоритетом України. Рух України шляхом європейської інтеграції має супроводжуватися прогресом у розвитку людського потенціалу, досягненням європейських орієнтирів ефективної соціальної політики на основі якісної системи соціальних стандартів та гарантій.

Стратегічна мета сучасної соціальної держави полягає у провадженні ефективної соціальної політики, спрямованої на забезпечення високих стандартів життя населення та підвищення матеріального добробуту. Показником якісної соціальної політики є реалізація державних соціальних стандартів та гарантій, що вказують на політику держави загалом.

Сучасні соціально-економічні тенденції розвитку України говорять про кризові явища у сфері соціального забезпечення, що не узгоджується з подальшим вступом нашої держави в Європу як рівноправного партнера. Саме тому вкрай актуальним є питання якісного підвищення рівня соціальних стандартів та їх адаптації до норм ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням соціальної політики держави, соціальним стандартам, проблемам розвитку людського потенціалу, особливостям функціонування системи соціального захисту населення присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема М. Лукашевича, А. Колота, Е. Лібанової, О. Новікової, В. Бобкова, М. Волгіна, М. Красильникова, Б. Дікон.

Водночас не до кінця дослідженими, а тому й не вирішеними залишаються проблеми соціальних стандартів, орієнтованих на європейські соціальні

стандарти, отже, їх реалізація в сучасній соціальній політиці України.

Постановка завдання. З огляду на зазначене вище метою статті є здійснення аналізу стану забезпечення соціальних стандартів в Україні, надання характеристики їх рівня, обґрунтування можливості адаптації європейських соціальних стандартів до умов України, пропозиція шляхів підвищення соціальних стандартів в державі до вимог країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні не існує чіткого визначення особливостей реалізації основних напрямів соціальної політики ЄС, а також визначення шляхів запровадження соціальних європейських стандартів в контексті можливостей використання європейського досвіду в Україні.

Про високу ефективність чинної в ЄС соціальної політики свідчать, зокрема, усталена тенденція щодо зростання протягом останніх десятиліть індексу людського розвитку, суттєве перевищення середнього рівня заробітної плати в промисловості країн ЄС порівняно зі США, майже десятиразове зниження рівня бідності протягом останніх десятиліть, висока якість соціальних послуг [1, с. 25].

Щодо європейських соціальних стандартів, то варто відзначити, що на території європейських країн сьогодні одночасно діють континентальна, скандинавська та південно-європейська моделі соціальних стандартів (табл. 1). Між тим у кожній країні в змісті соціальної політики виявляються певні національні особливості, але при цьому можна виокремити два основні завдання, реалізації яких служать європейські соціальні стандарти. По-перше, це стандартизація соціальних прав гро-

Таблиця 1

Моделі соціального захисту в країнах ЄС та їх переваги в розвитку людського потенціалу

Модель соціального захисту	Країна	Переваги для людського розвитку
Скандинавська	Швеція	Високий рівень видатків на соціальний захист, значне податкове втручання, висока роль профспілок та найбільш повна реалізація принципу соціальної рівності. Гарантовані державою мінімуми соціального забезпечення, оплата за результатами праці, боротьба з безробіттям, захист від основних видів соціальних ризиків використовуються Швецією для подолання диференціації у заробітній платі, бідності, безробіття та дискримінації жінок. Високою є зайнятість жінок, а саме 74% жінок працездатного віку (77% серед чоловіків). Відношення жіночого середнього заробітку до чоловічого складає 78%. Право на отримання медичної допомоги не базується на страхових внесках, більшість коштів надходить з місцевих та державного бюджетів.
Континентальна	Німеччина	Базується на соціальному страхуванні, системі пенсій за принципом професійної солідарності, існуванні соціальних трансфертів для непрацюючих членів суспільства. Встановлюється тісний зв'язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності. Доходи розподіляються головним чином по горизонталі в межах професійних груп (переважно від економічно активного населення до пенсіонерів). Страхові внески формуються як за рахунок роботодавців, так і за рахунок працівників. Система соціальної допомоги управляється місцевою владою, яка на 80% забезпечує її фінансово. Понад 90% населення охоплено медичним страхуванням, з фондів якого фінансуються допомога по тимчасовій непрацездатності, забезпечення медичних послуг. Діє принцип змішаного державно-приватного розв'язання соціальних проблем.
Південно-європейська	Італія	Рівень соціального захисту, характерний для цієї моделі, порівняно низький, а завдання соціального захисту розглядається часто як клопіт родичів та сім'ї. Асиметрична структура соціальних витрат характеризується наголошенням на пенсійному забезпеченні та відносно невеликими сімейними допомогами і допомогами по безробіттю. Так, в Італії пенсійне забезпечення складає 14,7% ВВП (за середньоєвропейського рівня у 12,5%), тоді як на підтримку сім'ї, материнства, освіти й політику зайнятості витрачаються порівняно незначні кошти (близько 1%).

Джерело: складено автором на основі джерела [3]

мадян країн-членів ЄС, по-друге, розробка соціальних стандартів рівня життя населення з метою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві та зниження соціальної напруженості.

Отже, розглянувши моделі соціального захисту, можемо зазначити, що особливостями європейської соціальної політики є активна й масштабна участь держави в процесах відтворення, високі податки й соціальні внески, за рахунок яких відбувається формування ефективного соціального бюджету.

Соціальні стандарти рівня життя населення країн ЄС стосуються встановлення мінімальних соціальних норм, які гарантують гідний рівень життєдіяльності суспільства. Вони включають сьогодні 14 стандартів соціальних норм (табл. 2), які використовують співробітники ООН, розраховуючи індекс людського розвитку (ІЛРП) країн, та застосовуються для аналізу й прогнозування соціально-політичної ситуації у тій чи іншій державі [2, с. 27].

Щодо України, то сьогодні рівень її соціальних стандартів суттєво відстає від європейського та має значний розрив майже за всіма основними показниками, що свідчить про неефективність інституту соціальної політики.

Згідно з даними Доповіді ПРООН про людський розвиток 2016 р. Україна є однією з країн Східної

Європи, яка має найвищий ступінь відставання за цим критерієм, а саме 84 позицію в рейтингу серед 188 країн, опустившись за рік на 29 позицій (табл. 3). Згідно з опублікованими даними Україна істотно погіршила свої позиції порівняно з 2015 р., коли посідала 55 місце. При цьому Норвегія, Австралія, Швейцарія, Німеччина й Данія складають п'ятірку держав з дуже високим рівнем людського розвитку у світі. США посідають десяте місце, а Росія – 49 місце.

Отже, проаналізувавши дані ПРООН за період незалежності України, підкреслимо, що в країні відбувається невпинне погіршення життєвих умов і розвитку громадян. Так, якщо у 1991 р. Україна перебувала на 32 місці серед 175 країн світу, то у 1993 р. – на 45, у 2002 р. – на 102, а у 2005 р. – на 76, у 2011 р. – на 76. А вже у 2016 р. Україна посіла 84 місце, що на 52 позиції нижче, ніж у 1991 р. Таким чином, якщо у 1991 р. Україна мала значення ІЛРП, близькі до показників країн Європи та Центральної Азії, то у 2016 р. ІЛР становить 0,743, що менше за середнє значення (0,756) по країнах цього регіону (на 13 п. нижче).

Значною проблемою для України з точки зору імплементації європейських соціальних стандартів є показник тривалості життя населення. З 2007 р. в

Європейські стандарти-індикатори рівня життя населення

№	Назва показника	Нормальне значення
1.	Показник очікуваної тривалості життя при народженні	Мінімальне значення становить 25 років, максимальне – 85 років.
2.	Показник грамотності дорослого населення	На рівні 100%.
3.	Середня тривалість навчання	Не менше 15 років.
4.	Реальний НД на душу населення за ПКС	Від 200 до 40 тис. доларів США.
5.	Сумарний коефіцієнт народжуваності	На рівні 2,14–2,15.
6.	Коефіцієнт старіння населення	Не більше 7%.
7.	Розрив у рівні доходів граничних децильних груп	Не більше 10:1.
8.	Частка населення, що проживає за межею бідності	Не більше 10%.
9.	Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	Не більше 1:3.
10.	Мінімальний рівень погодинної заробітної плати	Не менше 3 доларів США.
11.	Рівень безробіття	Не вище 8–10%.
12.	Кількість правопорушень на 100 тис. населення	До 5 тис. випадків.
13.	Рівень депопуляції	50:50.
14.	Кількість психічних патологій на 100 тис. населення	Не більше 248 осіб.

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Таблиця 3

Зведена таблиця складових ІРЛП (ПРООН) у 2016 р.

Країна	Значення ІРЛП	Рейтинг за ІРЛП	Очікувана тривалість життя	Очікувана кількість років навчання	ВНД на душу населення за ПКС
Польща	0,855	36	77,6	16,4	24,117
Росія	0,804	49	70,3	15,0	23,286
Білорусь	0,796	52	71,5	15,7	15,629
Грузія	0,769	70	75,0	13,9	8,856
Туреччина	0,767	71	75,5	14,6	18,705
Україна	0,743	84	71,1	15,3	7,361
Вірменія	0,743	84	74,9	12,7	8,189
Молдова	0,699	107	71,7	11,8	5,026
Європа, Центральна Азія	0,756	–	72,6	13,9	12,862

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

Україні фіксується позитивна динаміка щодо зменшення смертності та підвищення тривалості життя, проте ми продовжуємо відставати від країн Європи. Середня тривалість життя в Україні становить, згідно з даними ВООЗ, 71,3 роки. Це приблизно на 5–6 років менше за аналогічний показник країн Східної Європи; на 8–10 років менше, ніж у країнах Західної Європи; на цілих 12 років менше, ніж у країнах, які лідирують у світі за цим показником (Японія, Сінгапур і Австралія, крім того, європейські країни, такі як Швейцарія, Іспанія, Ісландія, де живуть в середньому близько 83 років).

Слід зазначити, що українські чоловіки в середньому живуть на 11–12 років, а жінки на 7–8 років менше, ніж у країнах ЄС. Статевий розрив у тривалості життя в Україні становить близько 10 років проти 5–6 років у країнах ЄС (рис. 1, 2).

Проте, як і в європейських країнах, тенденція до підвищення очікуваної тривалості життя в Україні є відносно сталою, вона тільки у 2015 р.

зросла на 2,2 роки порівняно з 2006 р. (рис. 1, 2). При цьому спостерігаються коливання очікуваної тривалості життя, що зумовлені соціально-економічним становищем країни.

Необхідно підкреслити, що серед причин, які обумовлюють скорочення тривалості життя населення нашої держави та погіршення стану його здоров'я, слід виокремити фактори економічного, політичного, екологічного, соціального та психологічного характеру.

Про відсутність закріплення тенденції сталості людського розвитку в Україні найбільше свідчить показник рівня доходів на душу населення. Якщо аналізувати обсяг ВВП на душу населення в Україні, який є вагомим індикатором соціально-економічного розвитку країни та економічного добробуту громадян і одним з компонентів, за яким розраховується ІРЛП, то можна побачити, що він значно відстає від європейського. Аналіз його зміни підтверджує тенденції, аналогічні динаміці ВВП.

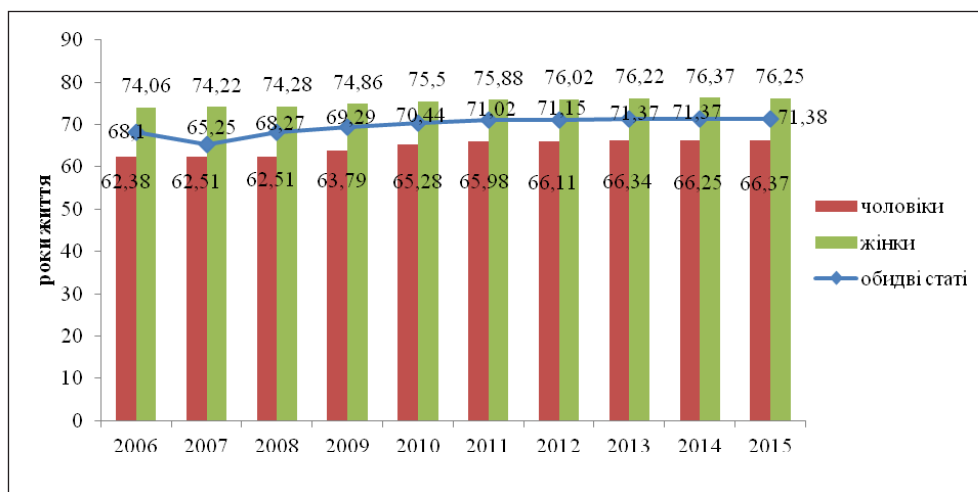


Рис. 1. Середня очікувана тривалість життя при народженні у 2006–2015 рр. в Україні, років

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [6]

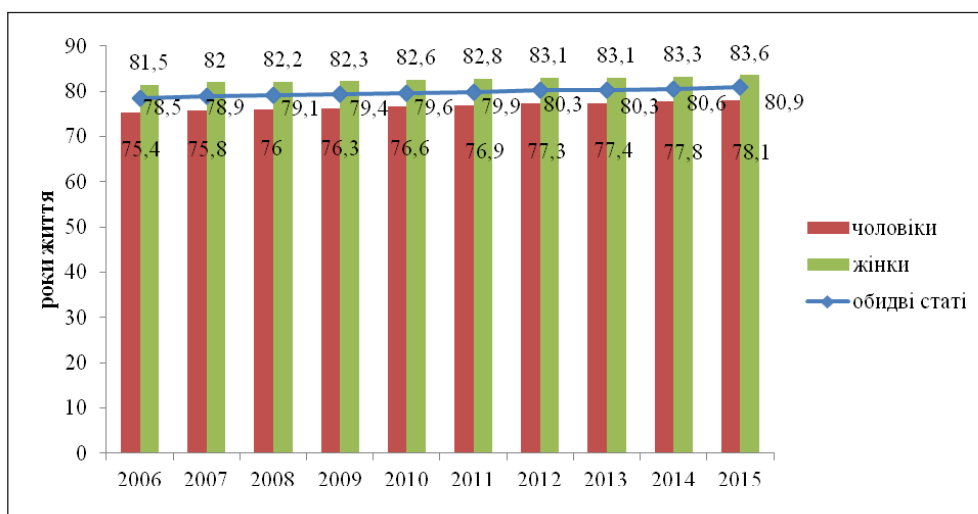


Рис. 2. Середня очікувана тривалість життя при народженні у 2006–2015 рр. в ЄС, років

Джерело: складено за даними Євростату [7]

Так, номінальний ВВП на душу населення постійно зростає, тоді як реальний ВВП на одну особу скорочується. Якщо у 2010 р. він складав 24 798 грн. на особу, то у 2016 р. реальний ВВП у цінах 2010 р. знизився на 5,8% до 23 346 грн./ос., що свідчить про зuboжіння нації.

Якщо порівняти динаміку ВВП на душу населення у Європейському Союзі, то можна побачити, що його рівень становить більше 39 тис. доларів США. В середньому по всьому Європейському Союзі у 2016 р. середній рівень щодо збільшення ВВП становить 2,3% (Латвія – 4,8%, Литва – 3,9%, Нідерланди – 3,8%, Іспанія – 3,1%, Австрія – 2,9%, Німеччина – 2,1%, Чехія – 5,5%, Польща – 4,4%). ВВП на душу населення за ПКС у 2016 р. найбільшим був у

Німеччині (48 100 дол. США), найменшим – у Польщі (27 800 дол. США).

Останній звіт Index of Economic міжнародної організації “The Heritage Foundation” містить показники обсягів ВВП та ВВП на душу населення (за ПКС). У 2017 р. цей показник в Україні становив 2 205 дол. США, порівняно з провідними країнами світу ВВП України значно відстає та розміщує нашу державу на 133 позиції серед 187 країн світу, за якими проведено дослідження [8, с. 112].

Отже, поки країни з подібними умовами та проблемами, які має Україна, поступово рухаються вперед та підвищують свій ВВП, потенціал людського розвитку в Україні використовується недостатньо, а розрив з іншими країнами зберігається.

Визнаючи важливість усіх інших складових Індексу людського розвитку, підкреслюємо, що саме економічний розвиток і справедливий розподіл ресурсів може найбільше сприяти підвищенню місця країни в рейтингу людського розвитку.

Високий рівень освіти в Україні завжди позитивно впливав на імідж країни, хоча у світовому рейтингу грамотності ми посідаємо 29 місце. Згідно з Доповіддю Програми розвитку ПРООН про розвиток людського потенціалу за 2016 р. Україна отримує найкращу оцінку серед усіх країн за своєю групою (група країн з доходами нижче середнього рівня) за рівнем освіти і підвищення кваліфікації, зокрема, через високі показники залучення населення до здобуття освіти.

Так, динаміка показника щодо рівня грамотності дорослого населення за період незалежності свідчить про традиційно високий його рівень, а саме 99,6%, що відповідає середньому значенню цього індикатора по країнах СНД та Східної Європи [2, с. 28].

Важливим для України резервом підвищення рівня людського розвитку є коефіцієнт охоплення навчанням, який демонструє стійку динаміку до зростання і у 2016 р. вже сягнув позначки у 97,5%, що відповідає середньому рівню розвинутих країн, хоча й містить значні резерви (наприклад, у Швеції, Австралії, Бельгії, Великобританії, Фінляндії цей показник значно перевищує 100%), середня тривалість навчання в Україні становить 11,3. Варто зазначити, що за своїм освітнім потенціалом Україна значно випереджає за індексом освіченості навіть групу країн з високим рівнем людського розвитку (наприклад, у Німеччині він становить 0,884, Литві – 0,877, Данії – 0,873, Чехії – 0,866).

Для того щоб не знизити, а розвивати в цьому напрямі людський потенціал, важливо поліпшити якість освіти, забезпечити її безперервність протягом життя та створювати робочі місця й умови для більш ефективного використання висококваліфікованих кадрів, що також зменшуватиме еміграційні потоки з України, які набули останніми роками загрозливої тенденції.

Значною проблемою для України з точки зору імплементації європейських стандартів є також високий рівень депопуляції та старіння населення. За період з 1991 по 2017 рр. відбулося катастрофічне скорочення кількості населення України (з 52,1 до 42,6 млн. осіб), а рівень економічної активності населення віком 15–70 років скоротився з 68,5% до 62,3%, а рівень зайнятості – з 61,5 до 56,5%.

Аналіз динаміки кількості основних вікових груп населення України свідчить про те, що частка осіб похилого віку невпинно зростає, а частка осіб працездатного віку скорочується, тобто близько 23% усього населення складають люди пенсійного віку (старші 60 років), відповідно, 65% працездатного віку.

Серед європейських країн Україна вирізняється саме масштабністю та затяжним характером депопуляції, що підсилюється тривалою економічною кризою та втратами населення внаслідок воєнних дій на Сході країни. Нині у складі європейських країн, охоплених депопуляцією, Україна посідає друге місце за показником природного зменшення населення (-4,4%), поступаючись Російській Федерації (-4,9%), третє місце належить Болгарії (-4,2%) [9, с. 141].

Таким чином, проведений аналіз динаміки ІРЛП свідчить про недостатню реалізацію в Україні можливостей економічного зростання та реального підпорядкування останнього цілям розвитку людського потенціалу, що потребує суттєвого вдосконалення управління цими процесами на рівні державної соціально-економічної політики.

Отже, резюмуючи вищенаведене, ми переконані, що основними шляхами імплементації європейських соціальних стандартів щодо розвитку людського потенціалу є такі: 1) запровадження європейської соціальної моделі; 2) модернізація соціального захисту населення; 3) підвищення прожиткового мінімуму; 4) боротьба за зайнятість і подолання бідності; 5) підвищення прожиткового мінімуму; 6) реформування системи соціальних стандартів оплати праці; 7) оптимізація охорони здоров'я шляхом запровадження обов'язкового медичного страхування; 8) забезпечення реформування освіти шляхом адаптації до стандартів країн Європейського Союзу; 9) вирішення проблеми безробіття за рахунок формування нових робочих місць, підвищення підприємницької ініціативи населення, перепідготовки кадрів; 10) зменшення дефіциту державного бюджету шляхом підвищення ВВП, детінізації економіки, оптимізації податкового законодавства [10, с. 138].

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведеного дослідження можемо зробити висновок, що більшість українських показників людського розвитку не відповідають європейським або є набагато меншими, ніж орієнтовні значення. З огляду на рух України до європейської інтеграції гостро постало питання досягнення європейських соціальних стандартів та орієнтирів шляхом прогресу в людському розвитку. Завдяки реформуванню можна буде наблизитись до соціально-економічного рівня розвинутих країн ЄС, відповідно, забезпечити краще життя усіх верств населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція гуманітарного розвитку України на період до 2020 року. URL: <http://www.google.com.ua/url?url=http://obolon.kievcity.gov.ua/files/docs/gum.doc&rct>.
2. Гафаров К. Європейські соціальні стандарти та їх імплементація в Україні. Академічний огляд. 2011. № 1 (34). С. 25–31.

3. Чорнодід І. Соціальна конкурентоспроможність національної економіки: сутність, показники та чинники забезпечення: монографія. Чернівці: Техно-друк, 2014. 383 с.

4. Потехін О., Врадій О. Україна – Європейський Союз: соціальний вимір. URL: <http://cpcfpu.org.ua/projects/foreignpolicy/papers/0207>.

5. Індекс людського розвитку: Україна падає, що робити. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/04/13/623821>.

6. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

7. Статистичний комітет Європейського Союзу – Евростат. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_frate&lang=en.

8. Основи світової економіки. URL: <http://gx3000.ru/osnovi-svitovoiekonomiki/najvazhlivishi-ekonomichni-pokazniki-rozvitku.html>.

9. Цвігун І. Демографічна безпека України та напрями її регулювання: монографія. Кам'янець-Подільський: ПП Зволейко Д.Г., 2013. 212 с.

10. Кучеренко С., Балозян Д. Порівняльний аналіз показників європейської соціальної політики. URL: https://www.business-inform.net-2014-8_0_pages-134_139.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FINANCIAL STABILITY AS THE BASIC INDICATOR OF THE EFFICIENCY OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті розглянуто основні аспекти фінансової стабільності, розкрито реальний стан цієї проблематики, зазначено шляхи покращення ситуації з метою забезпечення максимальної ефективності національної економіки. Розроблено загальну структуру етапів оцінювання стабільності фінансової системи. Перераховано основні чинники фінансової стабільності, що якнайкраще сприятимуть її утриманню. Виділено зовнішні умови, що сприяли фінансовій стабілізації в Україні у післякризовий період. Показано, яким чином складові фінансової стабільності впливають на ефективність національної економіки, розкрито їх взаємозв'язок.

Ключові слова: стабільність, ресурси, економіка, розвиток, фінансовий ринок.

В статье рассмотрены основные аспекты финансовой стабильности, раскрыто реальное состояние этой проблематики, указаны пути улучшения ситуации с целью обеспечения максимальной эффективности национальной экономики. Разработана общая структура этапов оценивания стабильности финансовой системы. Перечислены основные факторы финансовой

стабильности, которые лучше всего будут способствовать ее поддержанию. Выделены внешние условия, способствовавшие финансовой стабилизации в Украине в посткризисный период. Показано, каким образом составляющие финансовой стабильности влияют на эффективность национальной экономики, раскрыта их взаимосвязь.

Ключевые слова: стабильность, ресурсы, экономика, развитие, финансовый рынок.

The article examines the main aspects of financial stability, reveals the real state of this problem, and is indicated on the way of improving the situation in order to ensure maximum efficiency of the national economy. The general structure of stages of an estimation of stability of a financial system is developed. Listed are the main factors of financial stability, which will most fully contribute to its maintenance at a given level. External conditions that contributed to financial stabilization in Ukraine during the post-crisis period are singled out. It is shown how the components of financial stability affect the efficiency of the national economy and their interconnection is revealed.

Key words: stability, resources, economy, development, financial market.

УДК 336.025

Киш Л.М.

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

Постановка проблеми. В умовах сьогодення, коли особливо актуальною у світі є глобалізація, забезпечення фінансової стабільності набуває великого значення в сучасній економіці. Взаємозалежність світових фінансових ринків, що з кожним роком все більше зростає, вимагає від суб'єктів економіки розроблення ефективних методів менеджменту, серед яких слід назвати моніторинг фінансової стабільності держави, її регіонів, а також окремих фінансових інститутів.

Фінансова стабільність є одним з ключових складників макроекономічної стабільності, що забезпечує позитивне зростання економіки та сприяє посиленню її конкурентоспроможності серед провідних економік світу. Водночас встановлення та виявлення взаємозалежностей між фінансовою та макроекономічною стабільністю ускладнені взаємопов'язаністю макроекономічних процесів держави.

Фінансова система є ефективним знаряддям реалізації державної політики, спрямованої на забезпечення високого рівня економічного зростання, поліпшення добробуту населення, життєдіяльності суспільства шляхом розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту між різними

верствами населення, окремими господарськими структурами й територіями, стимулювання розвитку бізнесу, ділової та інвестиційної активності, стабілізації економічного стану в державі.

З метою усунення проблем держава повинна знайти оптимальний підхід до реструктуризації, керувати розвитком і забезпечувати стабільність фінансової системи.

Щоб не допустити застою та кризових явищ, необхідно налагодити функціонування грошової-кредитної систем, сформувати стратегію та тактику реформування фінансів, звернути більше уваги на проблеми економічного розвитку та зростання, розроблення законодавчо-нормативної бази.

Кінцевою метою державної політики має стати забезпечення фінансової стабільності, оскільки саме фінансова стабільність є основним індикатором ефективності національної економіки. Сформульовано чітку проблематику, а у статті буде розглянуто шляхи її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провівши аналіз наукових праць з проблеми статті, можемо зробити висновок, що вчені здійснили значний внесок у її розв'язання. Зокрема, вони визначили зміст поняття фінансової стабіль-

ності та запропонували деякі важливі кроки щодо розроблення методів її забезпечення.

Однак проведені дослідження більшою мірою відносяться до країн з розвинутою економікою і не зовсім придатні до застосування в реаліях економіки України.

Над питаннями проблем фінансової стабільності та розроблення механізмів її забезпечення працювали Г.О. Варваренко [1], О.О. Бєляєв [2], В.В. Козюк [3], А.А. Бахолдин [6], Ц.Г. Огонь [4] та інші вчені.

Результати досліджень дають змогу стверджувати, що нині недостатньо уваги приділяється вивченню аспектів фінансової стабільності та її впливу на національну економіку.

Тому важливо розглянути це питання та вказати на необхідність покращення фінансової стабільності, важливість цього процесу, перспективи, які відкриваються перед економікою країни.

На сучасному етапі розвитку економіки України аспекти фінансової стабільності недостатньо розроблені, викладення їх має суперечливий характер, існує немало розбіжностей серед науковців у розумінні самої сутності фінансової стабільності. Немає чітких напрямів та програм покращення фінансової стабільності з метою покращення загального стану національної економіки.

Постановка завдання. Завданнями статті є зазначення основних аспектів фінансової стабільності, розкриття реального стану цієї проблематики, пошук шляхів покращення ситуації задля забезпечення максимальної ефективності національної економіки.

Метою статті є розгляд аспектів фінансової стабільності як основного індикатора ефективності національної економіки задля її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом питання забезпечення фінансової стабільності стало одним з найголовніших завдань економіки країни. Стійкий та безкризовий розвиток фінансової системи країни має первинне значення, оскільки фінансові кризи приводять до загального зниження доходів країни та добробуту громадян.

Поняття фінансової стабільності з'явилося на початку 1990-х років і, на відміну від понять грошово-кредитної та макроекономічної стабільності, перебуває ще на початковій стадії розроблення. Незважаючи на численні трактування цього поняття, досі не існує загальноприйнятої моделі або аналітичного механізму для її оцінювання чи вимірювання.

Наявні погляди зарубіжних економістів-практиків на зміст поняття «фінансова стабільність» показані в табл. 1 [9].

Аналізуючи зазначені у таблиці визначення поняття «фінансова стійкість», можемо дійти висновку, що найбільше відповідає реаліям сьо-

годення підхід Майкла Фута, оскільки він відображає показники, на які необхідно звернути увагу під час формування національної економіки. Саме взаємозв'язок фінансової стабільності та стабільності національної економіки зображено на рис. 1.

Стабільність фінансової системи є досить складним явищем та охоплює оцінку різних сегментів фінансової системи (грошово-кредитний ринок, ринок іноземної валюти, фондовий ринок, ринок нерухомості) та реального сектору економіки (економічне зростання та інфляція, корпоративний сектор, сектори домашніх господарств та державних фінансів, зовнішній сектор).

Основним індикатором фінансової стабільності є стабільність національної валюти, що є відображенням ефективності роботи економіки країни (рис. 2).

Здатність фінансової системи долати негативні наслідки та бути стабільною сильно залежить від керованості її елементів та системи загалом. Комплексний аналіз фінансової системи та її окремих складових є можливим на основі визначення певних індикаторів, які відображають внутрішні та зовнішні взаємозв'язки фінансової системи.

Вони необхідні для оцінювання фінансової системи з метою посилення її стабільності та обмеження ймовірності виникнення криз.

На міждержавному рівні проблемою побудови системи оцінювання стійкості фінансової системи займається Міжнародний валютний фонд. Основним завданням є побудова системи дієвого аналізу фінансової системи та моніторингу її стійкості [6].

Сьогодні моніторинг стабільності фінансової системи проводиться у більшості розвинених країн світу та зароджується у деяких країнах, що розвиваються.

В Україні відсутній системний підхід до оцінювання стабільності фінансової системи в апараті державного управління. Національним банком України розроблено та запропоновано методичні підходи до оцінювання стійкості фінансової системи, її інтеграції у систему державного регулювання.

На думку представників НБУ, основою системи оцінювання стійкості фінансової системи є індикатори фінансової стійкості, які характеризують стан фінансового здоров'я та міцності фінансових установ країни та їх контрагентів, а саме корпорацій та домогосподарств. Для розрахунку цих індикаторів пропонується формувати агреговані звіти про прибутки та збитки, а також баланси, що відображають запас активів [7].

Узагальнюючи вищезазначене, розробили загальну структуру етапів оцінювання стабільності фінансової системи в розвинених країнах світу та країнах, що розвиваються (рис. 3).

Взаємозв'язок складових фінансової стабільності та фінансової безпеки забезпечується шляхом поєднання стабільності фінансових суб'єктів

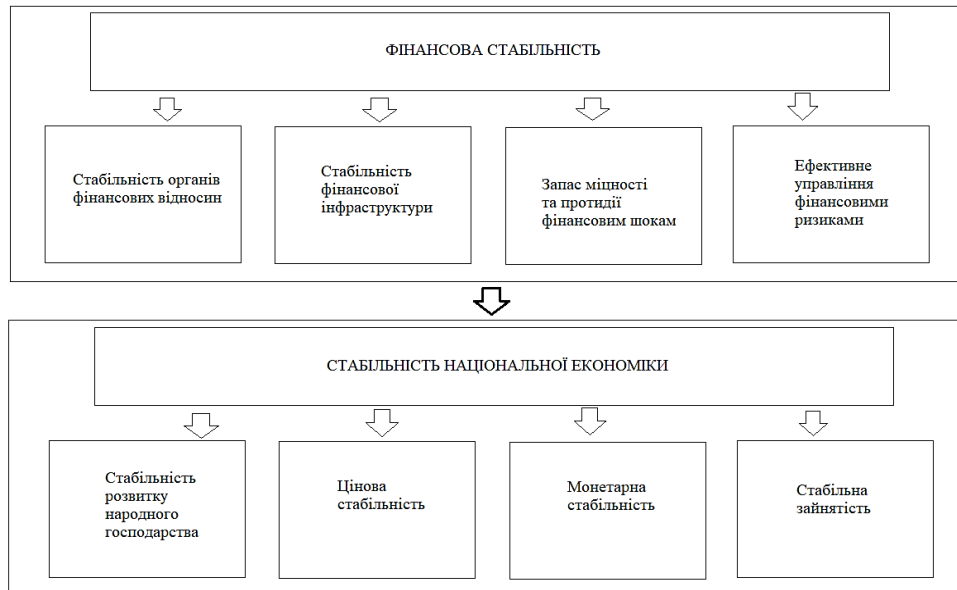


Рис. 1. Взаємозв'язок фінансової стабільності та стабільності національної економіки

Джерело: власні дослідження

Таблиця 1

Наявні погляди зарубіжних економістів-практиків на зміст поняття «фінансова стабільність»

Автор	Визначення
Джон Чант, радник Банку Канади	Фінансова нестабільність – ситуація на фінансових ринках, яка перешкоджає або загрожує економічній діяльності, фінансова стабільність – зворотне явище.
Ендрю Крокет, голова Форуму фінансової стабільності	Фінансова стабільність – це відсутність нестабільності, ситуації, за якої економічна діяльність перебуває під негативним впливом коливань цін на фінансові активи або існує нездатність фінансових установ виконувати взяті на себе зобов'язання.
Майкл Фут (Управління Фінансових Послуг Великобританії)	Фінансова стабільність визначається грошовою стабільністю; рівнем зайнятості населення, близьким до норми зайнятості в економіці; довірою економічних суб'єктів до фінансових установ і ринків; відсутністю відносних коливань цін на реальні чи фінансові активи.
Вім Дуйзенберг, голова Європейського Центрального Банку	Фінансова стабільність означає налагоджене функціонування ключових елементів, які формують фінансову систему.
Роджер Фергюсон-мол., член Ради Керуючих ФРС США	Фінансову стабільність слід визначати через її протилежність, тобто фінансову нестабільність, яка визначається трьома критеріями, а саме (1) цінами на ключові фінансові активи, які суттєво відхиляються від фундаментальних значень та (або) (2) збоями у функціонуванні ринків цінних паперів і доступом до кредиту всередині країни і, можливо, на міжнародному рівні; (3) сукупними витратами, які суттєво відхиляються від потенційного значення.
Дойче Бундесбанк	Фінансова стабільність описує стійкий стан, за якого фінансова система ефективно виконує свої ключові функції, зокрема розподіл ресурсів та скорочення ризиків, а також проведення платежів.
Ендрю Лярж, заступник Голови банку Англії з питань фінансової стабільності	Фінансова стабільність визначається рівнем довіри до фінансової системи.
Банк Норвегії	Фінансова стабільність визначається відсутністю криз у фінансовій системі, тобто стійкістю фінансового сектору до шоків, які виникають у діяльності фінансових установ чи функціонуванні фінансових ринків.
Банк Польщі	Фінансова стабільність і стабільність фінансової системи фактично тотожні одна одній. Під стабільністю фінансової системи розуміється ситуація, коли система безперервно й ефективно виконує всі свої функції навіть за умов значних неочікуваних і негативних шоків.
Банк Чехії	Фінансова стабільність – це ситуація, коли фінансова система діє без суттєвих вад або небажаних впливів на поточний і майбутній розвиток економіки загалом, що засвідчує високий ступінь стійкості системи до потрясінь.
Ноут Веллінк, Президент Банку Нідерландів	Стабільна фінансова система здатна ефективно розподіляти ресурси й абсорбувати шоки, перешкоджати впливу їх руйнівних ефектів на реальну економіку та інші фінансові системи.

Джерело: [9]

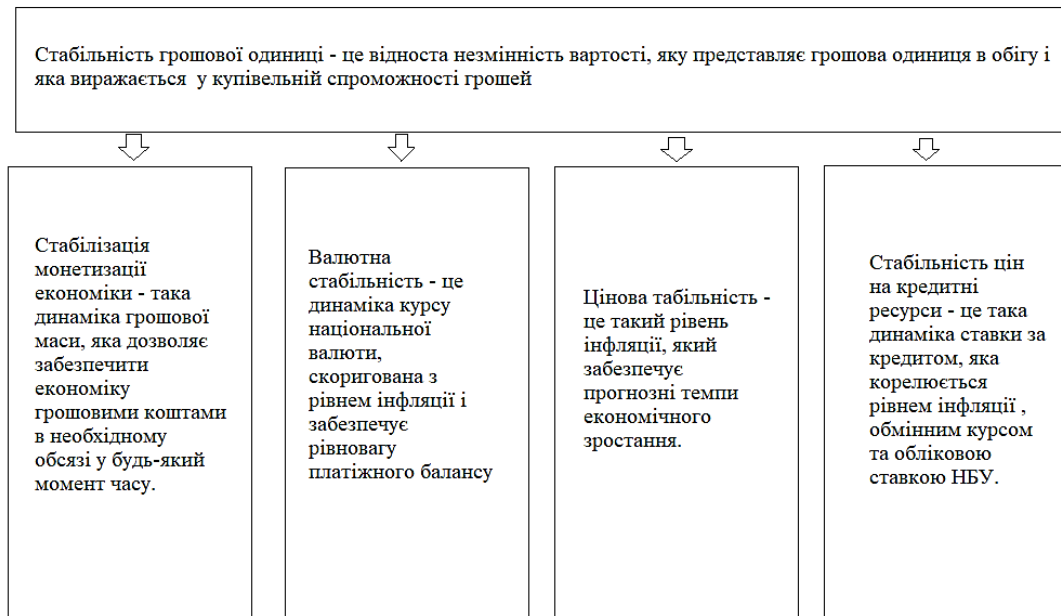


Рис. 2. Стабільність національної валюти

Джерело: [2]

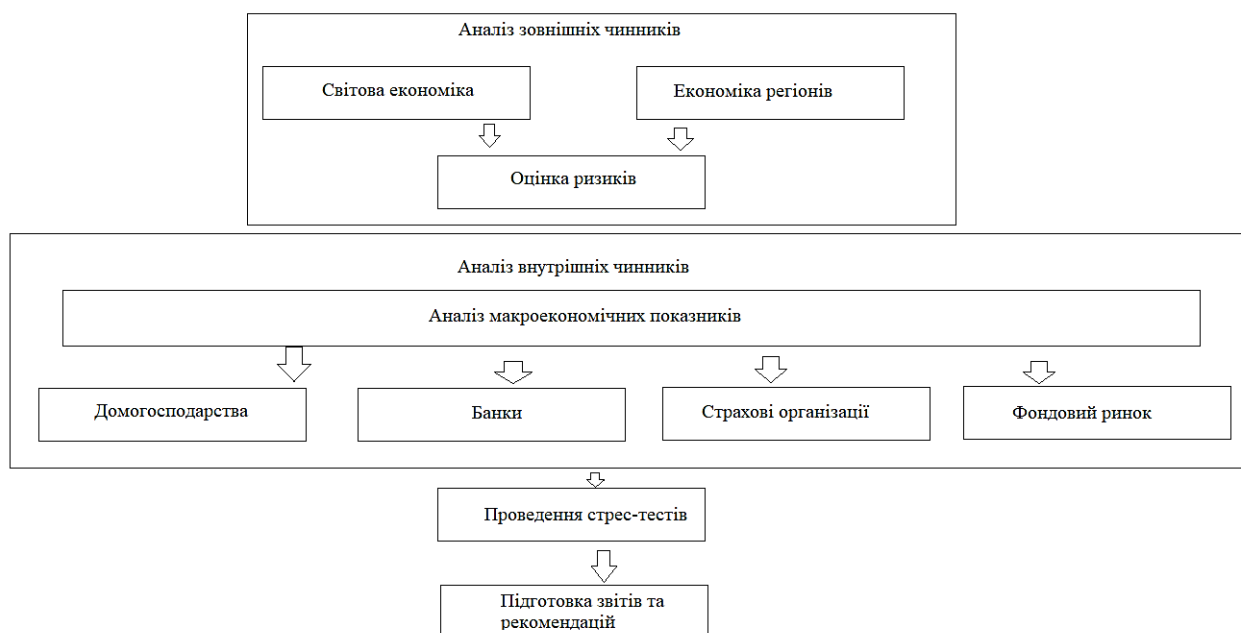


Рис. 3. Етапи оцінювання ефективності економіки

Джерело: власні дослідження

та інфраструктури, монетизації, валютної, цінової та кредитної стабільності.

До основних чинників фінансової стабільності можна віднести дев'ять показників, що якнайкраще сприятимуть її утриманню.

1) Реалізація підприємницького потенціалу в державі, який є основним інституційним ресурсом розвитку ринкової економіки та сприяє кардинальному покращенню клімату для підприємництва, а також стимулюватиме розвиток економіки. Цей

напрямок також включає вдосконалення інвестиційних процесів, що приведе до покращення інвестиційного клімату.

2) Удосконалення системи макрорегулювання щодо підвищення формування змішаної фінансової системи, де разом з банківським сектором провідну роль відіграє фондовий ринок, стосовно модернізації інститутів фінансового сектору, збалансованості незалежності та посилення відповідальності НБУ, синхронізації об'єктів фінансового

ринку шляхом обміну інформації між ними та підвищення інформувannya з боку держави.

3) Стабілізування грошово-кредитної сфери шляхом здійснення збалансованої монетарної політики, антициклічного характеру процентної політики, зменшення вартості фінансових ресурсів та вдосконалення механізму емісії.

4) Забезпечення стабільності низьких темпів інфляції із застосуванням комплексу інструментів податкової, грошово-кредитної, конкурентної, а також структурної політики.

5) Забезпечення стійкості банківської системи шляхом збільшення рівня ліквідності, капіталізації та якості активів банків.

6) Забезпечення валютної стабільності шляхом відмови прив'язки гривні до долара США, передбачуваності динаміки курсу гривні, прозорості курсоутворення тощо.

7) Забезпечення збалансованого розвитку фондового ринку України за рахунок підвищення рівня ліквідності, регулювання на ринку цінних паперів, виокремлення клірингу як самостійного процесу, розвитку ринку похідних інструментів фінансового сектору, збільшення розвитку фондової інфраструктури.

8) Консолідація бюджетного процесу, сприяння покращенню фіскального клімату для бізнесу, а також створення децентралізованої та ефективної системи державних видатків.

9) Усунення зовнішнього розбалансування через послаблення залежності від світових ринків капіталу України.

Звичайно, забезпечення фінансової стабільності є можливим за умови комплексної стабільності всіх компонентів. Однак ми вважаємо, що ключовими є саме використання природних і промислових можливостей країни та стабільність банківського сектору.

В період кризи 2009–2010 років «посипалась» незліченна кількість банків, тягар виконання обов'язків перед клієнтами ліг на економіку країни та платників податків. Таким чином, з кожним збанкрутілим банком ми спостерігали знецінення грошової одиниці, ріст курсу обміну валют, ріст цін та збідніння населення.

Стосовно природно-промислових ресурсів, то зміцненню економіки та фінансовій стабільності сприяє експорт товарів. Щоб експортувати, потрібно виробляти. Воєнні дії на сході позбавили країну значної частини промислового комплексу.

Хоча і зараз, і раніше велика частина виробництва перебувала в тіні і не поповнювала бюджет країни, а лише сприяла збагаченню окремих громадян. Тому потрібно спрямувати зусилля не тільки на розвиток власного виробництва, але й на виведення його з тіні.

Також ми вважаємо, що значного удару по фінансовій стійкості завдав ринок нерухомості.

У кризовий період забудовники не змогли виконати свої зобов'язання перед інвесторами та заморозили будівництво об'єктів.

Громадяни, які вклали кошти в будівництво, залишилися без грошей і без житла. Більша частина таких інвесторів брала гроші на будівництво в кредит. Після банкрутства забудовника велика маса позичальників перестала виплачувати по кредиту, чим завдала удару банківській системі.

Така ситуація на ринку нерухомості знову ж таки порушила фінансову стабільність і послабила позиції національної економіки.

Щоб отримати фінансову стабільність, необхідно укріпити всі показники, які обговорювались у статті, зменшити їх негативний вплив або навіть навпаки, здійснювати таку економічну політику, щоб всі ці фактори тільки зміцнювали національну економіку.

За такого плану на фінансову стабільність матимуть вплив тільки глобальні фактори, які виникають на світовій арені, з якими стабільна економіка матиме змогу боротися, вплив яких вона зможе витримати, забезпечивши громадянам країни фінансову безпеку.

У післякризовий період фінансовій стабілізації в Україні сприяли такі зовнішні чинники:

- зростання попиту на ринках країн, що є основними торговельними партнерами;
- зростання світових цін на метали, що відбувалося завдяки пожвавленню зовнішнього попиту на тлі вичерпання запасів, а також на сировину, а саме коксівне вугілля та залізну руду;
- зростання промислового виробництва та інвестиційної діяльності у країнах СНД та окремих азійських країнах, що підтримувало попит на інвестиційні товари, тобто продукцію українського машинобудування та сировинні товари вітчизняного виробництва;
- зростання світових цін на основні сільськогосподарські культури, а отже, високий зовнішній попит на мінеральні добрива, що сприяло зростанню обсягів виробництва хімічної та нафтохімічної промисловості;
- зняття торговельних обмежень, спрощення процедур імпорту в окремих країнах, що є торговельними партнерами;
- зростання світових цін на сільськогосподарську та промислову сировину; так, згідно з даними МВФ, світові ціни на пшеницю за період з грудня 2009 року по грудень 2010 року зросли на 48,8%, олію – на 29,4%, залізну руду – на 80,2%.

Висновки з проведеного дослідження. У статті показано те, наскільки важливим є забезпечення фінансової стабільності, оскільки вона справді є аспектом національної економіки, так би мовити, відображенням ефективності економіки країни.

У сучасних реаліях говорити про фінансову стійкість дуже актуально, адже ми перебуваємо в

післякризовому періоді, коли національні ресурси не використовуються повною мірою, грошова одиниця нестабільна та зазнає повсякчас суттєвих коливань, зовнішній борг, недостатній ріст ВВП – все це більше створює фінансову нестабільність і реальний стан економіки країни.

У статті показано, що саме на вищеписаних факторах необхідно зосередитися, покращувати ці показники, отже, виводити економіку із занепаду.

Саме тому можна впевнено сказати, що фінансова стабільність невіддільна від характеристик національної економіки. Передові країни світу приділяють основну увагу цьому показнику.

Як описано у статті, економіка країни включає домогосподарства, банки, страхові організації, фондові ринки. Тому для забезпечення стабільності економіки необхідно забезпечити стабільність кожного з цих компонентів так, щоб фінансова система мала змогу виконувати свої функції навіть в умовах шокового стану.

Щоб дійти до фінансової стабільності національної економіки, необхідно починати з внутрішніх реорганізаційних процесів, зокрема налагодження використання природних ресурсів та власного виробництва, укріплення позицій грошової одиниці Національним Банком та обґрунтованої його політики.

Необхідно укріплювати економіку країни зсередини, стати привабливими для залучення іноземного капіталу та інвестицій, проводити чітко сплановану та математично розраховану грошово-кредитну політику держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варваренко Г.О., Сінельник В.В. До питання визначення поняття «фінансова стабільність». Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. 2015. № 1. С. 52–61.
2. Беляєв О.О., Бебело А.С., Діба М.І. Економічна політика: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2014. 287 с.
3. Козюк В.В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності. Вісник НБУ. 2010. № 4 (134). С. 34–39.
4. Огонь Ц.Г. Домінанти фінансової стабільності в розвитку зобов'язань держави. Фінанси України. 2008. № 5. С. 32–41.
5. Шинази Г. Сохранение финансовой стабильности. Вашингтон: Международный валютный фонд, 2008. 26 с.
6. Бахолдин А.А. Финансовая стабильность, денежно-кредитная политика и банковские риски. Финансы и кредит. 2007. № 5 (245). С. 59–61.
7. Каллаур П.В. Формирование системы мониторинга и оценки финансовой стабильности Республики Беларусь. Банкаускій веснік. 2008. № 6. С. 4–8.
8. Foot M. What is financial stability and how do we get it? Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK). 2012.
9. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vsntue_2013_138_16.pdf.
10. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1177>.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАД
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВPRACTICAL ASPECTS OF FORMATION OF COMPETITIVE BASES
OF TRANSNATIONALIZATION OF CAPITAL OF DOMESTIC BANKS

У статті обґрунтовано підхід до вибору вітчизняними банками стратегії підвищення конкурентоспроможності в умовах експансії транснаціонального банківського капіталу (стратегії прориву, стратегії порівняльних переваг або захисної стратегії) залежно від оцінювання ступеня інноваційності банківської технології/продукту (модифікація, модернізація, принципово нові) та стійкості конкурентних переваг (низька, середня, висока). Запропоновано структурно-логічну схему прийняття рішення щодо вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банку на основі застосування методу аналізу ієрархій Т. Сааті.

Ключові слова: транснаціональний банківський капітал, конкурентоспроможність банку, стійкість конкурентних переваг, стратегії підвищення конкурентоспроможності банків, стратегія прориву, стратегія порівняльних переваг, захисна стратегія.

В статье обоснован подход к выбору отечественными банками стратегии повышения конкурентоспособности в условиях экспансии транснационального банковского капитала (стратегии прорыва, стратегии сравнительных преимуществ или защитной стратегии) в зависимости от оценивания степени инновационности банковской технологии/продукта (модификация, модернизация, принципиально новые) и устойчивости конкурентных преимуществ (низкая,

средняя, высокая). Предложена структурно-логическая схема принятия решения по выбору стратегии повышения конкурентоспособности банка на основе применения метода анализа иерархий Т. Саати.

Ключевые слова: транснациональный банковский капитал, конкурентоспособность банка, устойчивость конкурентных преимуществ, стратегии повышения конкурентоспособности банков, стратегия прорыва, стратегия сравнительных преимуществ, защитная стратегия.

The article substantiates the approach to the choice of strategy of increasing competitiveness of domestic banks in the conditions of the expansion of transnational banking capital. Such strategies are: breakthrough strategies, strategies of comparative advantages or defense strategy. They are depending on the assessment of the degree of innovation of the banking technology / product (modification, modernization, fundamentally new) and the stability of the competitive advantages (low, medium, high). The structural-logical scheme of decision-making on choosing a strategy for increasing the competitiveness of the bank is proposed based on the application of the method of T. Saati.

Key words: transnational bank capital, bank competitiveness, competitive strengths, bank competitiveness strategies, breakthrough strategy, strategy of comparative advantages, defense strategy.

УДК 336.71

Момот О.М.

к. е. н., доцент, докторант
Полтавський університет економіки
і торгівлі

Постановка проблеми. Розвиток конкуренції на ринку банківських послуг має першочергове значення як для організації ефективного банківського обслуговування клієнтів, так і для належного виконання банківською системою своїх макроекономічних функцій. Конкурентні переваги банків, що відносяться до різних сегментів банківського ринку, істотно різняться. Перелік українських банків, здатних конкурувати з транснаціональними банками, сьогодні невеликий, що обумовлює актуальність досліджень практичних аспектів формування конкурентних засад транснаціоналізації капіталу вітчизняних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи формування конкурентних засад у банківстві знайшли відображення в роботах таких науковців, як В.Я. Вовк, І.П. Волощук, В.В. Коваленко, А.Я. Кузнєцова, М.Е. Люзьяк, І.В. Сало [1–10]. Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив, що наявні підходи до забезпечення конкурентоспроможності банків орієнтовані на наявні фінансово-економічні умови господарювання. Хоча, як відомо, сьогодні процеси розвитку банківських установ характеризуються несталістю, стагнацією, тому актуаль-

ності набуває розгляд різноманітних методик, які лежать в основі побудови стратегій підвищення конкурентоспроможності банку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності в умовах експансії транснаціонального банківського капіталу залежно від оцінювання ступеня інноваційності банківської технології/продукту та стійкості конкурентних переваг за допомогою застосування методу ієрархій Т. Сааті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо більш докладно вибір архетипу стратегії за методом аналізу ієрархій Т. Сааті. Використання цього методу дає змогу формалізувати процедуру прийняття рішення про вибір стратегії підвищення конкурентоспроможності банку та зробити об'єктивний вибір з урахуванням установлених критеріїв. Метод аналізу ієрархій ("analytic hierarchy process") відноситься до класу критеріальних методів. Його сутність полягає в ієрархічній декомпозиції проблеми на більш прості складові та подальшій обробці висунутих суджень експерта за парними порівняннями. Так, загалом ієрархічна модель може бути представлена певною послідовністю: на верхньому рівні

знаходиться глобальна мета (фокус ієрархії), яка сходиться до критеріїв, а потім до підкритеріїв та до найнижчого рівня – альтернатив. Після узагальнення ієрархії критеріїв оцінювання, звичайно ж, на основі припущень експерта будуються матриці парних порівнянь на кожному рівні щодо кожного критерія вищого рівня. Наступним кроком є визначення пріоритетів критеріїв, відповідно до яких оцінюються альтернативи за методом лінійного згортання. В результаті визначається відносна значимість досліджуваних альтернатив для всіх критеріїв, що знаходяться в ієрархії.

Отже, на нашу думку, використання методу аналізу ієрархій приводить не до обґрунтування «правильного» рішення, а до вибору варіанта рішення, яке найкращим чином узгоджується з постановкою проблеми та вимогами до її розв'язання.

Так, метод аналізу ієрархій передбачає виконання таких дій, як окреслення проблеми та визначення цілей; виділення основних критеріїв, підкритеріїв та альтернатив; побудова ієрархії (дерево від цілей через критерії до альтернатив); формування матриці парних порівнянь критеріїв за цілями, підкритеріїв за критеріями та альтернатив за підкритеріями; нормування отриманих матриць та визначення індивідуальної ваги критеріїв та альтернатив за підкритеріями; визначення індивідуальної ваги альтернатив за системою ієрархії.

На рис. 1 представлено результати структуризації задачі прийняття рішення щодо вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банку та побудови трирівневої ієрархії, що включає:

- 1) критерії прийняття рішення;
- 2) підкритерії прийняття рішення;
- 3) альтернативи прийняття рішення, серед яких слід вибрати найкращу з урахуванням оцінок критеріїв та підкритеріїв.

Після структуризації проблеми сформуємо матриці парних порівнянь для всіх рівнів ієрархії. Елементи матриці парних порівнянь у загальному вигляді позначимо як a_{ij} . Елементом матриці a_{ij} є значимість елементу ієрархії i відносно елементу ієрархії j .

При цьому $a_{ji} = 1 / a_{ij}$, $a_{ii} = 1$.

Елементи матриці a_{ij} визначаються на основі застосування значень шкали порівняльних переваг, представленої в табл. 1.

Результати формування матриць попарних порівнянь представлені в наступних таблицях (матриці критеріїв щодо досягнення цілі, підкритеріїв щодо критеріїв, альтернатив прийняття рішення щодо кожного підкритерія) (табл. 2). Як свідчить представлена таблиця, під час вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банку використовуються два критерії, а саме ступінь інноваційності технології/продукту та стійкість конкурентних переваг. При цьому обидва критерії є рівнозначними для прийняття рішення.

Серед підкритеріїв критерія ступеня інноваційності технології/продукту принципово нова технологія/продукт має сильну перевагу перед модифікованими та суттєву перед модернізованими. Серед підкритеріїв критерія ступеня стійкості конкурентних переваг високий ступінь стійкості має сильну перевагу перед низьким ступенем стійкості та суттєву перед середнім ступенем стійкості.

Далі нормуємо отримані матриці. Для цього знайдемо суму елементів кожного стовпця:

$$S_j = a_{1j} + a_{2j} + \dots + a_{nj},$$

після чого поділимо всі елементи матриці на суму елементів відповідного стовпця:

$$A_{ij} = \frac{a_{ij}}{S_j}.$$

Далі слід знайти середнє значення для кожної строки матриці. Отриманий стовпець задає «ваги» критеріїв з точки зору поставленої мети.

Нормовані матриці парних порівнянь представлені в табл. 3. Як свідчать представлені таблиці, під час вибору стратегії прориву велике значення мають підкритерій принципово нових технології/продукту та підкритерій високого ступеня стійкості конкурентних переваг; під час вибору стратегії порівняльних переваг – підкритерій модернізації технології/продукту та підкритерій середнього ступеня стійкості конкурентних переваг; під час вибору захисної стратегії – підкритерій модифікації технології/продукту та підкритерій низького ступеня стійкості конкурентних переваг.

Таблиця 1

Шкала порівняльних переваг елементів ієрархії для суб'єкта прийняття рішення

Ступінь переваги a_{ij}	Інтерпретація
1	Рівна значимість елементу i відносно елементу j .
3	Слабка (помірна) перевага елементу i перед елементом j .
5	Сильна (суттєва) перевага елементу i перед елементом j .
7	Дуже сильна (очевидна) перевага елементу i перед елементом j .
9	Абсолютна (максимально можлива) перевага елементу i перед елементом j .
2, 4, 6, 8	Проміжні (компромісні) рівні.
1/3, 1/5, 1/7, 1/9	Зворотні величини.

Джерело: [7, с. 49]

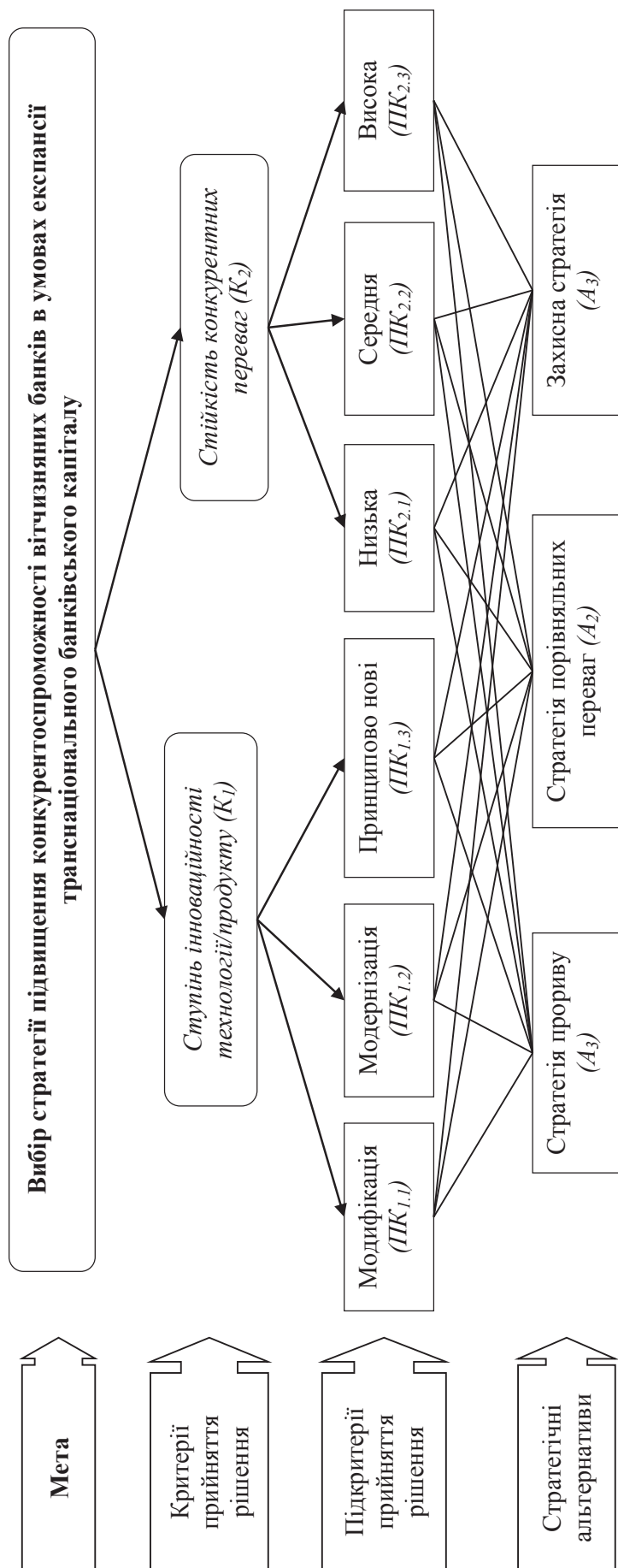


Рис. 1. Ієрархічна декомпозиція задачі вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків в умовах експансії транснаціонального банківського капіталу

Джерело: розробка автора

**Матриці попарних порівнянь критеріїв щодо досягнення цілі,
підкритеріїв щодо критеріїв, альтернатив прийняття рішення щодо кожного підкритерія**

Матриця парних порівнянь критеріїв вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банків			
Критерії		Ступінь інноваційності технології/продукту	Стійкість конкурентних переваг
Ступінь інноваційності технології/продукту		1	1
Стійкість конкурентних переваг		1	1
Матриця парних порівнянь підкритеріїв критерія ступеня інноваційності технології/продукту			
Ступінь інноваційності техно-логії/продукту	Модифікація	Модернізація	Принципово нові
Модифікація	1	1/5	1/7
Модернізація	5	1	1/5
Принципово нові	7	5	1
Матриця парних порівнянь підкритеріїв критерія ступеня стійкості конкурентних переваг			
Стійкість конкурентних переваг	Низька	Середня	Висока
Низька	1	1/5	1/7
Середня	5	1	1/5
Висока	7	5	1
Матриця парних порівнянь альтернатив за підкритерієм модифікації технології/продукту			
Підкритерій модифікації техно-логії/продукту	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія
Стратегія прориву	1	1/5	1/7
Стратегія порівняльних переваг	5	1	1/5
Захисна стратегія	7	5	1
Матриця парних порівнянь альтернатив за підкритерієм модернізації технології/продукту			
Підкритерій модернізації тех-нології/продукту	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія
Стратегія прориву	1	1/7	1
Стратегія порівняльних переваг	7	1	7
Захисна стратегія	1	1/7	1
Матриця парних порівнянь альтернатив за підкритерієм принципово нової технології/продукту			
Підкритерій принципово нової технології/продукту	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія
Стратегія прориву	1	5	7
Стратегія порівняльних переваг	1/5	1	5
Захисна стратегія	1/7	1/5	1
Матриця парних порівнянь альтернатив за підкритерієм низької стійкості конкурентних переваг			
Підкритерій низької стійкості конкурентних переваг	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія
Стратегія прориву	1	1/5	1/7
Стратегія порівняльних переваг	5	1	1/5
Захисна стратегія	7	5	1
Матриця парних порівнянь альтернатив за підкритерієм середньої стійкості конкурентних переваг			
Підкритерій середньої стій-кості конкурентних переваг	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія
Стратегія прориву	1	1/7	1
Стратегія порівняльних переваг	7	1	7
Захисна стратегія	1	1/7	1
Матриця парних порівнянь альтернатив за підкритерієм високої стійкості конкурентних переваг			
Підкритерій високої стійкості конкурентних переваг	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія
Стратегія прориву	1	5	7
Стратегія порівняльних переваг	1/5	1	5
Захисна стратегія	1/7	1/5	1

Джерело: розрахунки автора

**Нормовані матриці попарних порівнянь критеріїв щодо досягнення цілі,
підкритеріїв щодо критеріїв, альтернатив прийняття рішення щодо кожного підкритерія**

Нормована матриця критеріїв вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банків				
Критерії	Ступінь інноваційності технології/продукту	Стійкість конкурентних переваг	Вага критеріїв	
Ступінь інноваційності технології/продукту	0,5	0,5	0,5	
Стійкість конкурентних переваг	0,5	0,5	0,5	
Нормована матриця підкритеріїв критерія ступеня інноваційності технології/продукту				
Ступінь інноваційності технології/продукту	Модифікація	Модернізація	Принципово нові	Вага підкритеріїв
Модифікація	0,077	0,032	0,106	0,072
Модернізація	0,385	0,161	0,149	0,232
Принципово нові	0,538	0,806	0,745	0,697
Нормована матриця підкритеріїв критерія ступеня стійкості конкурентних переваг				
Стійкість конкурентних переваг	Низька	Середня	Висока	Вага підкритеріїв
Низька	0,077	0,032	0,106	0,072
Середня	0,385	0,161	0,149	0,232
Висока	0,538	0,806	0,745	0,697
Нормована матриця альтернатив за підкритерієм модифікації технології/продукту				
Підкритерій модифікації технології/продукту	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія	Вага альтернатив
Стратегія прориву	0,077	0,032	0,106	0,072
Стратегія порівняльних переваг	0,385	0,161	0,149	0,232
Захисна стратегія	0,538	0,806	0,745	0,697
Нормована матриця альтернатив за підкритерієм модернізації технології/продукту				
Підкритерій модернізації технології/продукту	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія	Вага альтернатив
Стратегія прориву	0,111	0,111	0,111	0,111
Стратегія порівняльних переваг	0,778	0,778	0,778	0,778
Захисна стратегія	0,111	0,111	0,111	0,111
Нормована матриця альтернатив за підкритерієм принципово нової технології/продукту				
Підкритерій принципово нової технології/продукту	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія	Вага альтернатив
Стратегія прориву	0,745	0,806	0,538	0,697
Стратегія порівняльних переваг	0,149	0,161	0,385	0,232
Захисна стратегія	0,106	0,032	0,077	0,072
Нормована матриця альтернатив за підкритерієм низької стійкості конкурентних переваг				
Підкритерій низької стійкості конкурентних переваг	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія	Вага альтернатив
Стратегія прориву	0,077	0,032	0,106	0,072
Стратегія порівняльних переваг	0,385	0,161	0,149	0,232
Захисна стратегія	0,538	0,806	0,745	0,697
Нормована матриця альтернатив за підкритерієм середньої стійкості конкурентних переваг				
Підкритерій середньої стійкості конкурентних переваг	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія	Вага альтернатив
Стратегія прориву	0,111	0,111	0,111	0,111
Стратегія порівняльних переваг	0,778	0,778	0,778	0,778
Захисна стратегія	0,111	0,111	0,111	0,111
Нормована матриця альтернатив за підкритерієм високої стійкості конкурентних переваг				
Підкритерій високої стійкості конкурентних переваг	Стратегія прориву	Стратегія порівняльних переваг	Захисна стратегія	Вага альтернатив
Стратегія прориву	0,745	0,806	0,538	0,697
Стратегія порівняльних переваг	0,149	0,161	0,385	0,232
Захисна стратегія	0,106	0,032	0,077	0,072

Джерело: розрахунки автора

Сформуємо з ваги альтернатив за підкритеріями критерія ступеня інноваційності технології/продукту та з ваги альтернатив за підкритеріями критерія стійкості конкурентних переваг матриці ваг. Тоді такі матриці будуть однаковими та матимуть такий вигляд:

$$\begin{pmatrix} 0,072 & 0,111 & 0,697 \\ 0,232 & 0,778 & 0,232 \\ 0,697 & 0,111 & 0,072 \end{pmatrix}.$$

Визначимо вектори ваги підкритеріїв у критеріях ступеня інноваційності технології/продукту та стійкості конкурентних переваг. Ці вектори також будуть однаковими:

$$\begin{pmatrix} 0,072 \\ 0,232 \\ 0,697 \end{pmatrix}.$$

Добуток зазначених матриць та векторів становитиме:

$$\begin{pmatrix} 0,072 & 0,111 & 0,697 \\ 0,232 & 0,778 & 0,232 \\ 0,697 & 0,111 & 0,072 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,072 \\ 0,232 \\ 0,697 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,517 \\ 0,359 \\ 0,126 \end{pmatrix}.$$

Отриманий вектор є вектором ваг альтернатив за критеріями ступеня інноваційності технології/продукту та стійкості конкурентних переваг.

З огляду на те, що ваги кожного критерію відносно досягнення мети становлять 0,5, ваги альтернатив щодо досягнення мети дорівнюватимуть:

$$\begin{pmatrix} 0,517 \\ 0,359 \\ 0,126 \end{pmatrix} \times 0,5 + \begin{pmatrix} 0,517 \\ 0,359 \\ 0,126 \end{pmatrix} \times 0,5 = \begin{pmatrix} 0,517 \\ 0,359 \\ 0,126 \end{pmatrix}.$$

Структурно-логічна схема прийняття рішення щодо вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банку залежно від типології інновацій та стійкості конкурентних переваг на основі застосування методу аналізу ієрархій Т. Сааті представлена на рис. 2.

Оскільки конкурентна стратегія прориву є найбільш пріоритетною для підвищення конкурентоспроможності банків, менеджменту банку слід зосередитись на розвитку інноваційної складової підвищення конкурентоспроможності та підвищенні стійкості конкурентних переваг банківської установи.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що в роботі розвинуто науково-методичний підхід до вибору вітчизняними банками стратегії підвищення конкурентоспроможності в умовах експансії транснаціонального банківського капіталу (стратегії прориву, стратегії порівняльних переваг або захисної стратегії) залежно від оцінювання ступеня іннова-

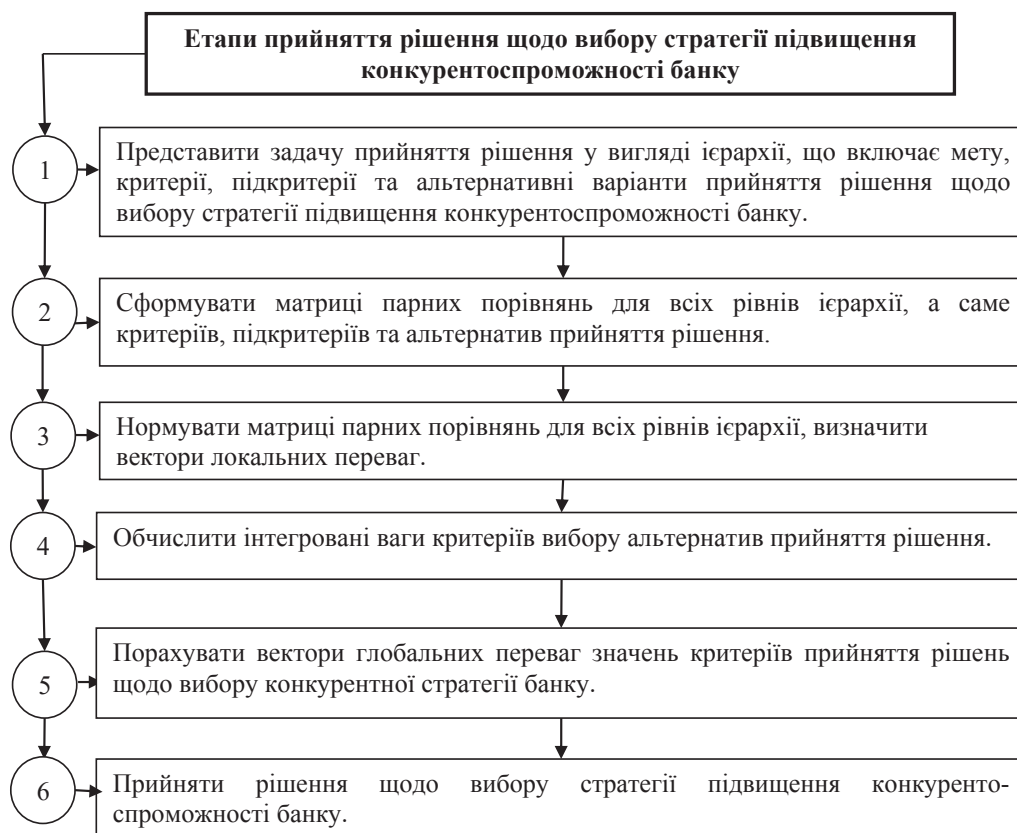


Рис. 2. Структурно-логічна схема прийняття рішення щодо вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності банку на основі застосування методу аналізу ієрархій Т. Сааті

Джерело: складено автором

ційності банківської технології/продукту (модифікація, модернізація, принципово нові) та стійкості конкурентних переваг (низька, середня, висока). На відміну від інших підходів, цей підхід ґрунтується на застосуванні методу ієрархій Т. Саати. Використання цього методу дає змогу формалізувати процедуру прийняття рішення та зробити об'єктивний вибір серед стратегічних альтернатив з урахуванням встановлених критеріїв.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк В.Я. Концептуальні засади організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку. Бізнес-інформ. 2012. № 9. С 237–240.
2. Волощук І.П. Підходи до управління конкурентоспроможністю банку. Формування системи теоре-

тичного і практичного менеджменту: регіональний аспект. 2001. Вип. 2. С. 68–71.

3. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 228 с.
4. Кузнєцова А.Я., Рак Н.Є. Механізм забезпечення конкурентоспроможності банків в умовах економіки знань: монографія. Київ: УБС НБУ, 2013. 266 с.
5. Люзник М.Е. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку на регіональному ринку. Вісник Національного банку України. 2010. № 1. С. 58–63.
6. Сало І.В., Мірошниченко О.В. Система управління конкурентоспроможністю банку. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 5 (131). С. 279–286.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. Москва: Радио и связь, 1993. 278 с.

ЄВРОПЕЙСЬКІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ РИЗИКІВ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

EUROPEAN MODELS OF SOCIAL SECURITY OF PROFESSIONAL RISKS: EXPERIENCE FOR UKRAINE

У статті наведено характеристику діючих моделей соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань різних країн світу. Розглянуто види соціального страхування залежно від форми їх організації. Автором досліджено основні переваги та недоліки світових моделей соціального страхування від нещасних випадків на виробництві. На основі порівнянь доведено, що на практиці немає універсальної моделі щодо цього виду соціального страхування. З'ясовано, що реформування цієї галузі соціального страхування, в тому числі і в Україні, слід проводити з урахуванням низки соціально-економічних та політичних чинників.

Ключові слова: соціальне страхування, нещасні випадки на виробництві, професійні ризики, моделі соціального страхування, світовий досвід.

В статті приведена характеристика діючих моделей соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань різних країн світу. Автором досліджено основні переваги та недоліки світових моделей соціального страхування від нещасних випадків на виробництві. На основі порівнянь доведено, що на практиці немає універсальної моделі щодо цього виду соціального страхування. З'ясовано, що реформування цієї галузі соціального страхування, в тому числі і в Україні, слід проводити з урахуванням низки соціально-економічних та політичних чинників.

На основі порівнянь доведено, що на практиці немає універсальної моделі щодо цього виду соціального страхування. З'ясовано, що реформування цієї галузі соціального страхування, в тому числі і в Україні, слід проводити з урахуванням низки соціально-економічних та політичних чинників.

Ключевые слова: социальное страхование, несчастные случаи на производстве, профессиональные риски, модели социального страхования, мировой опыт.

The article describes the operating models of social insurance against accidents at work and occupational diseases of different countries of the world. The types of social insurance are considered depending on the form of their organization. The author studies the main advantages and disadvantages of world models of social insurance against accidents at work. On the basis of comparisons it is proved that in practice there is no universal model for this type of social insurance. It was clarified that the reform of this branch of social insurance, including in Ukraine, should be conducted taking into account a number of socio-economic and political factors.

Key words: social security, industrial accidents, professional risk, models of social security, world experience.

УДК 368.94

Петрушка О.В.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільський національний економічний університет

Шулюк Б.С.

к.е.н., доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Протягом життя кожна працююча людина перебуває у небезпеці перед можливістю настання страхових випадків на виробництві, які матимуть безпосередній вплив на стан її здоров'я. Об'єктом страхового захисту

в разі страхування від нещасних випадків є майнові інтереси застрахованої особи, які пов'язані з тимчасовим чи постійним зниженням доходу або додатковими втратами через смерть застрахованого внаслідок нещасного випадку. Здебіль-

шого самостійно уникнути таких страхових ризиків неможливо, оскільки вони визначені певними об'єктивними соціально-економічними умовами, які тісно пов'язані з виробничою діяльністю і практично не залежать від волі окремих працюючих. Страхові випадки на виробництві та низка професійних захворювань мають прямий вплив на соціальну стабільність суспільства, тому держава бере на себе зобов'язання щодо скорочення їх кількості шляхом створення системи соціального страхування як ефективної інституції соціального захисту економічно активного населення від професійних ризиків.

Сьогодні в Україні проводяться заходи щодо удосконалення системи соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. З метою пошуку найбільш оптимальних шляхів вирішення цієї проблеми необхідним є питання вивчення практичного досвіду зарубіжних країн.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемні аспекти розвитку соціального страхування та реформування системи соціального захисту відображені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження проблем фінансового забезпечення соціального страхування від нещасних випадків на виробництві здійснили такі вчені, як А. Більцан, В. Базилевич, О. Гупало, Л. Васечко, А. Мелехін, О. Нікілєва, Л. Павлова, Н. Ткаченко, Л. Шевченко, Ж. Шпет та ін.

Проте серед значної кількості наукових публікацій залишаються мало дослідженими питання аналізу іноземного досвіду функціонування систем соціального захисту і визначення оптимальної моделі соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань для України.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення світового досвіду страхування професійних ризиків та його імплементація у вітчизняну практику соціального страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування від професійних ризиків є досить актуальною проблемою, яка в сучасних умовах господарювання сприймається як певного роду політична проблема, що потребує прийняття публічних рішень та здійснення визначеної політики в сфері соціального захисту працюючих громадян. Досвід страхування від нещасних випадків свідчить, що воно може здійснюватись у різних формах, але при цьому зберігається єдиний соціально-економічний зміст страхування.

Для кращого розуміння суті соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і його характерних ознак проведемо порівняльний аналіз наявних моделей обов'язкового соціального страхування на прикладі низки зарубіжних країн.

Сьогодні у світі є три моделі соціального страхування від професійних ризиків: модель Бісмарка, модель Беверіджа та приватно-корпоративна модель.

Обов'язкове страхування від нещасних випадків за моделлю соціального страхування Бісмарка передбачає систему попереджувальних заходів щодо уникнення нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, надання першої допомоги потерпілому від нещасного випадку, допомогу при відновленні його працездатності, а також фінансову допомогу йому та членам його сім'ї.

Яскравим представником моделі соціального страхування за О. Бісмарком є Німеччина. Особливістю цієї моделі є те, що весь тягар зі сплати внесків із страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань припадає на роботодавців. Встановлення страхових тарифів відбувається за таким принципом: чим вищий ризик настання страхового випадку на підприємстві, тим вищий страховий тариф. Уряд Німеччини створює економічні стимули для роботодавців, які провадять на підприємствах програми заходів щодо профілактики нещасних випадків на виробництві. Передбачено первинні та вторинні види внесків з цього виду соціального страхування, які диференційовані залежно від особливостей діяльності суб'єктів господарювання [1].

Система страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у Німеччині спрямована на зацікавлення працедавців до зниження професійних ризиків на виробництві. Характерною особливістю для цієї країни є те, що і виплата компенсацій в разі настання страхових випадків, і профілактика нещасних випадків на виробництві, і вирішення питань реабілітації здійснюється однією організацією – професійним страховим товариством. Бюджет організації відокремлений від державного бюджету країни. Однак уряд в особі Міністерства праці та Міністерства фінансів має право здійснювати контроль за діяльністю професійних страхових товариств. Саме виконання всіх функцій соціального страхування одним органом управління, на нашу думку, є суттєвою перевагою німецької моделі соціального страхування. Концентрація всього комплексу послуг, пов'язаних із нещасними випадками, в руках однієї організації дає змогу страховикам здійснювати ефективну профілактику профзахворювань та травматизму на підприємствах [2, с. 71].

Якщо говорити про систему нарахування компенсаційних виплат, то згідно з моделлю Бісмарка вони розраховуються на основі заробітку, отриманого постраждалим протягом попереднього календарного року. Є певна диференціація у розмірі виплат: мінімальна сума компенсації втраченого

заробітку постраждалому внаслідок нещасного випадку на виробництві не може становити менше 60% від середньої заробітної плати в цій галузі (станом на 2016 р. ця сума становила 17 000 євро); максимальний розмір виплат не повинен перевищувати розміру 5 мінімальних (станом на 2016 р. ця сума становила 85 000 євро).

Основою для компенсації шкоди є факт каліцтва чи погіршення стану здоров'я потерпілого внаслідок виконання службових обов'язків. Тобто в разі настання нещасного випадку працівнику немає потреби доводити вину роботодавця та його халатне ставлення до забезпечення відповідних умов праці, йому досить звернутися у відповідний орган, який забезпечить виплату. Забезпечення страховими виплатами розглядається як загальний принцип, і питання вини в цьому разі винесене за межі відносин «працівник – роботодавець». Страхові виплати здійснюються незалежно від формального підтвердження страхових відносин. Система страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у Німеччині стимулює їх профілактику. Вона звільняє роботодавця від відповідальності під час настання страхового випадку, але не звільняє від відповідальності за забезпечення належних умов праці для найманих працівників. Тісний взаємозв'язок між профілактикою, реабілітацією та грошовою компенсацією в цій моделі соціального страхування має фундаментальне значення.

Розглянувши приклад Німеччини щодо організації соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, можна виділити типові ознаки моделі соціального страхування за О. Бісмарком (рис. 1).

Основним принципом організації моделі соціального страхування за Бісмарком є всебічне

забезпечення соціального захисту потерпілим на виробництві шляхом заміни відповідальності роботодавця на відповідну суспільно-правову відповідальність системи обов'язкового страхування. Беззаперечною перевагою цієї моделі є і те, що за високого рівня компенсацій, який притаманний системам соціального страхування, що фінансуються за рахунок податків та податкових платежів, вона не має притаманного таким системам недоліку, який полягає у відсутності стимулів для здійснення заходів щодо профілактики нещасних випадків.

Система соціального страхування від нещасних випадків на виробництві за моделлю В. Беверіджа є загальнообов'язковою та фінансується за рахунок ресурсів державного бюджету і не пов'язана з конкретним працедавцем, на підприємстві якого стався страховий випадок. Основною функцією цієї системи є виплата допомог із тимчасової непрацездатності та пенсій у зв'язку з інвалідністю, що настала внаслідок травми на виробництві.

Для більш детального вивчення цього питання розглянемо механізм функціонування цієї моделі соціального страхування на прикладі Великобританії.

На відміну від попередньої моделі соціального страхування, обов'язки страховика у системі соціального захисту Великобританії покладені на державний орган – Департамент праці та пенсій, який знаходиться у безпосередньому підпорядкуванні відповідного Міністерства. Особливістю цієї системи страхування є те, що у страховика відсутні можливості отримання прибутку, а у страхувальника – можливість заміни страховика і переходу до іншого суб'єкта страхування. Також відсутній взаємозв'язок між розміром внесків пра-

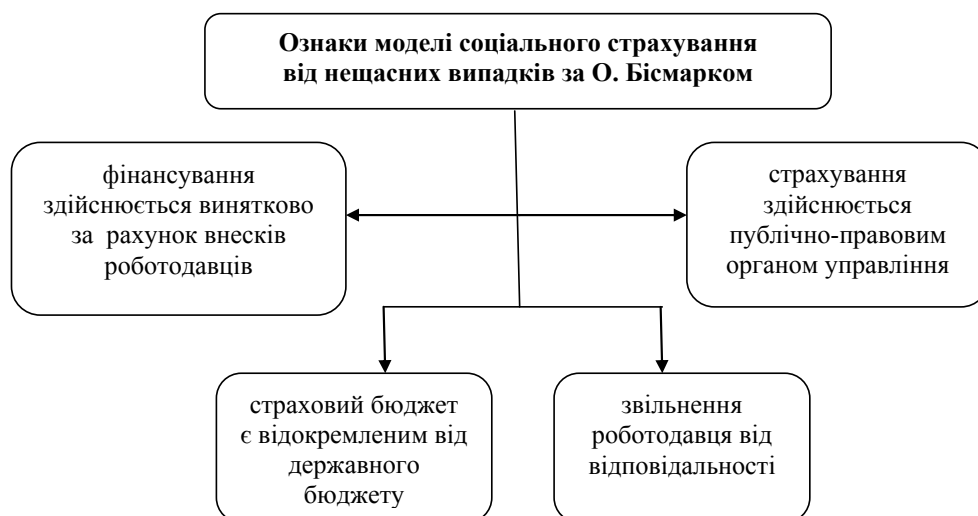


Рис. 1. Характерні ознаки моделі соціального страхування від нещасних випадків на виробництві за О. Бісмарком

Джерело: складено автором на основі [2; 3, с. 39; 4]

цедавців та рівнем травматизму на підприємстві. Роботодавець зобов'язаний страхувати свою відповідальність у приватних страхових компаніях, що ліцензовані урядом Великобританії. Держава залишає за собою право здійснювати контроль за платоспроможністю таких страхових компаній на фінансовому ринку. Приватні страхові компанії на власний розсуд встановлюють розмір страхових премій, а також визначають механізм відшкодування завданих потерпілому втрат. Інвестуючи свої страхові резерви у фінансові інституції на фондовому ринку, компанії отримують дохід (у межах 10%) [5]. І чим довше фінансові ресурси, отримані у вигляді страхових премій, знаходяться у розпорядженні страховика, тим більшим буде дохід компанії. У такому разі страховик зацікавлений у зменшенні страхових випадків і, відповідно, може відмовитися страхувати роботодавця, який не здійснює інвестування ресурсів у покращення умов праці.

Для Великобританії характерною є наявність великої кількості судових спорів стосовно визнання вини роботодавця. Це створює додаткові витрати, які можуть сягати до 50% від розміру компенсаційних виплат. Відмінною рисою моделі Беверіджа є те, що у ній відсутнє обмеження відповідальності роботодавця. Отож, підсумовуючи особливості соціального страхування від професійних ризиків на виробництві у Великобританії, виділимо характерні особливості моделі Беверіджа (рис. 2).

У приватно-корпоративній моделі соціального страхування відповідальність за ризик виробничого травматизму та професійних захворювань перекладається на конкуруючі між собою приватні страхові компанії. Характерною рисою приватно-корпоративних систем є те, що вони охоплюють лише сферу виплат страхових відшкодувань, залишаючи профілактичні та реабілітаційні заходи поза межею своєї компетенції.

Наймані працівники сплачують певну частину своїх доходів у страховий фонд, що дає їм право в майбутньому скористатися послугами фонду в розмірах, що відповідають нагромадженням у страховому фонді. Одночасно роботодавці від імені своїх найманих працівників також відраховують певну суму до цих страхових фондів. [7, с. 221].

У Франції, де система соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань має переважні

ознаки приватно-корпоративної моделі, розроблено класифікацію професійних ризиків, яка дає можливість визначати тарифи на соціальне страхування для кожного суб'єкта ринку. У зв'язку з цим розмір внесків на цей вид соціального страхування може коливатися в межах від 0,6% до 5,9% від доходів працюючих. Особливістю цієї моделі соціального страхування є й те, що всі працюючі мають право на соціальний захист незалежно від розміру їх заробітку.

Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у Франції є обов'язковим як для найманих працівників, так і для фізичних осіб-підприємців, що самостійно здійснюють діяльність чи залучають до неї членів своїх сімей [8, с. 78].

Приватно-корпоративна модель соціального страхування передбачає два типи компенсаційних виплат: допомога з тимчасової непрацездатності або пенсії по інвалідності. Перший тип компенсації втраченого заробітку в зв'язку із настанням страхового випадку на виробництві передбачає виплату добових, які становлять не менше 60% від розміру середньоденної заробітної плати або 250,52 євро в день [9]. Розмір пенсії по інвалідності залежить від розміру заробітку, який отримував потерпілий до настання нещасного випадку.

Французький уряд здійснює заохочувальні заходи стосовно платників внесків за результатами виконання ними усіх вимог щодо покращення умов праці. Вагомими стимулами можуть бути, наприклад, звільнення від сплати страхових внесків або ж зниження тарифу на соціальне страхування в межах 25% на певний період часу (переважно рік). Крім цього, є практика застосування додаткових соціальних внесків від 25 до 200% від розміру типових тарифів на соціальне



Рис. 2. Особливості моделі соціального страхування від нещасних випадків на виробництві за В. Беверіджем

Джерело: складено автором на основі [1; 4; 6, с. 215]

страхування від нещасних випадків для роботодавців, які не дотримуються встановлених урядом країни норм та нормативів щодо забезпечення безпечних умов праці для найманих працівників.

Хоча система соціального страхування Франції вважається однією з найскладніших серед європейських країн, все ж таки вона забезпечує існування системи соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та профзахворювань у межах загальної системи соціального страхування. Розмір страхових внесків по цьому виду страхування повинен забезпечувати такий обсяг фінансових ресурсів, яких було б досить для запобігання страховим випадкам на виробництві та покриття витрат, пов'язаних із ризиком нещасних випадків на виробництві.

Розглянувши приватно-корпоративну модель соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, можемо виділити її істотні ознаки:

- 1) страхування здійснюється приватними страховими компаніями;
- 2) фінансування системи відбувається винятково за рахунок страхових внесків;
- 3) страховий бюджет по цьому виду страхування є автономним і не підпорядкований загальнонаціональному бюджету країни;
- 4) повна відповідальність працедавця за забезпечення належних умов праці.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, світовий досвід свідчить про наявність різноманітних організаційних форм соціального страхування. Розглянувши різні системи соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань зарубіжних країн, бачимо, що кожна розглянута нами країна має певний, особливий вид страхування, і на практиці немає якоїсь єдиної правильної, універсальної моделі страхування, яка б підходила усім країнам. Незважаючи на різні джерела фінансування, зазначені вище моделі соціального страхування сповідають спільні завдання: високу результативність соціального захисту, підвищення якості послуг та їх доступності широкому колу осіб. Способи організації управління цими моделями змінюються залежно від рівня участі держави – від цілковитого державного контролю та відповідальності за страхові виплати до опосередкованого нормативного регулювання суб'єктів соціального страхування. Вважаємо, що участь держави у регулюванні питань соціального страхування дає можливість мінімізувати негативні явища, які мають місце в саморегульованих системах соціального страхування. Варто зауважити, що у країнах, які розвиваються, необхідність надання

державної допомоги є більш потрібною, ніж у розвинених країнах.

У межах удосконалення української системи соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і профзахворювань з урахуванням позитивного досвіду іноземних держав необхідно узгодити правову базу функціонування фондів соціального страхування й адаптувати її до світових стандартів. Якщо говорити про майбутнє, на нашу думку, ідеальною моделлю для України може стати бюджетно- страхова система соціального страхування професійних ризиків, яка не тільки приведе до зростання сильної та здорової нації, а й сприятиме сталому розвитку ринкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевченко Л.А., Туринова Т.И. Зарубежный опыт социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [Электронный ресурс] / Л.А. Шевченко, Т.И. Туринова // Экология и охрана труда. 2006. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-sotsialnogo-strahovaniya-ot-neschastnyh-sluchaev-na-proizvodstve-i-professionalnyh-zabolevaniy>.
2. Мелехин А.И., Тоцаков О.Л. Практика страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в отдельных странах Европейского союза (Германия, Финляндия, Франция) / А.И. Мелехин, О.Л. Тоцаков // Вестник государственного социального страхования. 2013. № 10. С. 70–82.
3. Васечко Л. Система соціального страхування в закордонних країнах: корисний досвід для України / Л. Васечко // Вісник КНУТД. 2003. № 3. С. 37–43.
4. Більзан А. Моделі соціального захисту населення у світі. URL: <http://bsfa.edu.ua/files/biljzan.pdf>.
5. Clarke M. Report by the Government Actuary on: The draft Social Security Benefits Up-rating Order 2016 [Electronic resource]. Available at: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/494930/53430_GA_UpRating_Report_2016_Accessible.pdf.
6. Гупало О.Г., Жук О.Б. Порівняльний аналіз моделей соціальної політики держави / О. Гупало, О. Жук // Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.4. С. 211–218.
7. Павлова Л. Особливості практики фінансування соціального захисту в різних країнах світу / Л. Павлова // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. К., 2013. № 4(143). С. 146–250.
8. Нікілева Л.О. Порівняльна характеристика фінансових моделей соціального забезпечення та захисту населення в Україні і світі / Л. Нікілева // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 3(48). С. 76–82.
9. Шпэт Ж., Даэнне Я. Социальная защита во Франции. URL: <https://ru.ambafrance.org/2014/IMG/pdf>.

АНАЛІЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ МЕТОДІВ БЮДЖЕТУВАННЯ З МЕТОЮ РОЗРОБЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

BUDGETING FUNDAMENTALS ANALYSIS FOR THE PURPOSES OF ORGANIZATIONAL BUDGETARY POLICY DEVELOPMENT

УДК 336.142.3

Руснак А.В.

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки

Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені Адмірала Макарова

Петренко В.С.

к.е.н., доцент кафедри фінансів обліку та підприємництва

Херсонський державний університет

Карнаушенко А.С.

к.е.н., асистент кафедри економіки та фінансів

Херсонський державний аграрний університет

У статті висвітлено теоретичні питання бюджетування. Розглянуто сутність поняття, його предмет, об'єкти та функціональність бюджетної політики підприємства. Подані принципи бюджетування, їх зміст, функції, масштаби та реалізація.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, бюджетний цикл, державний бюджет, бюджет ділової одиниці, планування.

В статье освещены теоретические вопросы бюджетирования. Рассмотрены сущность понятия, его предмет, объекты и функциональность бюджетной политики предприятия. Представлены принципы

бюджетирования, их содержание, функции, масштабы и реализация.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, бюджетный цикл, государственный бюджет, бюджет деловой единицы, планирование.

The article covers the theoretical issues of budgeting. The essence of the concept, its object, objects and functionality of the budget policy of the enterprise are considered. Presented principles of budgeting their content, functions, scale and implementation.

Key words: budget, budgeting, budget cycle, national budget, the budget of a business unit, planning.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах перед підприємствами стоїть важливе завдання оптимізації економічного управління діяльністю підприємства. Бюджетування як метод управління дає змогу вирішувати завдання оперативного та стратегічного планування, координувати плани підприємства, оцінювати тенденції та формувати прогнози його розвитку. Розроблення системи бюджетів дає змогу контролювати та аналізувати показники діяльності підприємства за всіма напрямками, забезпечує відповідною кількісною інформацією процес прийняття управлінських рішень, сприяє підвищенню ефективності системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми організації бюджетування на підприємстві досліджували провідні вчені, такі як І.Є. Андрущенко, У.О. Балик, Ж.А. Белец, І.В. Горбатюк, С.О. Джерелейко, О.С. Касьян, Р.С. Квасницька, С.М. Ковтун, М.В. Колісник, В.І. Куцик, Н.М. Михайличенко, В.А. Панков, В.П. Писаренко, І.Д. П'ятничук, А.А. Сорока, П.А. Фісуненко, О.Є. Федорченко та ін.

У працях цих науковців досліджено економічну сутність та види бюджетів, охарактеризовано роль бюджетування в організації діяльності підприємства, наведено принципи бюджетування, методи та прийоми бюджетного процесу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах питання необхідності удосконалення значення бюджетування в управлінні підприємством, структуризації етапів формування бюджетної системи є недостатньо висвітленими для ефективного вирішення завдань оптимізації економічного управління діяльністю підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз фундаментальних методів бюджетування для обґрунтування напрямів розроблення ефективної організаційної бюджетної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний економічний клімат створює таке бізнес середовище, яке вимагає прийняття нових підходів до управління операціями бізнес-процесу на всіх етапах циклу управління. Як у теорії, так і на практиці існують різні методи та інструменти управління, що виникли в XIX столітті, розвивалися і вдосконалюються до теперішнього часу. Ця ситуація однаково справедливо і для бюджетування у різних галузях економічної діяльності.

У наукових роботах вчені не дають однозначних трактувань таких понять як «бюджет», «бюджетування», «управління бюджетом», «бюджетний цикл» та ін. У результаті аналізу академічної літератури було встановлено, що деякі автори розглядають бюджет щодо розподілу ресурсів на національному рівні, інші – на доходи та витрати господарської одиниці [1]. Тим самим одна категорія дослідників визначає бюджет як детальний фінансовий план [2, ст. 53], інша їх категорія – як кількісне представлення бізнес-плану як ряду фізичних та фінансових показників за певний бюджетний період. Крім того, ряд учених описує бюджет не лише за плановими цілями, а й – до фактичних показників ефективності [3, ст. 180].

Загалом, кожен автор висловлює свою точку зору, забезпечуючи тим самим повний опис поняття «бюджет» за рахунок додавання нових об'єктів бюджетування і шляхом приведення його відповідно до цілей, які будуть досягнуті.

Передбачається, що поняття «бюджет» базується на таких припущеннях:

- терміни «державний бюджет» та «бюджет ділової одиниці» не є синонімами;
- державний бюджет розробляється з точки зору доходів та видатків у грошовій формі;
- загалом, бюджет є нормативно-правовим актом, з одного боку, та системою економічних відносин, що розвиваються у зв'язку з забезпеченням, розподілом та використанням ресурсів, з іншого боку;
- бюджет бізнес-підрозділу розглядається як запланований документ, який стає основою для надання та розподілу матеріальних, людських, фінансових та інших ресурсів відповідно до цілей, які мають бути досягнуті у встановлені терміни;
- бюджет бізнес-одиниці – це сума ресурсів, виділених для конкретного використання під контролем департаменту організації [4, с. 158].

Так, бюджет бізнес-підрозділу є детальним планом своєї діяльності в цілому і одночасно представляє окремі сфери, що викликають занепокоєння, який здійснюється у фізичному та грошовому вираженні і спрямований на досягнення певних цілей у визначеному проміжку часу.

У наукових трактатах концепція бюджетування описується за допомогою таких термінів, як «технологія», «процес», «інструмент», «процедура», «техніка», «система», «системний елемент», «інститут» тощо.

У результаті критичного аналізу можна зробити наступний висновок стосовно розглянутих підходів. Більшість авторів та фахівців трактують бюджетування як техніку управління, що означає різні значення цього поняття.

Підхід С.М. Ковтун заснований на застосуванні багатопланового підходу до бюджетування, що включає фінансове планування, облік та контроль [5, с. 86]. Недоліком цього методу є запропонований перелік об'єктів бюджетування, обмежений доходами та витратами, що недостатньо для цілей прийняття управлінських рішень.

І.Є. Андрущенко зосереджує увагу на бізнес-процесах при визначенні бюджету як технології управління. Позиція автора полягає в тому, що технологія складання бюджету передбачає збір інформації про бізнес-процеси, яка необхідна для управління бізнес-процесами [6].

Перегляд бюджету як технології, В.І. Куцик надає значну експлікацію, підкреслюючи співвідношення між організаційним бюджетуванням та стратегічним плануванням [7, с. 252].

Автори, що визначають бюджетування як процес у широкому сенсі, зменшують його значення поділом на етапи планування, ратифікації, корекції, затвердження, виконання та контролю. У вузькому сенсі бюджетування трактується лише як процес підготовки та затвердження бюджету. Вважаючи,

що формування бюджету має розглядатися як процес його підготовки для діяльності компанії та її підрозділів за умови поточних цілей і стратегічних цілей, а також контролю за розподілом бюджету з метою вжиття коригуючих заходів щодо відхилень від бюджетних показників ефективності.

Р.С. Квасницька, стверджує, що підходи до бюджетування як технології та процесу не є альтернативними або взаємовиключними, оскільки кінцева мета технології передбачає розбиття процесу досягнення певного результату на складові елементи [8, с. 106].

Розбіжність наукових поглядів на концепцію бюджетування впливає з того, що ця економічна категорія:

- використовується фахівцями у різних сферах, таких як планування, управлінський облік, фінансовий менеджмент, контроль та ін.
- застосовується в різних країнах та призводить до неправильного тлумачення цієї ідеї при перекладі;
- швидко і вчасно розвивається.

Організаційне бюджетування характеризується відповідними цілями, які представлені в економічній літературі з різних точок зору. Деякі дослідники прирівнюють бюджетні цілі до організаційних, інші прирівнюють їх до функцій бюджетування [9, с. 214]. Припустимо, що цілі бюджетування повинні розглядатися разом із змістом цієї економічної концепції. Наприклад, якщо бюджетування розглядається як складова частина управлінського обліку, його основною метою є надання керівникам відповідної інформації для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях бюджетного циклу.

Тематика бюджетування характеризується його об'єктами, пов'язаними з діяльністю компанії в цілому та її секторів. Предметна сфера може охоплювати як загальний діапазон активів, так і бізнес-процеси протягом всього циклу управління операціями; і окремі процеси, операційні групи, активи, зобов'язання, надходження, витрати, підрозділи або продукти в залежності від бюджетних цілей і завдань, що підлягають виконанню.

У науковій літературі предмет бюджетування в бізнес-одиниці розглядається як:

- місія компанії;
- бізнес-ризик;
- прогнозні та фактичні показники ефективності фінансової та операційної діяльності компанії, включаючи відхилення цільових показників від фактичних досягнень [10, с. 229].

Бюджетування тісно пов'язане з ідеєю управління бюджетом, яка розглядається як система оперативного управління центрами відповідальності на основі бюджетних цілей для досягнення стратегічних цілей та ефективного використання ресурсів компанії, що є складовою частиною бюджетування.

На сьогодні функціональність бюджетування у великій компанії розширюється та включає:

- фінансову обґрунтованість управлінських рішень на всіх рівнях ієрархії;
- ефективність використання наявних ресурсів, активів та наглядових зобов'язань на всіх рівнях управління;
- забезпечення оцінки привабливості окремих сфер господарського управління;
- визначення напрямів інвестиційної політики;
- обґрунтування альтернатив організаційної структури;
- посилення фінансової дисципліни та його сумісність з мотивацією організаційного персоналу [11, с. 112].

Бюджетування нерозривно пов'язане з плануванням. На підставі прогнозованих результатів планується реалізація та розробляється оперативний план. Планування передбачає визначення та оцінку фінансових та нефінансових цілей розвитку бізнесу, визначаючи ефективні шляхи їх досягнення в певні часові рамки. Планування розташовується у двох самостійних бізнес-вимірах:

- організаційний аспект, який передбачає підбір персоналу для підготовки планів, періодичність їх підготовки, час передачі інформації та склад його користувачів, система перегляду плану;
- змістовий параметр, який встановлює алгоритми планування, джерела отримання первинних даних й визначає економічне обґрунтування, первинні дані, результат тощо.

Залежно від змісту планів, розроблених для різних часових горизонтів, розрізняють три категорії планування: стратегічні, тактичні та оперативні.

Стратегічне планування орієнтоване на довгострокову перспективу і пов'язане з встановленням цілей, визначенням бізнесу та ринку, масштабів, націленням на клієнтів, вибором партнерів та ін. Тактичне планування, виконане в середньостроковій перспективі, включає в себе прийняття підходів до реалізації стратегії та необхідні ресурси. Короткострокове планування спрямоване на поточні операції, його основна мета полягає у визначенні показників тактичного плану з метою щоденного систематичного та покрокового виконання операцій підприємства, включаючи всі підрозділи. Визначені періоди часу, пов'язані з стратегічним, тактичним та операційним плануванням, залежать від характеристик продуктивності та масштабу компанії і можуть суттєво відрізнятися.

У сфері бюджетування плануються доходи, витрати, рух грошових коштів та інші фінансові й нефінансові показники, які дозволяють досягти цілей компанії. Є.О. Федорченко зазначає, що різниця між поняттями «бюджетування» та «планування» полягає в тому, що формування бюджету є основою для будь-якої запланованої діяльності, вона забезпечує структурування та деталізацію

інформації про об'єкт, призначений для бізнес-планування в рамках конкретних кошторисних витрат. Одночасно бюджетування орієнтоване на актуалізацію його високого аналітичного функціонального потенціалу [12, с. 38].

На етапі використання бюджету в системі управлінського обліку виконується фактична інформація, яка забезпечує реалізацію принципу зворотного зв'язку. Бюджети реалізуються центрами відповідальності, що призводить до необхідності запровадження системи внутрішнього контролю для моніторингу результатів їх роботи.

Принципи знаходяться в основі правил бюджетування та всіх його складових, включаючи методологію, організацію планування та контроль за виконанням бюджету.

У табл. 1 представлені принципи бюджетування та їх зміст, застосування яких забезпечує планування бюджету та його реалізацію бізнес-підрозділом.

Зміст таблиці свідчить про різноманітність принципів бюджетування, оскільки методологія складання бюджету ґрунтується на взаємозв'язку з науковими аспектами економічних методів, а також поняттями в різних наукових дисциплінах у системі знань.

На практиці бюджетування виконує ряд функцій, які різні автори описали в економічній літературі в контексті їх тлумачень та висновків. У цілому, відсутній загальний підхід до складу та змісту цих функцій; така ситуація зумовлена різноманітними тлумаченнями поняття «бюджетування», його численними цілями та завданнями, багатогранним предметом та об'єктами.

Виділяють наступні функції бюджетування:

1. Бюджет – інструмент, який використовується для планування операцій. План містить цілі компанії, встановлені на певний період часу, тоді як бюджети допомагають визначити шляхи досягнення цих цілей, іншими словами, використання ресурсів з урахуванням наявних та прогнозованих можливостей та ефективності.

2. Бюджети виконують функцію координації, яка включає в себе забезпечення взаємозв'язків між різними видами діяльності та різними організаціями, а також вирівнювання інтересів між окремими працівниками та групами співробітників всередині компанії.

3. Функція мотивації, спрямована на вищі керівні посади на всіх рівнях та звичайний персонал, для досягнення цілей центрів фінансової відповідальності та підприємства, передбачає розробку системи стимулювання, що включає фінансові стимули як один із складових елементів. Система фінансових стимулів реалізується на основі аналізу показників ефективності, баз даних, коефіцієнтів бонусу, методології їх розрахунку та інших умов – для кожного центру відповідальності.

Принципи бюджетування

Принципи бюджетування	Зміст принципів
Взаємозв'язок між стратегічними, поточними планами та бюджетами	Послідовність серед стратегічних і тактичних цілей компанії та показників бюджету, затверджених на певний бюджетний період
Грошові та кількісні показники	Бюджетні показники виражаються у фізичних та монетарних заходах. Проте план, окрім бюджетних кількісних значень, зазвичай включає перелік конкретних дій для досягнення цих цілей
Визначення в часі	Бюджет розробляється та приймається на певний бюджетний період, який має часові рамки
Бюджетна частота	Бюджетний період має певну тривалість. Бюджети компанії готуються щороку з розбивкою на мінімальні бюджетні періоди
Гнучкість	Пристосування до змін внутрішніх та зовнішніх умов
Централізація	Процес підготовки бюджету може виконуватися «зверху вниз» та «знизу вгору». Перший варіант передбачає підготовку бюджетів спеціалізованою службою та її рекомендацій організаціям департаментів для дій; другий варіант – участь організаційних відділів у підготовці бюджету. Однак, врешті-решт, затвердження бюджетних показників здійснюється вищими керівниками компанії
Систематичний підхід	Бюджетні показники для окремих підрозділів та сегментів приймаються за рахунок максимізації кінцевих результатів на підприємстві в цілому, а не для підвищення ефективності окремих сегментів
Релевантність інформації	Специфікація показників у певній формі бюджету та відхилення в рахунках і записях, виявлених на етапі моніторингу виконання бюджету, залежать від релевантності інформації для прийняття управлінських рішень
Перспективи	Попередній опис фінансових цілей підприємства та його підрозділів у формі завдань відповідно до визначених норм. Бюджети включають показники, які мають прогнозовані значення та характеризують майбутні види діяльності підприємства в цілому і його сегментів зокрема
Складність	При підготовці бюджетів необхідно враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. Зовнішні чинники охоплюють конкуренцію, соціальне життя, науково-технічний прогрес, макро- та мікроекономічну ситуацію, політичний клімат; внутрішні – виробництво, організація, людські ресурси, дослідження та розробки
Координація	Процес підготовки та затвердження бюджету передбачає узгодження інтересів між підприємством, його підрозділами та працівниками
Безперервність	Порядок складання бюджету передбачає перегляд попередніх прогнозів на бюджетний період до закінчення поточного періоду на основі оперативного контролю та аналізу поточного використання бюджету з урахуванням зміни зовнішніх чинників
Багатомірність	Процес бюджетування досліджує різні сценарії розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища за допомогою системи гнучких бюджетів
Конфіденційність	Дотримання правил комерційної конфіденційності стосовно інформації про організацію бюджетування
Стандартизація	З метою регулювання, прозорості та послідовності, необхідно стандартизувати бюджетні форми, процедури та правила бюджетування для управління підприємством та його підрозділами
Індикатор реальності	При підготовці бюджетів показники бюджету не повинні переоцінюватися або недооцінюватися
Аналітичність	Показники, які можна знайти у звітах, повинні бути представлені у зручному вигляді, не вимагаючи додаткової аналітичної обробки або зворотних синтетичних процедур
Сумісність	Показники бюджету та результати звіту повинні відповідати цілям моніторингу та аналізу виконання бюджету
Особиста відповідальність	Одним з основних організаційних аспектів бюджетування є розробка фінансової структури, інтегрованої в центри фінансової відповідальності, з метою розподілу відповідальності окремих керівників вищої ланки для здійснення контрольованих показників бюджету
Наявність якісних критеріїв	Необхідно визначити показники, які характеризують якість використання бюджету з метою оцінки ефективності в центрах фінансової відповідальності та розробки схеми стимулювання
Прозорість	Доступність і наявність бюджетної інформації, оцінки реальних можливостей для здійснення контролю за її виконанням
Ефективність	Витрати на виконання бюджетного процесу не повинні перевищувати економічних вигод від бюджету як інструменту планування та контролю

Джерело: власна розробка автора

4. Бюджет – це засіб контролю та організаційного аналізу діяльності підприємства. Виконання цієї функції включає в себе:

- складання внутрішніх рахунків і звітів;
- порівняння фактичних та бюджетних показників;
- аналіз чинників, які можуть вплинути на досягнутий результат;
- узгодження бюджетних показників з організаційними цілями.

5. Функція аудиту дозволяє визначити проблемні області, які потребують першочергової уваги, для виявлення нових можливостей, які не були описані на стадії підготовки бюджету, для виправлення показників бюджету, якщо початковий бюджет певною мірою є нереалістичним.

6. Центри фінансової відповідальності розробляють критерії оцінки та оцінки управління, які потім включаються до бюджетів. Оцінка виконання бюджету здійснюється центрами фінансової відповідальності на основі аналізу показників, що передбачає виявлення причин розбіжностей між фактичними та бюджетними значеннями.

7. Комунікативна функція бюджетів передбачає поширення інформації серед працівників через інформаційні бюджети про виробничі та фінансові аспекти діяльності компанії. Передача інформації здійснюється від керівників нижчого рівня до керівників працівників та навпаки.

8. Бюджети виступають в якості навчальної допомоги для керівників.

Менеджери, які беруть участь у підготовці та узгодженні бюджету, детально вивчають діяльність своєї ділянки, контролюють та порівнюють відносини між показниками власного центру відповідальності та іншими центрами.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку, вивчення думок, висловлених дослідниками та спеціалістами, які досліджують сутність бюджетів та визначають правила і функції бюджетування на рівні бізнес-підрозділу, засвідчує, що в сучасних умовах бюджетування виконується на всіх етапах циклу управління. Останнє представляє собою загальну суму та послідовність повторюваних процесів: прогнозування, планування, виконання, аудит, аналіз та регулювання, це передбачає управлінські дії, спрямовані на вирішення управлінських завдань та досягнення організаційних цілей. Тому, бюджет – це добре сформована концепція. Яка в сучасному економічному середовищі вимагає розробки нових підходів для організаційного управління в залежності від внутрішнього організаційного клімату в бізнес-одиниці та його цілей і завдань, які необхідно виконати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белец Ж.А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад / Ж.А. Белец // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_21.
2. Писаренко В.П. Впровадження партисипативного бюджету / В.П. Писаренко // Фінанси України. 2016. № 7. С. 51–54.
3. Фісуненко П.А. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством / П.А. Фісуненко, А.А. Сорока // Молодий вчений. 2016. 5(32). С. 178–181.
4. Давидович І.Є. Бюджетування як інструмент оперативного контролінгу / І.Є. Давидович // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 2004. № 4. С. 156–162.
5. Ковтун С.М. Бюджетування на сучасному підприємстві, або Як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. Х. : Фактор, 2005. 340 с.
6. Андрущенко І.Є., Касьян О.С. Бюджетування, як технологія стратегічного фінансового управління / І.Є. Андрущенко, О.С. Касьян // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». № 12. 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3611>.
7. Куцик В.І. Технологія бюджетування як інструмент управління підприємством / В.І. Куцик, І.В. Горбатюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2011. Вип. 21.5. С. 248–253.
8. Квасницька Р.С. Теоретичні аспекти та принципи ефективного бюджетування на підприємствах [Текст] / Р.С. Квасницька, С.О. Джерелейко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2009. № 3. Т. 1. С. 105–110.
9. Макарук Ф.Ф. Бюджетування у системі контролю діяльності підприємства: теоретичний аспект / Ф.Ф. Макарук // Проблеми теорії і методології бухгалтерського обліку. Міжнародний збірник наукових праць / [ред. кол.: Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, Н.М. Малюга та ін]. Житомир: ЖДТУ, 2010. № 3(18). С. 212–217.
10. П'ятничук І.Д. Систематизація підходів до визначення принципів і методів бюджетування / І.Д. Пятничук // Науковоінформаційний вісник ЕКОНОМІКА. 2015. № 12. С. 228–236. URL: <http://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/34-12-15.pdf>
11. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансовогосподарської діяльності підприємства: навч. посіб. / В.А. Панков, С.Я. Єлєцьких, Н.М. Михайличенко. К.: Центр навч. літ., 2007. 112 с.
12. Федорченко О.Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економіка та держава. № 11. 2015. С. 37–39.

ТІНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ:
ВАРТІСНИЙ АСПЕКТ¹

ILLCIT FINANCIAL FLOWS OF ECONOMIC SUBJECTS: VALUE ASPECT

У статті досліджено тенденції та обсяги тінювого виведення капіталу. Досліджено основні напрями його впливу на рівень фінансово-економічного розвитку країни. На основі аналізу тенденцій зміни рівня ВВП та тінізації економіки доведено наявність оберненого зв'язку між аналізованими показниками. Обґрунтовано доцільність дослідження впливу тінізації фінансових потоків на показники вартості суб'єктів підприємницької діяльності як таких, які займають найбільшу питому вагу в структурі тінювих операцій України. Доведено, що на сучасному етапі ключовим вектором фінансового управління підприємств є вартісно-орієнтована концепція (Value based management – VBM) до управління. Вартісну оцінку економічних суб'єктів запропоновано здійснювати на основі балансового методу в розрізі VBM-підходу шляхом розрахунку EVA (economic value added) показника. Проаналізовано канали та напрями впливу тінювих операцій на рівень вартості підприємств. Визначені найбільш поширені способи незаконного виведення капіталу економічними суб'єктами.

Ключові слова: тінізація фінансових потоків, фінансово-економічний розвиток, вартісно-орієнтоване управління, детинізація економіки, збиток підприємства.

В статье исследованы тенденции и объемы теневых выведения капитала. Исследованы основные направления его влияния на уровень финансово-экономического развития страны. На основе анализа тенденций изменения уровня ВВП и тенизации экономики доказано наличие обратной связи между рассматриваемыми показателями. Обоснована целесообразность исследования влияния тенизации финансовых потоков на показатели стоимости субъектов предпринимательской деятельности, как таких, которые занимают наибольший удельный вес в структуре теневых операций Украины. Доказано, что на современ-

ном этапе ключевым вектором финансового управления предприятий выступает стоимостно-ориентированная концепция (Value based management – VBM) к управлению. Стоимостную оценку экономических субъектов предложено осуществлять на основании балансового метода в разрезе VBM-подхода путем расчета EVA (economic value added) показателя. Проанализированы каналы и направления влияния теневых операций на уровень стоимости предприятий. Определены наиболее распространенные способы незаконного выведения капитала экономическими субъектами.

Ключевые слова: тенизация финансовых потоков, экономическое развитие, стоимостно-ориентированное управление, детенизация экономики, убыток предприятия.

The paper investigates trends and volumes of shadow capital extraction. The main directions of its influence on the level of financial and economic development of the country are investigated. On the basis of the analysis of trends in the level of GDP and the shadowing of the economy, the existence of an inverse relationship between the analyzed indicators has been proved. The practicality of studying the effect of shadow financial flows on the indicators of the value of business entities, as those that occupy the largest share in the structure of shadow operations of Ukraine, is grounded. These days it is proved that the key vector of financial management of enterprises is the value-based management (VBM). The value estimation of economic subjects on the basis of balance method by calculation of EVA (economic value added) index is offered to carry out. The channels and directions of influence of shadow operations on the level of enterprise value are analyzed. The most widespread methods of illegal extraction of capital by economic entities are determined.

Key words: illicit financial flows, economic development, value-based management, shadowing of the economy, damage to the enterprise.

УДК 330.101.54

Гуменна Ю.Г.к.е.н., старший викладач кафедри
фінансів і підприємництва
Сумський державний університет**Тютюнник І.В.**к.е.н., старший викладач кафедри
фінансів і підприємництва
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Питання реалізації антикорупційних заходів, спрямованих на протидію тінізації фінансових потоків та подальшу їх легалізацію суб'єктами економічної системи, значно актуалізуються в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, оскільки є одними із головних напрямів Національної антикорупційної стратегії України [12], відповідають пріоритетам Директив Європейського Економічного Союзу «Про запобігання використанню фінансової системи для цілей відмивання грошей» [1] тощо. З іншого боку, запорукою стабільного функціонування фінансової системи країни є розроблення

та впровадження ефективної системи фінансового управління економічних суб'єктів, що реалізується, зокрема, у вигляді механізмів та комплексу заходів, спрямованих на зростання вартості економічних суб'єктів, забезпечення їхньої стабільної роботи у стратегічній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми впливу тінізації фінансових потоків на фінансово-економічний розвиток країни на макро- та мікроекономічному рівні присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та іноземних учених. Негативний вплив тінювих фінансових потоків на показники функціонування різних економічних суб'єктів досліджували Н. Лайоза, Ф. Шнайдер, В. Танзі, М. Бачетта, та інші. Г. Енсте, Д. Бхаттачар'я, А. Сінгх, С. Джайн-Чандра і А. Мохоманд, Р. Місаті, І. Радулеску, С. Попеску та

¹ Виконано в межах науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тінювим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні»

М. Матей обґрунтували позитивний вплив тіньових операцій на рівень економічного зростання країни та окремих її суб'єктів. Особливості вартісно-орієнтованого управління розглядалися в роботах Т. Коупленда, Т. Коллера, Н. Шевчука, І. Івашковської, Д. Волкова та інших. Питанням аналізу тіньової бухгалтерії присвячені роботи Ю. Гладішева, Г. Густова, А. Ларьківа, Т. Кривенка та інших.

Проведений аналіз наукових напрацювань дав змогу дійти висновку про фрагментарність та абстрактність наявного наукового доробку в цьому питанні. Більшість вчених досліджують питання впливу тінізації на економічні показники розвитку країни, не приділяючи уваги аналізу її впливу на вартісні показники функціонування окремих суб'єктів економічної системи. В цих умовах значно актуалізуються питання розроблення оригінального, адаптованого до умов розвитку України механізму запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, спрямованого на пожевлення економічного клімату окремих суб'єктів та зростання їх вартості.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основних векторів впливу тіньового сектору економіки на ключові показники фінансово-економічного розвитку країни, що крізь призму мікрорівня дадуть змогу визначити взаємозв'язок між обсягами тіньових фінансових потоків та результативними показниками функціонування суб'єктів економічної діяльності, зокрема індикаторами вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, є викликом для фінансової та економічної стійкості багатьох країн, оскільки стабільна діяльність фінансової системи неможлива за відсутності дієвих механізмів і заходів зі стримування та протидії відмиванню нелегальних доходів на рівні різних суб'єктів національної економіки та фінансових інституцій.

За останні роки в Україні внаслідок глибокої економічної та політичної кризи значно збільшилися кількість та обсяг застосовуваних схем незаконного виведення капіталу, підвищився рівень економічної злочинності, зросли обсяги незаконних фінансових потоків.

На думку експертів Глобальної фінансової доброчесності, незаконні фінансові потоки – це незаконно зароблений, переведений або використаний капітал, який включає всі невраховані приватні фінансові потоки, котрі приводять до накопичення іноземних активів резидентами та порушують чинну нормативну базу і межі контролю над капіталом [2]. За даними американської організації Глобальної фінансової доброчесності (рисунк 1), в Україні наявні значні обсяги незаконних фінансових потоків порівняно з іншими країнами світу.

Найгірша ситуація простежується за період 2006–2008 рр., за який середній обсяг тіньових

потоків перевищує 30 млн. дол. США. Причиною цього може бути той факт, що саме цей період визнано епіцентром впливу світової фінансової кризи для України, що супроводжувалося послабленням контролю з боку держави та підвищенням ризикованості підприємницьких операцій між контрагентами. Наявність значних обсягів незаконних фінансових потоків супроводжується одночасним погіршенням результуючого показника соціально-економічної діяльності країни – ВВП.

Натепер Україна має один із найнижчих рівнів зростання ВВП за період 2010–2017 рр. Ця ситуація зумовлена негативним впливом значної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища – низьким рівнем інвестиційної привабливості країни, високим показником трудової міграції, інфляційних процесів, корупції, нестабільністю курсу валют тощо. Досить значний вплив на рівень соціально-економічного розвитку має і показник тінізації доходів, котрий суттєво зріс за останні декілька років. Так, згідно з дослідженнями Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (АССА), Україна за рівнем тінізації економіки займає 3 місце серед 28 країн світу після Азербайджану (67,04% від ВВП) та Нігерії (48,37% від ВВП). Обсяг тінізації в Україні в 2016 р. оцінюється в 1,095 трлн. грн. (більше 40% від ВВП), тоді як у розвинених країнах цей рівень не перевищує і 15% (США – 7,78%, Японія – 10,08%, Китай – 10,15%) [14].

За розрахунками Міністерства економічного розвитку України, у 2013 р. рівень тіньової економіки становив 36% від обсягу офіційного ВВП, а у 2014 р. – зріс до 43%. За міжнародними розрахунками, Україна на кінець першої декади ХХІ століття за показником незаконного виведення коштів за кордон входила до 15 найбільш тінізованих країн світу, значення якого на 17% перевищувало середньосвітовий рівень [7].

Аналіз динаміки зміни ВВП та тінізації економіки (рисунк 2) свідчить про наявність оберненої кореляції між ними та дає змогу дійти висновку про значний рівень впливу тіньових фінансових потоків на рівень ВВП. Так, кошти, які виводяться за кордон, не спрямовуються на розвиток виробництва, підтримку наукового та кадрового потенціалу, проведення наукових розробок, реалізацію інвестиційних проектів тощо, тим самим суттєво гальмуючи темпи росту економіки загалом.

Реалізація операцій із тіньового виведення коштів за кордон негативно позначається на всіх сферах розвитку країни, що приводить до підвищення рівня корупції, зниження інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів економічної діяльності, зменшення кількості малих та середніх підприємств.

На основі аналізу основних напрямів функціонування тіньової економіки України було визна-

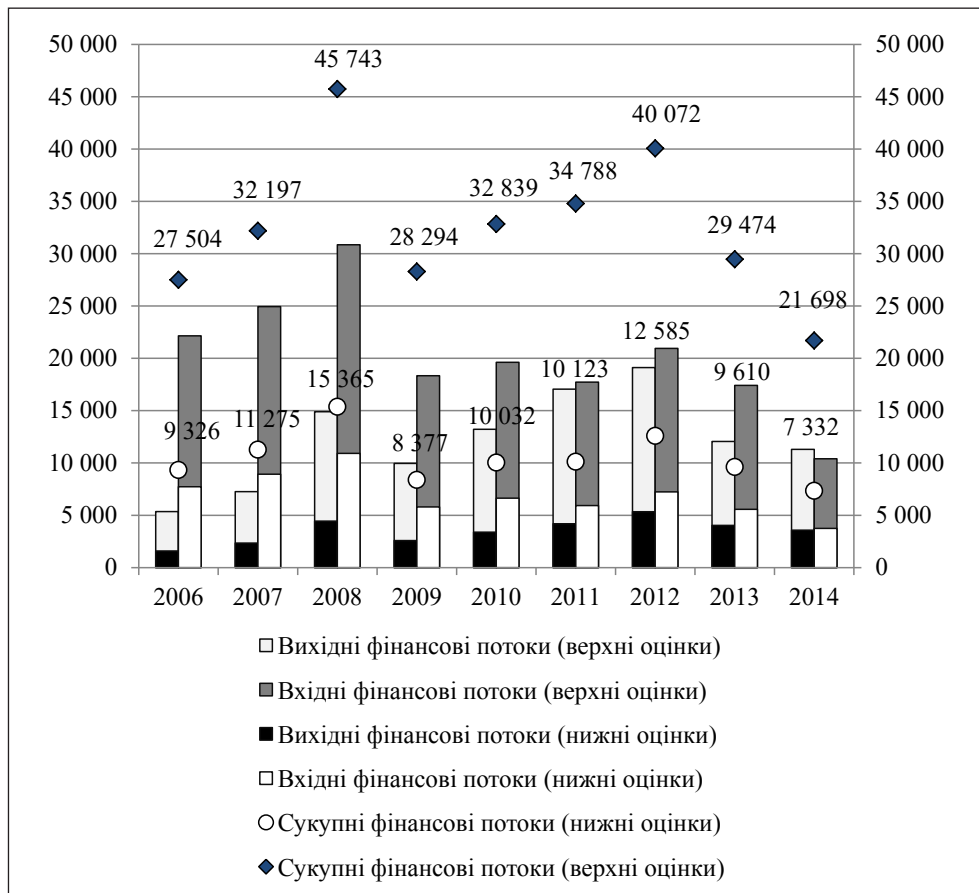


Рис. 1. Незаконні фінансові потоки України за період 2006–2014 рр., млн. дол. США

Джерело: побудовано за даними [2]

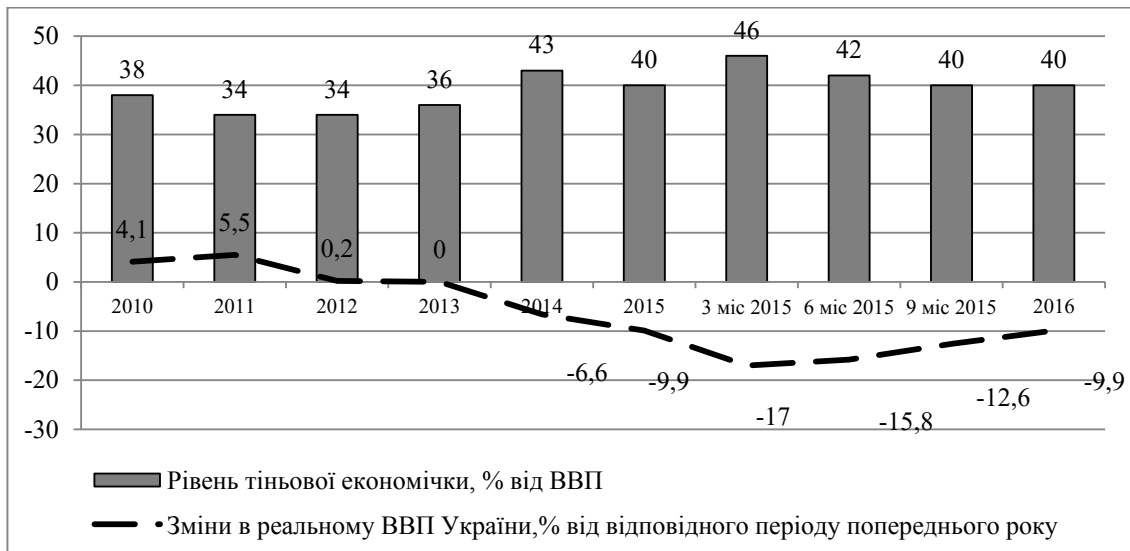


Рис. 2. Динаміка зміни ВВП та тіньової економіки в Україні за 2010–2016 рр. [3]

чено структуру тіньових операцій в країні за основними економічними суб'єктами (рисунки 3).

Таким чином, можна дійти висновку про значну роль підприємницького сектору в процесах тіньового виведення капіталу та необхідність більш

детального дослідження їхньої діяльності в контексті приховування доходів. Забезпечення високих показників діяльності підприємств передбачає формування та впровадження ефективної системи фінансового менеджменту економічних суб'єктів.

Так, на сучасному етапі ключовим вектором фінансового управління підприємств виступає VBM-підхід до управління [5; 4; 10; 11; 13]. Порівняно з традиційними підходами до здійснення фінансового управління вартісна концепція має низку переваг:

- слугує інструментом для формування та оцінки управлінських рішень у стратегічній перспективі, зокрема дає можливість упровадження механізмів довгострокової винагороди працівників всіх рівнів правління;
- враховує вартість джерел фінансування діяльності підприємств (характеризує рівень фінансового ризику);
- враховує додаткові альтернативи реінвестування, зокрема надає інформацію про інвестиційні ризики за різних варіантів вкладання інвестиційних ресурсів;
- дає можливість оцінити інвестиційну привабливість, платоспроможність економічного суб'єкта [5; 6; 8; 11; 15].

Функціонування підприємства на основі VBM-підходу до управління передбачає використання в практиці вітчизняних підприємств балансового методу розрахунку вартості на основі калькуляції показника EVA (обґрунтовано на основі проведено нами аналізу в роботі [16, с. 83–84]).

Взяття до уваги сильних сторін методу EVA характеризує цей

показник як ключовий інструмент реалізації фінансового менеджменту на підприємстві в стратегічній перспективі.

Проаналізуємо основні канали та напрями впливу тіньових операцій на функціонування вартісної концепції підприємства, зокрема в розрізі використання показника EVA. Так, розрахунок EVA передбачає використання таких індикаторів вартості, як обсяг власного і залученого капіталів та чистий прибуток, що покладені в основу визначення рентабельності капіталу, частки джерел фінансування та їх вартості, що дають змогу визначити середньозважену вартість капіталу, та безпосередньо обсягу інвестованого капіталу.

Загалом в Україні сьогодні напрацьована значна кількість каналів тінізації вхідних фінансових

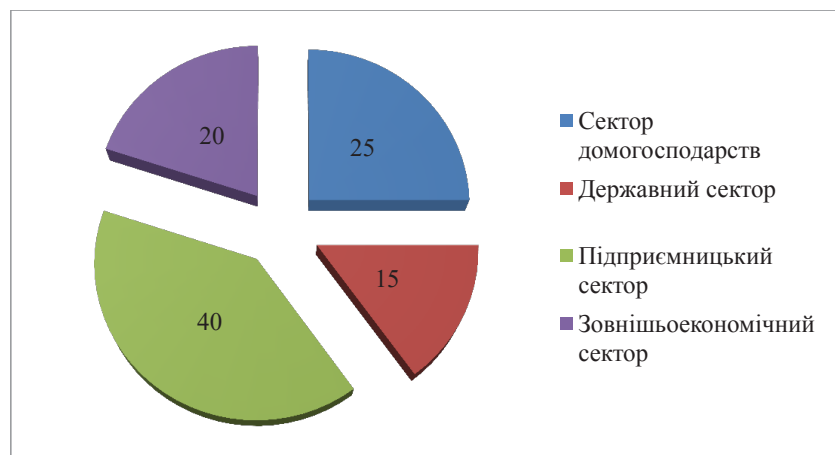


Рис. 3. Структура тіньової економіки України за макроекономічними суб'єктами [9]

Таблиця 1

Частка підприємств, що одержали збиток в Україні за 2010–2017 рр.

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Усього	27,5	27,0	26,7	34,5	35,0	37,0	36,5	42,7
сільське, лісове та рибне господарство	13,9	12,3	11,6	15,9	20,2	21,8	17,1	30,8
промисловість	28,8	27,7	27,4	37,6	37,7	39,3	39,2	43,0
будівництво	29,1	29,7	29,2	38,1	38,6	40,1	41,2	46,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	25,2	24,7	24,3	34,4	34,1	36,0	35,4	39,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	29,0	29,0	29,5	38,4	37,9	39,9	38,6	47,2
тимчасове розміщування й організація харчування	30,6	28,7	28,4	41,5	41,6	42,6	40,7	43,6
інформація та телекомунікації	32,3	31,9	29,6	36,5	37,9	38,6	40,9	43,1
фінансова та страхова діяльність	37,3	37,8	37,5	39,6	41,5	41,8	42,8	43,2
операції з нерухомим майном	38,8	40,4	39,9	44,7	43,2	45,7	46,9	51,2
професійна, наукова та технічна діяльність	32,0	32,1	31,0	37,6	37,6	39,4	38,7	44,0
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	32,0	30,9	31,3	38,3	36,8	41,3	40,4	45,9
Освіта	35,4	33,5	29,3	34,5	31,2	32,9	33,3	37,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	35,7	31,2	31,1	36,7	36,8	38,8	40,5	41,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	39,7	38,9	37,7	45,4	43,7	47,5	45,9	50,7
надання інших видів послуг	31,9	28,0	28,1	35,4	33,1	37,7	35,2	39,3

потоків економічними суб'єктами, найбільш поширеними з яких є:

- ведення подвійної бухгалтерії;
- допущення бухгалтерських помилок;
- заниження прибутку;
- приховування частини активів.

Так, якщо раніше ведення тіньової бухгалтерії передбачало врахування лише заробітної плати, що сплачується працівникам у неофіційному порядку та, відповідно, не підлягає оподаткуванню, то сьогодні це не лише готівкові кошти, а й вся сума активів та пасивів, що не висвітлюється у фінансовій документації офіційно. Крім того, не зменшуючи вагомості об'єктивних факторів, що приводять до виникнення збитку, необхідно враховувати і той факт, що одним із методів тінізації доходів є навмисне заниження прибутку економічними суб'єктами або збільшення витратного складника їхньої діяльності з метою зниження обсягу податкових зобов'язань та виведення цих коштів за кордон. Аналіз динаміки зміни частки збиткових підприємств в Україні (таблиця 1) свідчить про досить високий показник збитковості в більшості галузей економіки.

Однак варто зазначити, що досить часто і самі операції з незаконного виведення капіталу приводять як до втрати значної частини прибутку суб'єктами економічних систем, так і до можливого банкрутства.

Висновки з проведеного дослідження. Зазначені вище форми прояву тінізації фінансових потоків, що мають місце під час складання бухгалтерської та фінансової звітності, показники яких покладені в основу розрахунку EVA-індикатора, формують передумови до здійснення викривлених бухгалтерських оцінок. А це в свою чергу приводить до констатації факту викривлення вихідних даних для визначення величини вартості суб'єкта господарювання, формує передумови до зниження ефективності та дієвості механізмів реалізації фінансового управління підприємствами, з одного боку, та недоотримання обсягів ВВП в повному обсязі – з іншого. Своєчасне вирішення першої проблеми, пов'язаної з якісним управлінням підприємств, передбачає поступове нівелювання проблем із акумулюванням ВВП економіки країни. Це сприятиме покращенню показників фінансово-економічного розвитку країни, формуватиме підґрунтя до її нормального функціонування на стабілізаційній основі у стратегічній перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Directive of the European Parliament and of the Council on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Regulation. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015L0849&from=ENRegulation>

2. Illicit Financial Flows Reports / Global Financial Integrity official web-site. – Access mode: <http://www.gfintegrity.org/reports/>.

3. National risk assessment report on preventing and countering legalization (laundering) of proceeds of crime and financing of terrorism. Kyiv, Ukraine. 2016. URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2017/20170113/nra.pdf

4. Shyshova I.G. Ways of value accumulation for domestic machine-building enterprises in the context of environmentally oriented development / I.G. Shyshova, I.V. Karpenko, Y. M. Shkodkina // Економічний аналіз : зб. наук. праць. 2015. Том 20. С. 106–113.

5. Value-Based Management в українських реаліях: чи варто вітчизняним компаніям добре вартувати? URL: http://www.bankchart.com.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/value_based_management_v_ukrayinskih_realiiyah_chi_varto_vitchiznyanim_kompaniyam_dobre_vartuvati

6. Волков Д.Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки / Д.Л. Волков // Российский журнал менеджмента. 2005. Т.3. № 4. С. 67–76.

7. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансуванню тероризму. URL: www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161013/zvit.pdf

8. Ивашковская И.В. Управление стоимостью компании: вызов российскому менеджменту / И.В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. 2004. № 4. Т.2. С. 113–132.

9. Кісь С.Я. Формування тіньового сектора економіки України макроекономічними суб'єктами / С.Я. Кісь, Г.Р. Кісь, Голяк М.І. // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 6. Ч. 1. С. 210–215.

10. Костель М.В. Вартісно-орієнтоване управління підприємствами в умовах екологоорієнтованого розвитку на основі методу вартісних розривів / М.В. Костель, Ю.Г. Шишова // Проблеми економіки. 2013. № 4. С. 292–298.

11. Кузьмін О. Нова парадигма побудови системи менеджменту / О. Кузьмін, Н. Петришин, Н. Сиротинська // Науковий вісник. 2011. Вип. 6. С. 14–18.

12. Проект закону України «Про Антикорупційну стратегію на 2018-2020 роки» від 26.04.2018 № 8324. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/JH6F800A>

13. Тютюник І.В. Фінансова децентралізація в Україні: можливості та загрози для забезпечення сталого розвитку територіальних громад / І.В. Тютюник, Я.В. Решетняк // Економіка та держава. Київ : Ред. журн. «Економіка та держава», 2017. № 12. С. 43–47.

14. Україна потрапила в топ-5 країн з найбільшою тіньовою економікою URL: <https://dilovy.info/ukrayina-potrapyla-v-top-5-krayin-z-najbilshoyu-tinovouy-economikoyu/>

15. Цой Р.А. Оценка рыночной стоимости российских промышленных компаний с учетом влияния корпоративного управления: дис. канд. эк. наук: 08.00.10. Ростов-на-Дону, 2007. 174 с.

16. Шишова, Ю.Г. Механізми управління вартістю підприємства в умовах екологоорієнтованого розвитку (на прикладі машинобудівних підприємств) [Текст]: дисертація... канд. економічних наук / Шишова Ю.Г.; Наук. кер. М.В. Костель. Суми: СумДУ, 2014. 246 с.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ
РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВАMANAGEMENT REPORT AS A TOOL MANAGEMENT RISK
MANAGEMENT COMPANY

УДК 657.347(045)

Гладій І.О.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку
та оподаткування
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто особливості формування управлінської звітності підприємства в процесі управління ризиками господарської діяльності. Запропоновано формати звітності, використання яких дасть змогу оптимізувати процес прийняття рішень в процесі поточної та стратегічної діяльності.

Ключові слова: управлінська звітність, ризик, система управління, формат звітності.

В статье рассмотрены особенности формирования управленческой отчетности предприятия в процессе управления рисками хозяйственной деятельности. Предложены форматы отчетности, использование

которых позволит оптимизировать процесс принятия решений в процессе текущей и стратегической деятельности.

Ключевые слова: управленческая отчетность, риск, система управления, формат отчетности.

The peculiarities of formation of managerial reporting of the enterprise in the process of risk management of economic activity are considered in the article. The formats of reporting, the use of which will allow to optimize the decision-making process in the process of current and strategic activity, are offered.

Key words: managerial reporting, risk, management system, reporting format.

Постановка проблеми. Головною умовою ефективної діяльності підприємства є отримання максимального прибутку, що пов'язано з мінімізацією ризиків господарювання. Процес управління ризиками є передбаченням та нейтралізацією їх негативних фінансових наслідків, пов'язаних з ідентифікацією, оцінюванням та профілактикою. Ризик-орієнтоване управління передбачає необхідність управління кількісним та якісним вираженням результатів діяльності. Це вимагає значної уваги менеджменту підприємства на тих об'єктах управління, де високий рівень ризику, що, зрештою, висуває якісно нові вимоги до формування управлінської звітності як дієвого механізму управління ризиками підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління ризиками господарської діяльності досліджують різні автори, зокрема В.В. Вітлінський, С.М. Іванюта, І.А. Панченко. Водночас проблему розробки та впровадження системи управлінської звітності у своїх публікаціях висвітлювали Л.М. Біла, Ф.Ф. Бутинець, О.Ф. Вербило, А.Б. Жданова, В.О. Іваненко, П.О. Куцик, М.О. Любимов, Л.В. Нападовська, В.О. Озеран, І.Б. Садовська та інші науковці. Проте єдина концепція формування управлінської звітності в Україні відсутня, потребують окремих досліджень та уточнень методичні підходи до визначення управлінської звітності як інструмента управління ризиками господарюючого суб'єкта.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичної та організаційної концептуальних характеристик управлінської звітності в процесі управління ризиками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність удосконалення порядку й форми організації обліково-інформаційного забезпечення системи управління ризиками пов'язана з обмеженою можливістю бухгалтерського обліку більшості суб'єктів господарювання забезпечити управлінський персонал необхідною інформацією про ризики та їх потенційні наслідки. Загалом залежно від видів діяльності виділяють управлінську звітність в управлінні ризиками від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (послуг, робіт), яка забезпечує основну частку доходу та є головною метою створення підприємства. Прийняття рішення в умовах певної сукупності прийняття інформації породжує певною мірою непередбачені наслідки, а отже, невизначеність є джерелом ризику.

Можна виокремити основні види ризиків операційної діяльності підприємства, а саме ризики постачання, технічні та технологічні ризики, організаційно-управлінські ризики, ризики діяльності персоналу, транспортні ризики.

Постачальницькі ризики виникають у сфері здійснення підприємством операцій з партнерами (постачальники, банки, транспортні, страхові організації тощо) з постачання сировини, матеріалів, комплектуючих, енергоресурсів.

Технічні та технологічні ризики пов'язані з об'єктами ризику, серед яких є наявне обладнання, виробничі площі, технологія, науково-дослідні та конструкторські роботи. Цей вид ризику є комплексним показником надійності вну-

трішнього технічного середовища підприємства. Він визначає ймовірність аварій з визначеним збитком під час експлуатації машин, механізмів, реалізації технологічних процесів, будівництва та експлуатації будівель.

Організаційно-управлінські ризики пов'язані з процесом організації та управління виробництвом на рівні окремих підрозділів та підприємства загалом. Кваліфікаційний профіль управлінського персоналу, як правило, визначають за чотирма видами діяльності: 1) планування дій; 2) організаційна робота; 3) аналітична діяльність; 4) застосування технічних засобів оброблення інформації.

Ризики діяльності управлінського персоналу слід узагальнювати в робочій таблиці з метою оперативного управління ними менеджерами середнього та нижчого рівнів.

Транспортні ризики – ризики, які виникають у зв'язку з транспортними операціями, тобто процесом переміщення матеріальних цінностей (продукції, сировини, обладнання тощо) та людей у просторі, що пов'язаний з потенційною можливістю зниження споживчих властивостей об'єктів і порушенням умов їх переміщення (терміни, кінцевий пункт тощо). Транспортні ризики тісно пов'язані з логістичними (постачальницькими та збутовими), оскільки перевезення є джерелами їх виникнення.

В процесі формування управлінської звітності в управлінні ризиками фінансової діяльності основний акцент потрібно ставити на моніторинг управління ризиками. Він є зміною характеристик ризиків та ефективності вжиття заходів з управління ризиками. Моніторинг дає змогу відслідковувати статус ризику та визначати, чи досягнуто бажаного результату, чи зібрана вся достатня інформація для зниження ризику.

Моніторинг ризиків повинен здійснюватися відповідним центром відповідальності шляхом

збирання інформації щодо динаміки ризиків та здійснення планів вжиття заходів з їх управління. За результатами моніторингу щоквартально або за необхідності складається звіт про виконання плану заходів управління ризиками підприємства з обов'язковим попереднім розглядом цього звіту на комітеті аудиту не пізніше 45 днів після закінчення відповідного кварталу.

Основну увагу слід приділити ризикам, пов'язаним з банками, небанківськими фінансово-кредитними установами, покупцями та замовниками.

Ризик відносин з банком – ризик невиконання зобов'язань контрагентами-банками, що включає кредитний ризик на такі типи операцій, як розміщення тимчасово вільних грошових коштів на розрахункових рахунках та депозитах в банку-контрагенті, прийом векселів банків і купівля інших цінних паперів, емітованих банком-контрагентом, укладання контрактів із застосуванням похідних інструментів (форварди, опціони тощо), залучення банківських гарантій та відкриття покритих акредитивів. Для контролю такої заборгованості потрібно складати звіт про кредити та позики підприємства (табл. 1).

Ризик відносин з небанківськими кредитно-фінансовими організаціями полягає в ризику невиконання зобов'язань контрагентами – небанківськими кредитно-фінансовими організаціями, включає кредитний ризик на такі типи операцій, як прийом векселів небанківських кредитно-фінансових організацій, видача поручительства, надання лізингових та факторингових послуг. Звіт доцільно складати за аналогічною формою, поданою у табл. 1.

Ризик відносин з покупцями та замовниками полягає в ризику невиконання контрагентами підприємства зобов'язань по дебіторській заборгова-

Таблиця 1

Звіт про кредити та позики підприємства

Кредитор	Дата		Сума договору, тис. грн.	Поточна процентна ставка, %	Залогодавець	Залогова вартість, тис. грн.	Забезпечення кредиту	Заборгованість, тис. грн.						
	видачі	погашення						на початок періоду			на кінець періоду			
								тіло	процент	разом	тіло	процент	разом	
АТ КБ «Приватбанк»	10 березня 2015 р.	4 травня 2017 р.	5 000	13	АТ КБ «Приватбанк»	19 385	Основні засоби	19 385						
.....														
Разом														

ності за договорами, що передбачає видачу авансів. Звіти про стан дебіторської заборгованості складаються практично на всіх підприємствах, однак їх слід більше деталізувати. Це дасть змогу контролювати строки сплати за договорами з відстрочкою платежів, а також отримувати дані про кошти, що надійшли, нараховані штрафи, залишки заборгованостей дебіторів на останню дату.

Досить часто контрагенти звертаються з вимогою надати знижку чи відстрочити платіж клієнту. Під час вдосконалення інформаційного забезпечення формування доходів на підприємстві доцільно перш за все класифікувати знижки за видами:

- знижки, які надаються до реалізації товару;
- знижки, які надаються після реалізації товару.

Знижки, які надаються до продажу товарів, слід поділяти на ті, що надаються під час розпродажу сезонних, неліквідних товарів, та ті, що надаються контрагентам під час виконання певних договірних умов (наприклад, обсяг придбання, термін співпраці).

Знижки, що надаються після реалізації товару, знаходять своє відображення в обліку внаслідок виконання термінів прискореної оплати. Такі знижки впроваджуються тоді, коли підприємство стимулює своїх покупців за рахунок дострокових розрахунків за товари, що сприяє оборотності обігових коштів та запобігає виникненню простроченої заборгованості.

Така градація є важливою для управлінців та потребує облікового відображення, яке забезпечується коректністю використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку та відкриттям аналітичних рахунків.

В такому разі доцільно складати звіт про результати фінансового аналізу покупців та замовників, що дасть змогу прийняти адекватне управлінське рішення (табл. 2).

В процесі формування управлінської звітності за такими операціями підприємство складає робочу таблицю, в якій узагальнює за контрагентами можливості настання ризикових ситуацій.

Робочі таблиці можуть бути складені за такими групами ризиків:

- валютні та інфляційні ризики, що пов'язані з купівельною спроможністю грошей;
- ризики фінансової стійкості, пов'язані з порушенням рівноваги фінансового розвитку підприємства або незбалансованою ліквідністю його активів;
- кредитні ризики чи ризики неповернення боргу;
- фінансово-інвестиційні ризики, які супроводжують інвестиційну діяльність підприємства;
- відсоткові ризики як окремий різновид фінансово-кредитних та фінансово-інвестиційних ризиків.

Надійність інформації, що відображена у звітності про ризики підприємства, залежить від повноти та доступності інформації про контрагентів, а також від достовірності їх фінансової звітності.

Ризики інвестиційної діяльності розподіляються залежно від форм інвестицій, що здійснюються на підприємстві. Шляхи збільшення капіталу різноманітні, однак загалом можна виділити такі основні форми інвестицій в капітал: у матеріальній формі, у фінансовому вигляді, у нематеріальній формі.

Основу розвитку підприємства складають інвестиції в матеріальній формі, оскільки вони спрямовуються на вдосконалення технічної та технологічної бази виробництва підприємства, розширення масштабів виробництва, освоєння нових ринків продукції. З цією метою підприємства купують нерухомість і рухоме майно, будують нові цехи, виробничі комплекси, закуповують нове прогресивне обладнання. Збільшення капіталу підприємства в матеріальній формі здійснюється у вигляді вкладень в основний капітал підприємства та його оборотні кошти. Збільшення капіталу є можливим на наявній технічній базі виробництва, а саме збільшення масштабу діючого виробництва. Зазвичай такі підприємства виробляють товар, що має підвищений та незадоволений попит. Такі інвестиції характеризуються відомою заздалегідь ефективністю інвестицій та невеликим ступенем ризику.

В процесі формування управлінської звітності про інвестиції в матеріальній формі повинні бути

Таблиця 2

Звіт про результати фінансового аналізу покупців та замовників підприємства

Покупець	Сума відвантаження за 2016 р.	Сума відвантаження за 2017 р.	Приріст (зменшення) реалізації, %	Питома вага в загальній сумі виручки, %	Коефіцієнт автономії, %	Кількість партій на рік	Поточна дебіторська заборгованість, грн.	Прострочена дебіторська заборгованість (понад 6 місяців), грн.
Клієнт 1	5 970 840	841 690	40,96	19,1	0,31	8	115 500	–
Клієнт 2	16 315 147	12 343 437	(24,34)	27,87	0,15	6	1 099 728	1 099 728
.....								

розраховані показники рентабельності інвестицій, термін окупності вкладень в інвестиційний проект, наведені чиста вартість і внутрішня норма рентабельності проекту. Головним для інвестора є показник внутрішньої норми рентабельності. Якщо цей показник нижче ставки рефінансування, інвестор віддасть перевагу вкладенню своїх коштів у більш ефективні активи.

Інвестиції у фінансові сфері спрямовуються на придбання цінних паперів на фондовому ринку для отримання додаткового доходу підприємству. З іншого боку, продаж власних акцій підприємства використовують для отримання необхідних інвестицій в основний та обіговий капітал підприємства. Такий вид інвестиційної діяльності не має регулярного характеру, а виникає за необхідності фінансування серйозних змін у виробництві як додаткове джерело інвестицій.

Інвестиції в нематеріальну сферу полягають в оплаті процедури отримання торгової марки, придбання патентів, ноу-хау та франшизи на продукцію.

За результатами аналізу ризиків складається спеціальний звіт (доповідь), у якому викладаються:

- опис ризиків, механізму їх взаємодії та сукупного ефекту, заходів щодо захисту від ризиків, інтересів усіх сторін у подоланні небезпеки ризиків;
- оцінка виконаних експертами процедур аналізу ризиків та використовуваних ними вихідних даних;
- опис структури розподілу ризиків між учасниками проекту за контрактом із зазначенням того, які повинні бути передбачені компенсації за збитки, професійні страхові виплати, боргові зобов'язання тощо;
- рекомендації за тими аспектами ризиків, які вимагають спеціальних заходів або умов у страховому полісі.

Під час страхування підприємницького ризику в обліку відображається сума зобов'язань підприєм-

ства за страховим договором у складі витрат відповідно до виду підприємницького ризику та виду господарської діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна), що викликає збільшення заборгованості суб'єкта господарювання перед страховою компанією.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ризики – невід'ємна складова підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання. Їх неможливо повністю уникнути, але їх можна прогнозувати, завдяки чому можна передбачати заходи для зменшення їх негативного впливу на результати діяльності. Важливим елементом управління ризиками є збір і накопичення інформації про можливі ризики, характер їх прояву в системі управлінської звітності. Це дасть змогу сформулювати цілісну систему інтегрованого обліково-аналітичного забезпечення системи управління з метою оцінки впливу ризикових операцій на фінансові результати діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дисциплінарна матриця управлінської звітності: монографія / В.В. Сопко, М.М. Бенько, О.М. Гончаренко, Ю.П. Зима, С.Я. Король, О.В. Фоміна та ін.; за заг. ред. В.В. Сопко. Київ: КНТЕУ, 2016. 455 с.
2. Баланюк І.Ф., Бардаш С.В., Пилипів Н.І. та ін. Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності: монографія. Івано-Франківськ: Фоліант, 2014. 293 с.
3. Кузь В.І., Ілащук С.А., Маценко Л.Ф. та ін. Обліково-аналітичне забезпечення стратегії розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання: колект. монографія. Чернівці: Технодрук, 2016. 239 с.
4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 302 с.
5. Ходзицька В.В., Івченко Л.В. Стратегічний управлінський облік в системі комплексного менеджменту суб'єктів господарювання. Облік і фінанси. 2014. № 1. С. 50–55.

ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ У ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО ВИЗНАНІ БАНКРУТОМ ACCOUNTING PROCEDURE AT ENTERPRISES DECLARED AS BANKRUPT

УДК 657

Зарудна Н.Я.к. е. н., доцент кафедри
обліку і оподаткування підприємницької
діяльностіТернопільський національний
економічний університет**Кундеус О.М.**к. е. н., доцент кафедри
обліку і оподаткування підприємницької
діяльності
Тернопільський національний
економічний університет

У статті розглянуто передумови ведення обліку у підприємствах, що проходять процедуру ліквідації через визнання їх банкрутом. Визначено принципи обліку, які актуальні у цьому процесі життєдіяльності підприємства. Досліджено вплив наслідків визнання підприємства банкрутом на організацію обліку на ньому. Розглянуто склад облікових робіт, що здійснюються ліквідаційною комісією або уповноваженою нею особою. Охарактеризовано порядок співпраці з Державною фіскальною службою зі сплати податків і платежів до бюджету.

Ключові слова: банкрутство, облік, принципи обліку, ліквідаційний баланс, ліквідаційна процедура, ліквідаційна комісія.

В статье рассмотрены предпосылки ведения учета на предприятиях, проходящих процедуру ликвидации из-за признания их банкрутом. Определены принципы учета, которые актуальны в этом процессе жизнедеятельности предприятия. Исследовано влияние последствий признания предприятия банкрутом на организацию учета на нем. Рассмотрен состав учетных работ, осуществляемых ликвидаци-

онной комиссией или уполномоченным им лицом. Охарактеризован порядок сотрудничества с Государственной фискальной службой по уплате налогов и платежей в бюджет.

Ключевые слова: банкротство, учет, принципы учета, ликвидационный баланс, ликвидационная процедура, ликвидационная комиссия.

The article considers the prerequisites for accounting in enterprises that undergo a liquidation procedure through recognition of their bankruptcy. The principles of accounting which are actual in this process of vital activity of the enterprise are determined. The influence of the consequences of recognizing a company as a bankrupt on the organization of accounting on it is investigated. The composition of accounting works carried out by the liquidation commission or its authorized person is considered. The procedure for cooperation with the State Tax Service for the payment of taxes and payments to the budget has been characterized.

Key words: bankruptcy, accounting, accounting principles, liquidation balance, liquidation procedure, liquidation commission.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці нашої країни мають прямий вплив на діяльність підприємств у цьому середовищі. Це зумовлює виникнення у підприємств ознак неплатоспроможності та банкрутства, які матимуть вплив на побудову обліку. Саме для повного розуміння порядку ведення обліку у неплатоспроможних підприємствах вважаємо необхідним перш за все дослідження сутності поняття «банкрутство».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найпоширенішим твердженням серед науковців є те, що банкрутство – це неспроможність підприємства задовольнити свої зобов'язання у повному обсязі та у встановлені строки через відсутність достатньої кількості ліквідних активів. Проте така неспроможність обов'язково повинна бути підтверджена у судовому порядку. Такої думки дотримуються О. Терещенко [1], О. Третяк [2], Є. Андрущак [3], І. Бланк [4] та інші вчені.

Проте є науковці, які вважають, що уже неможливість ведення основної діяльності через отримання показників від'ємного прибутку і є банкрутством. До них слід віднести таких, як Л. Ситник, Н. Голощапов [5]. На нашу думку, така ситуація може мати тимчасовий характер, а за ефективного менеджменту її можна успішно виправити.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення принципів ведення обліку під час проходження підприємством процедури ліквідації через визнання його банкрутом та вдосконалення порядку ведення обліку й податкових розрахунків під час проходження цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняне законодавство дає таке визначення поняття «банкрутство»: це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі – Закон «Про банкрутство»), грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [6].

Варто також відзначити, що для оголошення підприємства банкрутом необхідні певні підстави. Якщо боржник вважає, що не в змозі погасити наявні зобов'язання у визначені терміни, то він має право звернутися до господарського суду з відповідною заявою. Також із проханням про визнання підприємства банкрутом мають право виступати кредитори, якщо їх безспірні вимоги до боржника сукупно складають не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, встановленої на початок року, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку. Як тільки господарським судом приймається постанова про визнання підприємства-боржника банкрутом, відкривається ліквідаційна процедура, а для такого підприємства виникають наслідки, що передбачені статтею 38 Закону України «Про банкрутство» (рис. 1).

Виходячи із визначення поняття «банкрутство» та законодавчих передумов відкриття й проходження цієї процедури, колектив авторів [7; 8]

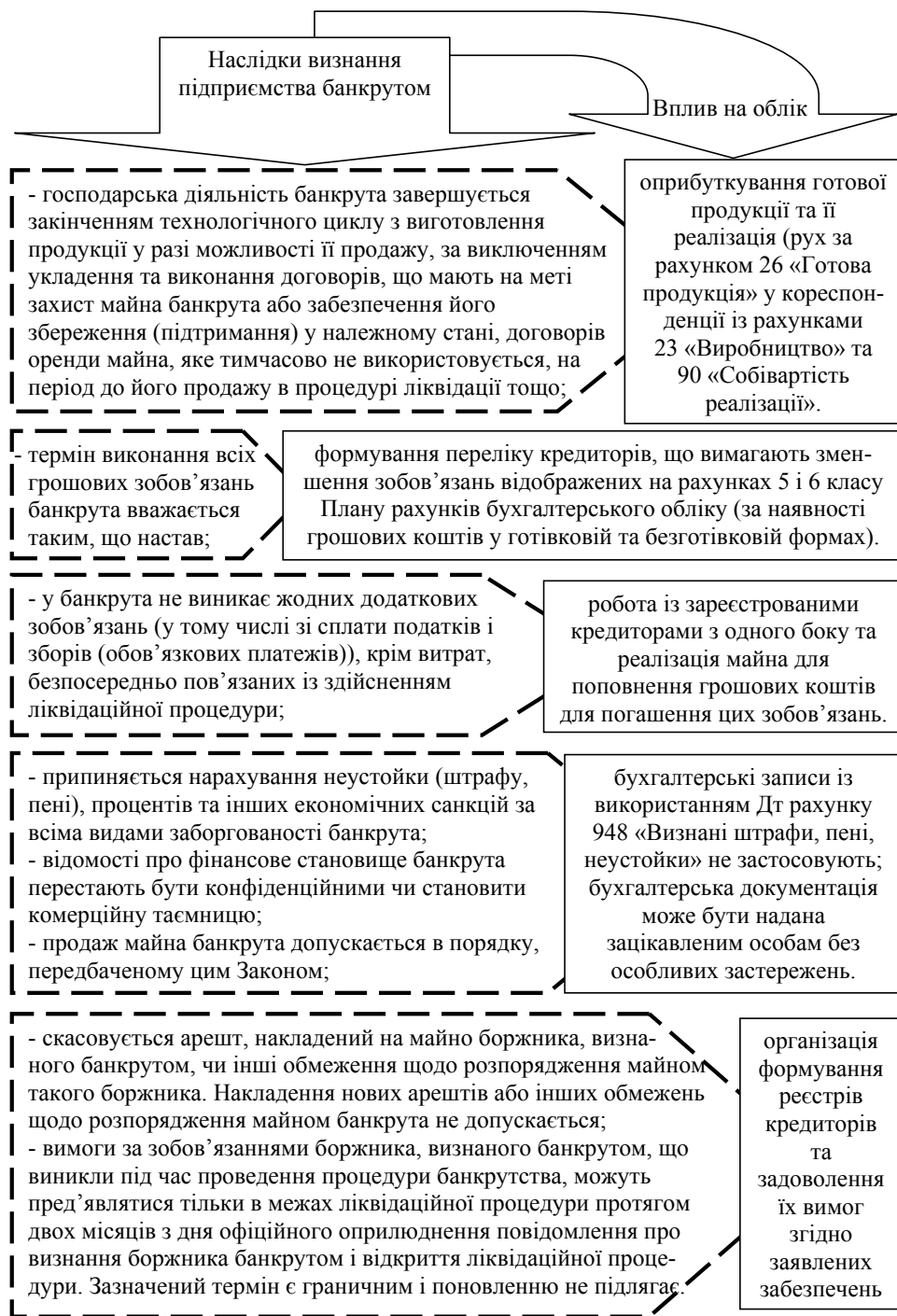


Рис. 1. Наслідки визнання підприємства банкрутом та їх вплив на організацію обліку на цьому підприємстві

наголошує на тому, що під час проходження процедури банкрутства підприємства звична діяльність ним проводитись не може, тому порядок ведення бухгалтерського обліку на таких підприємствах матиме низку особливостей. Зупинимося на основних з них.

Перш за все, згідно з принципом автономності, будь-яке особисте майно чи зобов'язання усіх власників не має відображатись у фінансовій звітності підприємства. У практичній діяльності

(переважно у підприємствах, що діють у формі господарських товариств) майно може або перебувати у користуванні власника чи працівників; або належати іншому підприємству (тобто перебувати у формі оренди) тощо. За виникнення ознак банкрутства кожен власник намагатиметься будь-якими способами приховувати майно товариства від подальшого примусового стягнення для погашення зобов'язань підприємства. Як наслідок, однією з функцій бухгалтерії на цьому етапі життє-

вого циклу діяльності підприємства є збереження майна. Від бухгалтера вимагається ведення обліку наявного майна в аналітичному розрізі із зазначенням закріплених за ним матеріально-відповідальних осіб задля уникнення приховувань чи розкрадань.

Не менш важливим фактом на заключних етапах процедури банкрутства є порушення принципу бухгалтерського обліку нарахування та відповідності доходів і витрат одні одним, адже тоді вирішальним є саме момент надходження грошових коштів та погашення зобов'язань. Тобто у бухгалтерському обліку доходи та витрати необхідно відображати на базі наявних грошових потоків, а не фактів здійснення угод, які нині практично відсутні.

На протигагу попередньому принципу, допускати порушення принципу превалювання сутності над формою не варто на будь-якій стадії банкрутства (хоча на практиці часто його не дотримуються). Всі дані, надані системою бухгалтерського обліку, повинні бути документально підтверджені, повними, чіткими, достовірними, змістовними та істотними. Саме істотність, на думку кредиторів, є тією характеристикою, яка своєю відсутністю або неточністю може вплинути на прийняття рішень зацікавленими користувачами. Дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності повинні бути надійними, тобто об'єктивно відображати факти господарського життя, до яких вони відносяться.

Окрім принципів, які діють згідно з чинним законодавством, на практиці можуть застосовуватися інші принципи [7, с. 228–261].

Залежно від вибраної судової процедури банкрутства відбуваються відповідні зміни в бухгалтерському обліку, а саме у критеріях визнання активів, зобов'язань, доходів і витрат, їх оцінюванні в обліку та звітності. Оскільки підприємство-банкрут економічні вигоди в майбутньому не може отримати, а отримує лише збитки, то для визнання в бухгалтерському обліку достатнім є факт отримання або втрат активів, зобов'язань, доходів і витрат. Якщо заходи з покращення фінансового стану боржника відсутні, то відкривається ліквідаційна процедура, яка також знаходить своє відображення в обліку.

Перед тим як розпочати продаж майна банкрута, необхідно провести інвентаризацію майна та оцінити його. В умовах банкрутства (особливо на заключних його стадіях) найбільш поширеною є оцінка цих об'єктів за поточною (відновленою) вартістю (тобто в сумі грошових коштів, яка повинна бути сплачена на дату складання фінансової звітності або переходу на іншу стадію банкрутства) і за ринковою вартістю.

Для здійснення оцінювання майна арбітражний керуючий має право залучати на підставі договору фахівців з оплатою їх послуг за рахунок коштів

боржника, визнаного банкрутом. Після проведення інвентаризації та оцінювання майна боржника ліквідатор розпочинає продаж майна банкрута на відкритих торгах, якщо комітетом кредиторів не встановлено іншого порядку продажу майна банкрута.

Всі заявлені претензії (вимоги) кредиторів підприємства-боржника, що ліквідується, задовольняються за рахунок майна цього підприємства. Саме за рахунок отриманих від реалізації майна коштів і тих, що були наявні у підприємства-боржника, ліквідаційна комісія погашає зобов'язання за черговістю, встановленою законодавством. Така черговість визначена статтею 45 Закону України «Про банкрутство».

Ліквідаційна комісія проводить управління справами підприємства, зокрема формує ліквідаційний баланс. Втім, його складання зовсім не означає повного припинення ведення бухгалтерського обліку операцій, які мають місце після дати його складання. Як зазначено у пункті 1 статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», бухгалтерський облік на підприємстві ведуть безперервно з дня реєстрації до його ліквідації. Таким чином, бухгалтерський облік потрібно вести аж до виключення підприємства з державного реєстру. Крім того, з огляду на тривалість ліквідаційного процесу цілком ймовірно є ситуація, коли під час ліквідаційних заходів настане термін складання проміжної щоквартальної звітності. Її, вочевидь, слід подавати, незважаючи на вже складений ліквідаційний баланс. Аналогічна ситуація спостерігається з податковою звітністю: поки підприємство стоїть на обліку в податковому органі як платник податків, звітність потрібно подавати. Якщо показники проміжного ліквідаційного балансу не нульові, а після його складання передбачається провести операції, які змінять ті чи інші статті балансу, то такі операції можна зазначити у примітках до балансу, де будуть наведені дати погашення дебіторської та кредиторської заборгованості (зокрема, з бюджетом).

Відповідальні особи за ведення обліку на підприємстві, що проходить процедуру банкрутства, під час визначення залишків товарно-матеріальних цінностей складають інвентаризаційний опис. Його формують за формою № М-21 за кожною окремою матеріально відповідальною особою, кожним окремим складом, дільницею, об'єктом тощо. У ньому необхідно зазначити найменування матеріалів, їх номенклатурні номери, тип, сорт, розмір та інші відмінні ознаки. Формування звіряльних відомостей необхідне лише в разі виявлення розбіжностей (недостача або надлишок) за окремими видами товарно-матеріальних цінностей.

Також необхідно провести інвентаризацію основних засобів (будівель, споруд, передавальних пристроїв, машин та обладнання, транспортних засобів, інструмента, обчислювальної техніки,

виробничого та господарського інвентаря тощо). Для оформлення результатів такої інвентаризації застосовують інвентаризаційний опис основних засобів за формою № інв-1. Якщо буде виявлено факт відхилення фактичних даних від облікових, то необхідно скласти звіряльну відомість. Якщо ж буде встановлено, що наявні об'єкти основних засобів не придатні для експлуатації, то на них необхідно оформити акт ліквідації за типовою формою № ОЗ-3).

Варто зупинитись на ще одному болючому питанні для підприємств, що перебувають на різних стадіях процедури банкрутства, а саме порядку стягнення податкових зобов'язань.

Процедура банкрутства від стадії порушення господарським судом справи про банкрутство підприємства до ухвали суду про його ліквідацію за своєю природою є досить складним механізмом. Кожна стадія в цій процедурі (розпорядження майном, санація, укладення мирової угоди або ліквідаційна процедура) на практиці викликає чимало питань, однозначну відповідь на які далеко не завжди можна знайти в законодавстві, а іноді – зовсім неможливо. Ускладняється і без того непроста процедура обов'язкового виконання своїх податкових зобов'язань перед державою.

Податковий кодекс України не регулює питання погашення податкових зобов'язань або стягнення

податкового боргу з осіб, на яких поширюються судові процедури відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Однак на практиці норми Закону «Про банкрутство» вступають у протиріччя з чинним податковим законодавством, породжуючи чимало проблем, про які згадують Н. Зарудна та О. Вакур [9]. Основні з них подані на рис. 2.

Зазначимо ще один момент, що не може залишатися поза увагою. Відомо, що, згідно із загальним правилом, після прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури здійснюється продаж майна такого банкрута. Виручені від продажу кошти повинні спрямовуватися на погашення заборгованості перед кредиторами у встановленій черговості. Проте часто на цьому етапі наявні активи підприємства-банкрута вже перебувають у податковій заставі. На практиці з початком процедури ліквідації ліквідатор з метою подальшого продажу майна банкрута звертається до господарського суду з клопотанням про звільнення активів боржника від податкової застави. Суд розглядає клопотання, з'ясовує позицію податкових органів щодо цього, постановляє ухвалу про звільнення активів від податкової застави.

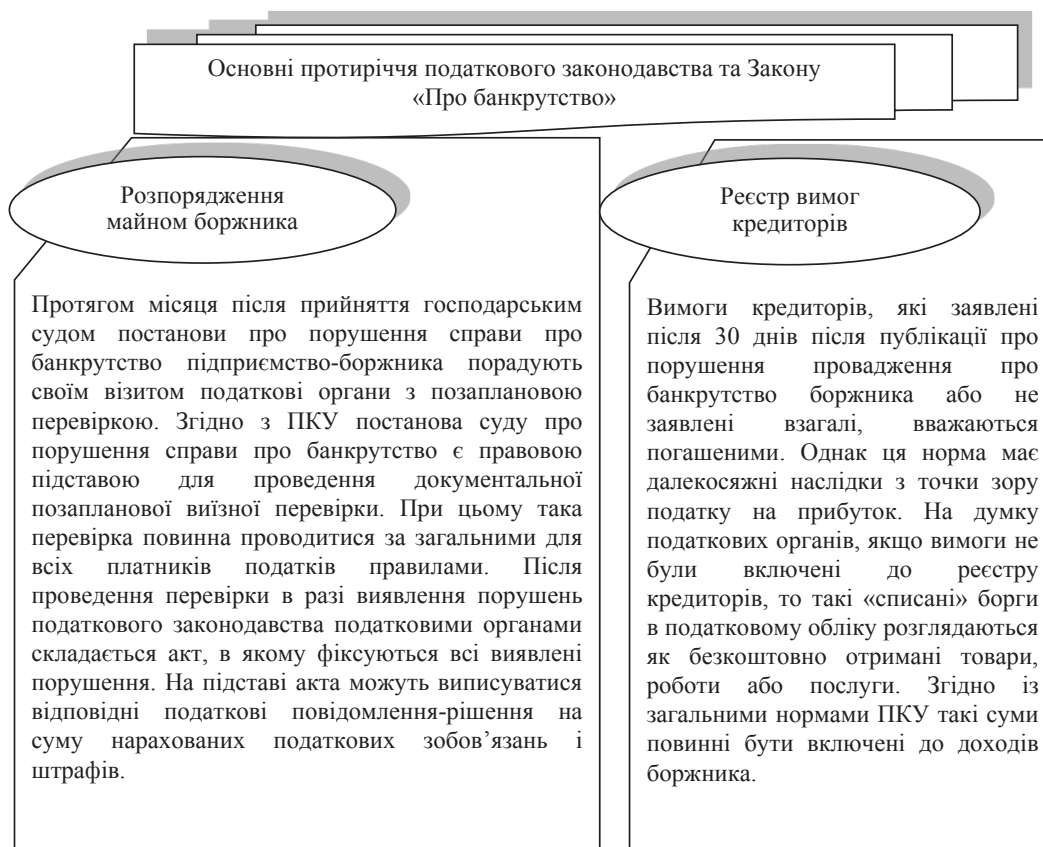


Рис. 2. Суперечності у вітчизняному законодавстві під час проведення процедури ліквідації підприємства через його банкрутство

Найбільш проблемним питанням у ліквідаційній процедурі є нарахування та сплата податку на додану вартість під час продажу майна. Незважаючи на те, що Законом «Про банкрутство» встановлена спеціальна черговість погашення зобов'язань (причому податкові зобов'язання належать до третьої черги), існують розбіжності щодо необхідності нарахування ПДВ під час продажу майна банкрута. На думку податкових органів, оскільки продаж майна в рамках ліквідаційної процедури є оподатковуваною операцією, банкрут повинен нарахувати ПДВ аж до моменту анулювання свідоцтва платника ПДВ. Тобто ПДВ потрібно платити до моменту ліквідації банкрута як юридичної особи.

Проте існує протилежна судова практика Верховного суду України (ВСУ) та Вищого господарського суду України (ВГСУ), згідно з якою під час продажу майна банкрута ПДВ взагалі не повинен нараховуватися, оскільки сплата податку не передбачена Законом «Про банкрутство», а з рахунків банкрута здійснюються виплати відповідно до встановленої черговості задоволення вимог конкурсних кредиторів. При цьому у банкрута не виникає ніяких додаткових податкових зобов'язань, крім включених до реєстру вимог кредиторів. Ця позиція ВГСУ знайшла своє відображення в редакції Закону «Про банкрутство», що діє від 1 вересня 2018 р. У ньому закріплена норма, де прямо зазначено, що від дня відкриття ліквідаційної процедури банкрута ніяких нових зобов'язань у нього не виникає, зокрема з оплати податків (винятком є лише витрати, прямо пов'язані зі здійсненням ліквідаційної процедури).

З урахуванням викладеного вище нескладно зробити висновок про те, що процедура банкрутства боржника справді має істотну податкову складову частину. При цьому нині існує досить суперечлива практика застосування чинного законодавства податковими органами. Навіть незважаючи на те, що була прийнята нова, більш прогресивна редакція Закону «Про банкрутство», вона не вирішує всіх проблем, зокрема проблем податкового адміністрування. Отже, за відсутності чіткого законодавчого регулювання проблемні питання досі залишаються відкритими.

Щодо подання останньої податкової звітності за основними податками, то слід зазначити таке. Звітними періодами з податку на прибуток є квартал, півріччя, три квартали та рік. Останнім звітним періодом у разі ліквідації платника податків є період, на який припадає дата ліквідації. З урахуванням встановлення різних звітних періодів для різних категорій платників податків це може бути декларація як за квартал, так і за рік. Щодо ПДВ,

то, відповідно до пункту 184.1 ПКУ, реєстрація підприємства платником ПДВ анулюється в разі винесення господарським судом ухвали про ліквідацію юридичної особи-банкрута.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, облікові роботи підприємству-банкруту необхідно здійснювати безперервно до моменту його ліквідації (таким моментом є отримання витягу з Єдиного державного реєстру). Зрозуміло, що метою такого обліку вже не є надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства (бо діяльність, визначену статутними документами, підприємство не веде). У цей період основним завданням, що стоїть перед службою обліку, є формування інформації про кредиторів, наявне майно (що належним чином оцінене), подання ліквідаційних звітних форм до відповідних державних установ. При цьому в разі порушення справи про банкрутство та початку процедури банкрутства підприємствам слід пам'ятати, що вони залишаються платниками податків аж до моменту ліквідації, що підтверджується витягом з ЄДР, і саме до цього моменту необхідно подавати всі декларації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О. Фінансова санація та банкрутство: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 412 с.
2. Третяк О. Про проблему банкрутства підприємства. Проблеми економіки України. 2000. № 2. С. 46–50.
3. Андрущак Є. Удосконалення інституту банкрутства. Фінанси України. 2009. № 9. С. 29–37.
4. Бланк И. Основы финансового менеджмента: научн. пос. Т. 2. Киев: Ника-Центр, 1999. 512 с.
5. Голощапов Н. Словарь-справочник аудитора / под ред. В. Осипова. Москва: Экзамен, 1999. 384 с.
6. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14 травня 1992 р. № 2343-XII зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
7. Ляхович Г., Зарудна Н., Кундеус О., Яковець Т. Облік і правове забезпечення господарських процесів підприємства: навч. посіб. Тернопіль: КРОК, 2017. 343 с.
8. Зарудна Н., Кундеус О., Яковець Т. Облік та нормативно-правове забезпечення підприємницької діяльності: навч. посіб. Тернопіль: КРОК, 2016. 281 с.
9. Зарудна Н., Вакун О. Суперечності в оподаткуванні діяльності підприємства під час провадження процедури банкрутства. Удосконалення обліку, контролю, аудиту, аналізу та оподаткування в сучасних умовах інтеграційних процесів у світовій економіці: тези доповідей III Міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 18–19 квітня 2018 р.). Ужгород: вид-во УжНУ «Говерла», 2018. С. 301–305.

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

APPROACHES TO THE ANALYSIS OF ACTIVITIES OF THE LIFE INSURANCE COMPANIES BASED ON STAKEHOLDER THEORY

УДК 368.032:368.91

Кіндрацька Л.М.

д. е. н., професор,
завідувач кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах
та економічного аналізу

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Кривицька О.Р.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку
і аудиту

Національний університет
«Острозька академія»

У статті досліджено підходи до визначення сутності стейкхолдерів. Визначено предмет дослідження теорії стейкхолдерів та переваги її застосування в практичній діяльності для компаній зі страхування життя. Запропоновано виділяти чотири групи споживачів інформації про діяльність компаній зі страхування життя, такі як потенційні страховальники, страховальники, безпосередньо компанії зі страхування життя, контролюючі та регулюючі органи. Сформовано цілі, охарактеризовано показники аналізу компаній зі страхування життя різними групами споживачів.

Ключові слова: стейкхолдер, компанія зі страхування життя, страховальники, аналіз, споживач інформації.

В статье исследованы подходы к определению сущности стейкхолдеров. Определен предмет исследования теории стейкхолдеров и преимущества ее применения в практической деятельности для компаний по страхованию жизни. Предложено выделять четыре группы потребителей информации о деятельности компаний по страхованию

жизни, такие как потенциальные страхователи, страхователи, непосредственно компании по страхованию жизни, контролирующие и регулирующие органы. Сформулированы цели, охарактеризованы показатели анализа компании по страхованию жизни разными группами потребителей.

Ключевые слова: стейкхолдеры, компания по страхованию жизни, страхователи, анализ, потребитель информации.

The article investigates approaches to the definition of the nature of the stakeholders. The article deals with the study of the stakeholder theory and the advantages of its application in practical work of life insurance companies. It is proposed to allocate four groups of users of information about the activities of life insurance companies, in particular: potential insurers, insurers, directly life insurance companies, as well as control and regulatory authorities. The goals of life insurance companies are defined, and the indicators of its analysis by different groups of consumers are described.

Key words: stakeholder, Life Insurance Company, insurers, analysis, user of information.

Постановка проблеми. Страхування життя нині є ефективним інструментом соціального забезпечення населення. Його здійснення передбачає соціальну відповідальність, яка стає одним з основних факторів формування репутації компанії зі страхування життя на ринку. З огляду на це під час аналізу компанії зі страхування життя необхідно чітко визначитися із суб'єктами його здійснення, від чого залежить методологія аналізу, оскільки різні користувачі інформації про страхування життя переслідують різні цілі, тому досліджуватимуть різні групи показників. В цьому контексті варто говорити про застосування теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів), яка поки що не знайшла належного рівня застосування у практиці компаній зі страхування життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику визначення сутності стейкхолдерів, їх видів, взаємодію свого часу досліджували такі зарубіжні науковці, як Р. Акофф, Р.Е. Фрімен, Д. Кліленд, П. Данселмі, Дж. Пост, Л. Престон, С. Сакс, Т.М. Джонс, А.С. Уікс. Серед вітчизняних вчених сутність стейкхолдерів розглядали В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова, І.Б. Гурков, А.І. Рибак, І.Б. Азарова.

Не применшуючи ролі зазначених науковців та значення їх досліджень для вітчизняної науки, відзначаємо, що малодослідженим залишається питання систематизації та виділення різних груп показників для здійснення аналізу діяльності

суб'єктів господарювання залежно від того, хто може бути зацікавленою стороною.

Постановка завдання. Метою статті є розробка алгоритму аналізу діяльності компаній зі страхування життя на основі теорії стейкхолдерів. Завдання дослідження полягає у систематизації цілей та методики аналізу діяльності компаній зі страхування життя для визначеного кола зацікавлених сторін.

Виклад основного матеріалу дослідження. В наукових колах та діючій практиці теорію зацікавлених сторін називають теорією стейкхолдерів. Це один з теоретичних напрямів менеджменту, що формує та пояснює стратегію розвитку компанії з точки зору врахування інтересів так званих стейкхолдерів (зацікавлених сторін). За досягнення цілей діяльності компанії слід брати до уваги інтереси різних зацікавлених сторін, які будуть представляти певний тип неформальної коаліції. Між ними можуть існувати різні відносини [1].

Основним предметом дослідження теорії стейкхолдерів є взаємовідносини різних груп та індивідів, що переслідують свої інтереси, які пов'язані з діяльністю певної фірми [2].

Ефективна взаємодія із зацікавленими сторонами на системній основі допоможе компанії зрозуміти, які очікування є у зацікавлених сторін щодо діяльності компанії; отримати від стейкхолдерів інформацію, яка дасть змогу підвищити ефективність діяльності; виявити приховані проблеми та

загрози для компанії; подолати недовіру до організації та її діяльності з боку населення; виявити та залучити потенційних партнерів; визначити нові можливості для досягнення своєї місії та цілей [1].

Систематизацію підходів до визначення сутності стейкхолдерів наведено в табл. 1.

Основними споживачами інформації, отриманої в процесі аналізування діяльності компаній зі страхування життя, є потенційні страхувальники (особи в яких сформована суб'єктивна фінансова амбіція); страхувальники (застраховані) (особи, які уклали договір страхування життя); компанії зі страхування життя (юридичні особи, які мають ліцензію на право здійснення страхування життя); контролюючі та регулюючі органи (органи нагляду за страховою діяльністю, вітчизняні та зарубіжні аудиторські компанії, Антимонопольний комітет тощо).

Кожна із зазначених груп споживачів інформації переслідує свою ціль в процесі отримання

результату від аналізу діяльності компанії зі страхування життя (табл. 2).

Для забезпечення комплексності аналізу страхування життя рекомендовано досліджувати його на рівні кожного споживача інформації за певним алгоритмом.

На рис. 1 представлена алгоритмізація поведінки потенційного страхувальника з огляду на його мету та очікуваний результат.

Наведений на рис. 1 алгоритм є типовим для поведінки пересічного громадянина України. Єдиною відмінністю для конкретних осіб є формування набору (групи) показників, аналіз яких дасть можливість прийняти остаточне рішення. Набір показників для кожної людини є індивідуальним та залежить від багатьох чинників, основними з яких є наявність освіти, соціальний статус, тип характеру.

Проте особа, яка визначилася зі страховою компанією та видом договору, який вона вирішила

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності стейкхолдерів

Автори	Сутність категорії
Р.Е. Фрімен	«Індивіди, групи або організації, які здійснюють суттєвий вплив на ухвалювані фірмою рішення та/або які опиняються під впливом цих рішень» [3].
Д. Кліленд	«Люди (організації) або групи людей, що мають, або вважають, що мають, законні вимоги щодо деяких аспектів проекту» [4].
П. Данселмі	«Люди або групи, які добровільно чи ненавмисно були піддані ризику, що виникає у зв'язку з діями фірми» [5].
Дж. Пост, Л. Престон, С. Сакс	«Індивідууми та клієнти, добровільно або примусово пов'язані з діяльністю компанії, що генерує багатство, і, відповідно, ті, що виступають як потенційними бенефіціаріями, так і можливими жертвами» [6].
Т.М. Джонс, А.С. Уїкс	«Групи та індивіди, що становлять її оточення (внутрішнє та зовнішнє), які впливають або на які можуть вплинути ухвалювані корпорацією рішення» [7].
В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова	«Суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, які переслідують певні інтереси, пов'язані з отриманням вигоди від взаємодії з підприємством, мають можливість впливати на його діяльність та є об'єктом інтересу з боку самого підприємства» [2].
І.Б. Гурков	«Особа або група осіб, організація, мережа організацій або громадський інститут, які постають ключовий ресурс для існування фірми; здатні усвідомити рівень витрат свого ресурсу і вимагати за це адекватної, на їхню думку, віддачі; здатні за відсутності адекватної, на їхню думку, віддачі вилучати частково або повністю свій ресурс з фірми» [8].
А.І. Рибак, І.Б. Азарова	«Особи, групи осіб, організації, які здатні впливати на реалізацію проекту протягом його життєвого циклу, і/або проект здатний вплинути на них» [9].

Таблиця 2

Цілі аналізу компанії зі страхування життя різними групами споживачів інформації

Споживач інформації	Мета аналізу	Результат
Потенційні страхувальники	Визначення пріоритетності страхування життя на ринку небанківських фінансових послуг.	Вибір компанії та укладання договору страхування життя.
Страхувальники (застраховані)	Самоконтроль за ходом виконання договору страхування життя.	Своєчасне виявлення фінансових загроз та прийняття рішення про подальше дотримання умов чинного договору.
Компанії зі страхування життя	Своєчасне виявлення конкурентних загроз на ринку.	Визначена конкурентна позиція (сильні та слабкі сторони) та рівень галузевих ризиків.
Контролюючі та регулюючі органи	Своєчасне виявлення потенційних загроз фінансової надійності та платоспроможності компаній зі страхування життя.	Висновок про належний рівень платоспроможності компаній зі страхування життя та її спроможність виконувати взяті на себе зобов'язання.

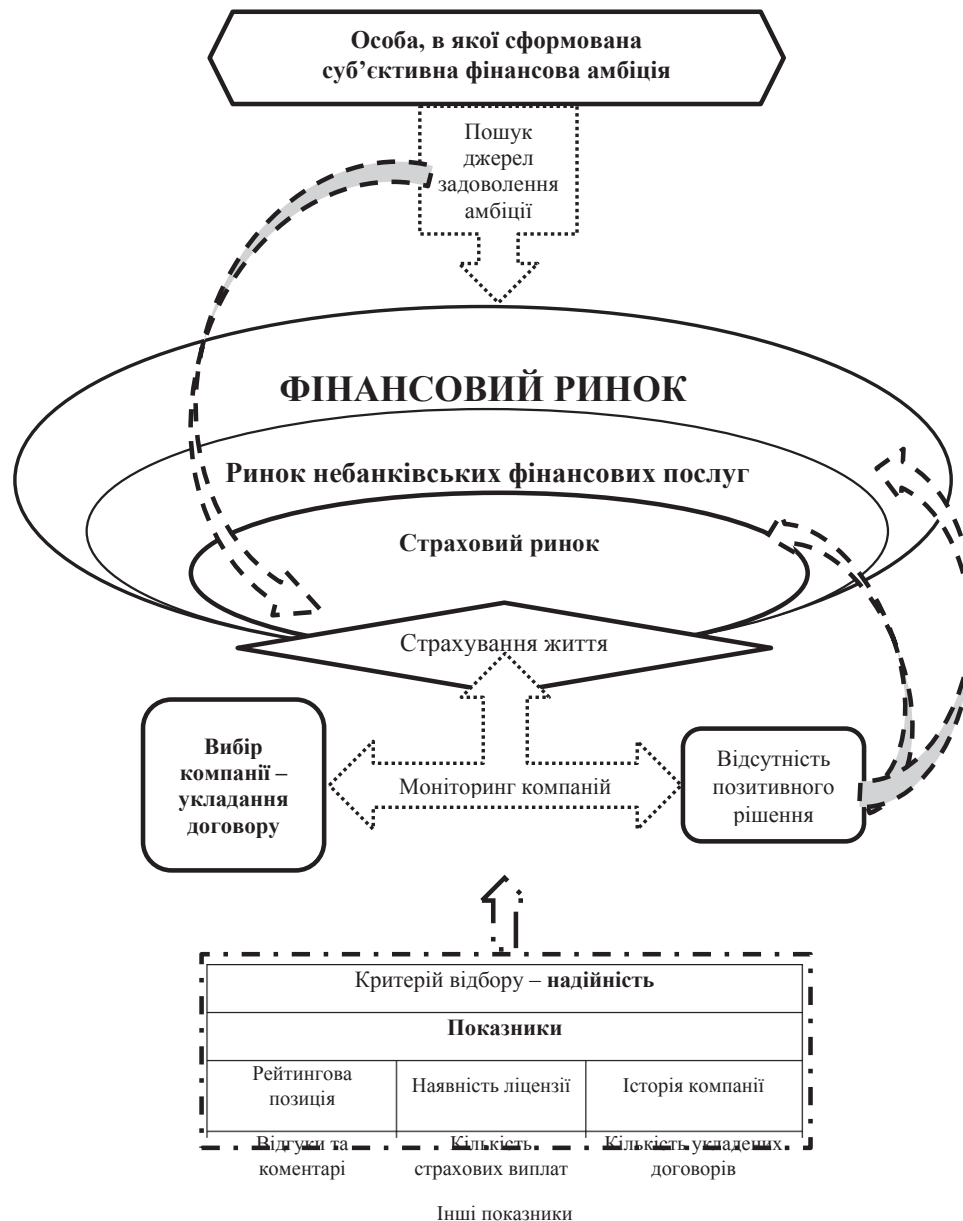


Рис. 1. Алгоритм поведінки особи в хронологічному ряді «особа → потенційний страховальник → застрахований»

укладати, переходить на іншу стадію аналізу, а саме постійний моніторинг вибраної компанії зі страхування життя, хоча на практиці більшість не приділяє цьому уваги. Це важливий етап формування додаткового фінансового доходу, оскільки формує самоконтроль за гарантією отримання запланованих коштів вчасно та в повному обсязі.

Основні критерії, на які слід звертати увагу страховальникам (застрахованим) під час аналізу компанії, представлені на рис. 2.

Рейтингова позиція. Особі варто щорічно ознайомлюватися з результатами рейтингових оцінок страховиків. Спостереження за позиціонуванням вибраної компанії зі страхування життя на ринку доцільно здійснювати за різними показниками, зокрема обсягом страхових премій, обсягом

страхових виплат, кількістю укладених договорів, кількістю застрахованих, активами, власним капіталом, резервами, інвестиційним доходом. Аналіз позиції компанії в топ-рейтингах дасть змогу страховальнику встановити сильні сторони компанії на ринку, визначитися з тим, по яких позиціях вона є лідером, наближається до лідерських позицій або втрачає їх. Постійний моніторинг цих позицій дасть змогу завчасно виявити перші негативні прояви.

Корпоративне управління – аналіз загальнодоступної інформації про компанію. В цьому контексті акцентуємо увагу на тому, що Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», зокрема статтю 12, визначено право клієнта на інформацію [10]. Оприлюднюється інформація на офі-

ційних сайтах компаній, як правило, у формі Звіту про корпоративне управління у розрізі таких складових:

1. повне найменування, ідентифікаційний код та місце знаходження компанії;
2. перелік фінансових послуг, що надаються компанією;
3. відомості про власників істотної участі (зокрема, осіб, які здійснюють контроль за компанією):

3.1. відомості про учасників (засновників, акціонерів) компанії, які володіють часткою (паєм, пакетом акцій), що становить не менше 10% статутного капіталу компанії;

3.2. відомості про юридичних осіб, які контролюються учасниками (засновниками, акціонерами) компанії (які володіють часткою (паєм, пакетом акцій), що становить не менше 10% статутного капіталу заявника);

3.3. відомості про юридичних або фізичних осіб, які здійснюють контроль за юридичними особами – учасниками (засновниками, акціонерами) компанії, які володіють часткою (паєм, пакетом акцій), що становить не менше 10% статутного капіталу компанії;

4. відомості про склад наглядової ради та виконавчого органу фінансової установи;

5. відомості про відокремлені підрозділи компанії;

6. відомості про ліцензії та дозволи, видані компанії;

7. річна фінансова та консолідована фінансова звітність;

8. відомості про порушення провадження у справі про банкрутство, застосування процедури санації компанії;

9. рішення про ліквідацію компанії.

Річна фінансова звітність. Страхувальнику потрібно чітко усвідомити та зрозуміти, що чим більше інформації він проаналізує про компанію, тим більше отримає гарантій щодо ефективної та стабільної співпраці. У цьому контексті страхувальнику доцільно приділити увагу аналізу річної фінансової звітності, зокрема:

– аналізу балансу, що дасть можливість визначити загальну картину фінансового стану страховика;

– аналізу Звіту про фінансові результати, завдяки чому можна отримати інформацію про отримані прибутки (збитки) компанії, а також про наявність (відсутність) сукупного доходу (проаналізувавши ці показники в динаміці, страхувальник

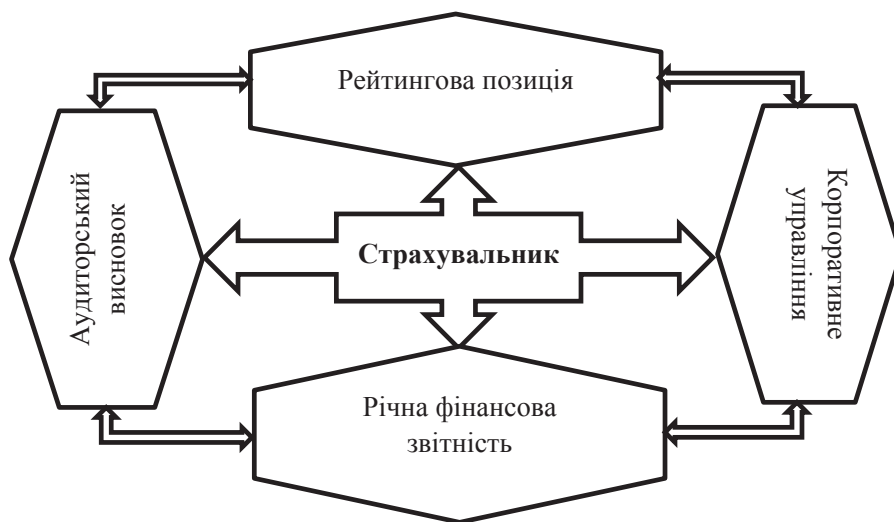


Рис. 2. Критерії моніторингу страхувальником компанії зі страхування життя

заздалегідь може визначити приховані, на перший погляд, загрози діяльності компанії);

– аналізу Звіту про рух грошових коштів, що дасть можливість визначитися з результатами основних видів діяльності компанії, зокрема операційної, інвестиційної та фінансової;

– аналізу Звіту про власний капітал, що є одним з важливих видів аналізу, оскільки саме від того, наскільки компанія зі страхування життя спроможна власним капіталом забезпечити покриття своїх зобов'язань перед клієнтами та іншими контрагентами (податкові, кредитні, орендні та інші зобов'язання), залежить гарантія страхувальника в отриманні своїх коштів;

– аналізу інвестиційного доходу, що є відображенням прибутковості діяльності компанії; прибуткові компанії, які постійно нарощують свої прибутки, мають можливість нараховувати на вклади страхувальників достойні додаткові інвестиційні доходи; для страхувальників інформація про постійно зростаючі інвестиційні доходи компанії є свідченням того, що компанія веде ефективну інвестиційну політику.

Аудиторський висновок. Аналіз аудиторського висновку важливий для всіх категорій страхувальників, проте перш за все він актуальний для осіб, які не працюють у сфері фінансів, економіки, юриспруденції, тобто для осіб, вид та рід діяльності яких не вимагає спеціалізованих фінансово-економічних та юридичних знань. Більше того, проведення професійного аналізу діяльності компанії зі страхування життя навіть від обізнаних категорій населення вимагатиме значних зусиль та не завжди він буде дієвим.

Наявність щорічного аудиторського висновку є обов'язковою нормою діяльності компанії зі страхування життя. Це пов'язане з підвищенням рівнем державного регулювання страхової діяль-

ності. Враховуючи зазначене, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг як безпосередній регулятор страхової діяльності в Україні, в офіційному повідомленні від 13 березня 2017 року звернула увагу страховиків та їх аудиторів на те, що з метою формування професійного судження щодо дотримання страховиком положень законодавчих та нормативних актів аудитор має розглянути такі питання:

1) спроможність страховиком безперервно здійснювати свою діяльність протягом найближчих 12 місяців;

2) відповідність облікової політики вимогам законодавства та Міжнародним стандартам фінансової звітності (МСФЗ);

3) дотримання вимоги щодо збільшення статутного капіталу винятково в грошовій формі для страховиків-резидентів;

4) перевищення вартості чистих активів страховика над зареєстрованим розміром статутного капіталу (на кінець звітного періоду);

5) перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності протягом звітного року;

6) перевищення на звітну дату фактичного запасу платоспроможності (нетто-активів) над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності не менше ніж на 25%, але не менше 1 млн. євро за офіційним валютним курсом на дату розрахунку зазначених показників;

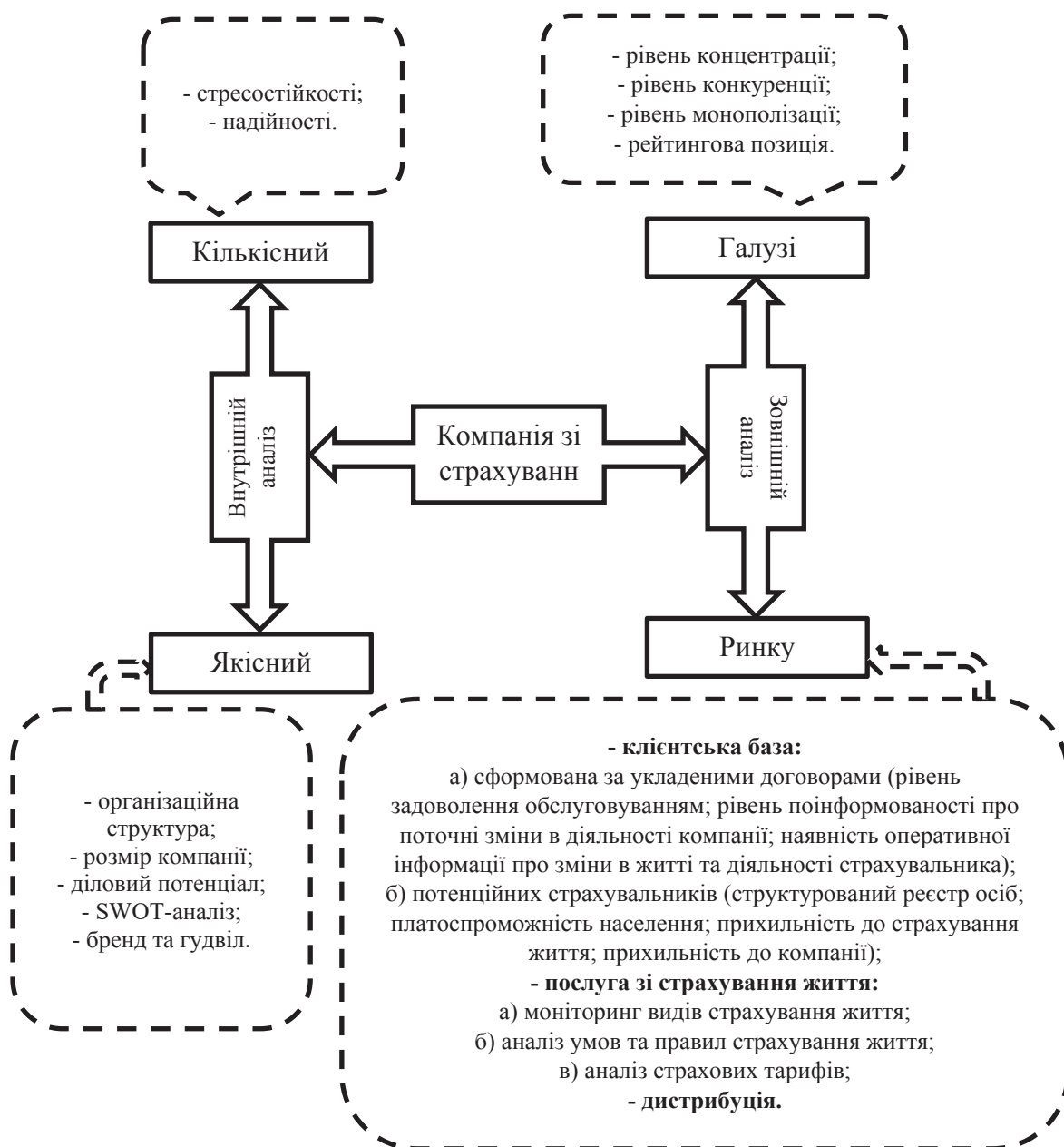


Рис. 3. Алгоритм дій компанії зі страхування життя під час самоаналізу

7) належне ведення обліку договорів страхування;

8) формування, ведення обліку, достатність та адекватність сформованих страхових резервів у звітному році;

9) дотримання страховиком нормативів достатності та диверсифікованості активів протягом звітного року;

10) оцінка можливості виконання страховиком протягом звітного року прийнятих страхових та перестрахових зобов'язань;

11) істотні операції страховика з активами протягом звітного року, які мали наслідком невиконання ним фінансових нормативів, встановлених Нацкомфінпослуг, більше ніж на 10%;

12) запровадження страховиком системи управління ризиками;

13) адекватність організації, проведення страховиком внутрішнього аудиту (контролю) [11].

Проаналізувавши аудиторський висновок, страхувальник приймає для себе рішення, наскільки він готовий надалі співпрацювати з вибраною компанією або вживати заходів щодо дострокового розірвання договору, зберігаючи свої фінансові вкладення.

Аналіз страхування життя важливий не лише для фізичних (юридичних) осіб, які вибрали для себе цей вид самофінансування, але й для компаній зі страхування життя (тут йдеться про самоаналіз). Специфіка страхування життя в цьому контексті полягає в тому, що компанії завжди мають стовідсотковий реалізований договір. Тобто, на відміну від ризикового страхування, договори страхування життя завжди мають страховий випадок та по кожному договору мають стовідсоткову ймовірність виплати страхового відшкодування. Це покладає на страхову компанію певні фінансові зобов'язання, які стосуються наявності в неї таких фінансових потужностей, які дадуть змогу не просто сформувати резерви для виконання зобов'язань, але й достойно конкурувати на ринку.

Алгоритм дій страховика під час організації самоаналізу наведено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, важливим для самоаналізу компанії зі страхування життя є розмежування показників внутрішнього аналізу та зовнішнього. Призначення внутрішнього аналізу полягає у визначенні внутрішніх резервів, а також сильних та слабких сторін компанії. Зовнішній аналіз переслідує на меті аналіз зовнішнього середовища, яке має об'єктивний вплив та часто виходить з поля зору компанії.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження актуальності застосування теорії стейкхолдерів для аналізу діяльності компаній зі страхування життя дає можливість виокремити такі основні групи зацікавлених сторін, тобто споживачів інформації, як потенційні страхувальники, страхувальники, безпосередньо компанії зі страхування життя та контролюючі органи. Кожна група стейкхолдерів переслідує свою ціль, а тому для кожної з них доречним буде аналіз певної групи показників. Доцільно акцентувати увагу на тому, що групи показників, які використовуються для аналізу діяльності компаній як самими компаніями, так і контролюючими та регулюючими органами, мають бути приблизно однаковими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теорія стейкхолдерів за Е. Фріменом (концепція зацікавлених осіб організації). URL: <https://prezi.com/ishylmi8trkb/presentation>.
2. Гросул В.А., Аванесова Н.Е. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства. Вісник ЖДТУ. 2010. № 2 (52).
3. Freeman R.E. A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984.
4. Клилэнд Д. Управление заинтересованными лицами проекта / под ред. Дж.К. Пинто; пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. Москва, 2004. Ч. 1. Гл. 4. С. 73–91.
5. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. N.Y.: Free Press. 2011.
6. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. Academy of management review. 1997. Vol. 22, № 1. P. 61–74.
7. Preston L. Boards and Company Performance – Research Challenges the Conventional Wisdom. Corporate Governance: an International Review. 2004. Vol. 11. № 3. P. 148–161.
8. Гурков И.Б. Принципы устойчивого развития коммерческой фирмы. Экономическая наука современной России. 2011. № 3 (54). С. 91–100.
9. Рибак А.І., Азарова І.Б. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті: монографія. Одеса: ОДАБА, 2017. 145 с.
10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
11. Линник О.В. Ключові особливості аудиту страхових компаній. URL: <http://gryphongroup.com.ua/kyuchovi-osoblivosti-audit-strahovih-kompaniy>.

ОЦІНКА БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ МІНІСТЕРСТВА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОНАННЯ

ESTIMATION OF BUDGETARY PROGRAMS OF THE MINISTRY OF HEALTH OF UKRAINE AND DIRECTIONS OF IMPROVING EFFICIENCY OF THEIR IMPLEMENTATION

У статті обґрунтовано необхідність розвитку та удосконалення системи охорони здоров'я, яка є невід'ємним складником рівня та якості життя населення, виконує найважливішу роль в економічному розвитку країни і вимагає постійної уваги з боку держави. У зв'язку з цим проведено аналіз виконання бюджетних програм у сфері охорони здоров'я в Україні. Досліджено основні проблеми державного фінансового аудиту відповідних бюджетних програм. Зроблено висновок, що сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я України за рахунок коштів бюджету є вкрай недостатнім і не створює передумов для надання якісної медичної допомоги в необхідних об'ємах. Надано рекомендації щодо підвищення ефективності бюджетних програм у сфері охорони здоров'я та удосконалення державного фінансового аудиту їх виконання.

Ключові слова: охорона здоров'я, державний фінансовий аудит, ефективність, бюджетна програма, результативні показники, аналіз.

В статье обоснована необходимость развития и совершенствования системы здравоохранения, которая является неотъемлемой составляющей уровня и качества жизни населения, выполняет важнейшую роль в экономическом развитии страны и требует постоянного внимания со стороны государства. В связи с этим проведен анализ выполнения бюджетных программ в сфере здравоохранения в Украине. Исследованы основные проблемы государственного финансового аудита соответствующих бюджетных программ. Сделан вывод, что

современное состояние финансирования системы здравоохранения Украины за счет средств бюджета является крайне недостаточным и не создает предпосылок для оказания качественной медицинской помощи в необходимых объемах. Даны рекомендации по повышению эффективности бюджетных программ в сфере здравоохранения и совершенствования государственного финансового аудита их выполнения.

Ключевые слова: здравоохранение, государственный финансовый аудит, эффективность, бюджетная программа, результативные показатели, анализ.

The article substantiates the necessity of development and improvement of the health care system, which is an integral part of the level and quality of life of the population, plays an essential role in the country's economic development and requires constant attention from the state. In this regard, an analysis of the implementation of budget programs in the healthcare sector in Ukraine was conducted. The main problems of the state financial audit of the corresponding budget programs are investigated. It is concluded that the current state of financing of the health care system of Ukraine at the expense of budget funds is extremely insufficient and does not create preconditions for provision of qualitative medical care in the necessary volumes. Recommendations on increasing the efficiency of budget programs in the field of health care and improvement of the state financial audit of their implementation are given.

Key words: public health, state financial audit, efficiency, budget program, performance indicators, analysis.

УДК 338.24

Рябчук О.Г.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри аудиту та економічного аналізу

Університет державної фіскальної служби України

Постановка проблеми. Розвиток системи охорони здоров'я є невід'ємним складником рівня та якості життя населення і виконує найважливішу роль в економічному розвитку країни, тому вимагає постійної уваги з боку держави [1]. Бюджетні кошти, що виділяються на охорону здоров'я, потребують належного фінансового контролю. Одним із найбільш проблемних способів фінансування видатків на охорону здоров'я є використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі.

Складна економічна ситуація, що склалася в Україні, вимагає створення таких умов контрольного процесу, коли крадіжки, нераціональне витрачання коштів та недбале ставлення до державної власності стали б якщо і не неможливими, то хоча б ускладненими. Багато проблем у державі пов'язані також з неефективністю управління на різних рівнях і нездатністю державного контролю

боротися не з наслідками цього явища (порушеннями та випадками шахрайства), а з реальними причинами [2].

Державний фінансовий аудит є однією з форм здійснення державного фінансового контролю в Україні, в тому числі за ефективністю виконання бюджетних програм у сфері охорони здоров'я [3].

Головною рисою бюджетних програм є чітка спрямованість на виконання поставленої мети. Тому дослідження ефективності використання коштів під час виконання бюджетних програм вимагає застосування саме методів державного фінансового аудиту [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах обмеженості бюджетного фінансування питання удосконалення організації та фінансового забезпечення системи охорони здоров'я як пріоритетного напрямку державної діяльності набуває широкої актуальності. Методиці оцінки ефек-

тивності використання бюджетних коштів, у тому числі у сфері охорони здоров'я, присвячено низку праць таких науковців та практиків, як В.П. Горин, Т.Г. Затонацька, О.І. Малецька, Т.С. Невешкіна, О.Т. Оледій, В.Ю. Трайтлі, Т.В. Федченко та інші. Вони висвітлюють основні проблеми з цієї тематики та надають рекомендації щодо їх вирішення. Однак деякі проблемні питання залишаються не розкритими повною мірою, тому потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета нашого дослідження полягає в аналізі виконання бюджетних програм у сфері охорони здоров'я України, дослідженні основних проблем державного фінансового аудиту відповідних бюджетних програм та наданні рекомендацій щодо підвищення ефективності їх виконання.

Виклад основного матеріалу. В Україні охорону здоров'я визначено одним із пріоритетних напрямів державної діяльності. Основами законодавства України про охорону здоров'я (ст. 12) [5]. У цьому Законі зазначено, що держава формує та забезпечує реалізацію політики у сфері охорони здоров'я. Така політика полягає у формуванні вищими органами державної влади пріоритетів, доктрин, концепцій і програм, спрямованих на зміцнення здоров'я населення, забезпечення діяльності і розвиток системи охорони здоров'я [6].

Міністерство охорони здоров'я (далі – МОЗ) є основним центральним органом виконавчої влади, який відповідає за формування та реалізацію політики у сфері охорони здоров'я. Бюджетне фінансування на охорону здоров'я зараз передусім передбачено в Державному бюджеті у формі фінансування бюджетних програм МОЗ і у формі медичної субвенції та інших субвенцій, пов'язаних із фінансуванням місцевих програм у сфері охорони здоров'я (розпорядником коштів за виділенням субвенції також визначено МОЗ) [7].

Відповідно до показників Державного бюджету України на 2017 рік загальні витрати на охорону здоров'я становили 76 млрд. 979 млн. 772 тис. грн., з них МОЗ України передбачено 62,0 млрд. грн. Частка витрат на охорону здоров'я у структурі ВВП становила лише 3,0%. Загальні

видатки Державного бюджету на охорону здоров'я порівняно з бюджетом 2016 року збільшилися на 3,4 млрд. грн., або на 6%. Це фінансування, як частка загальних видатків державного бюджету, становить 7,7% (табл. 1) [8].

В Україні частка видатків сектору державного управління, за оцінкою Центру економічної стратегії, становила 57% від ВВП у 2017 році, що вище показників країн ЄС. За такої високої частки перерозподілу ВВП через бюджет Україна досягає нижчих результатів, ніж країни ЄС, у суспільно важливих сферах. Тому під час обговорення потреби знизити частку перерозподілу ВВП через бюджет дедалі серйознішими стають дискусії щодо пріоритетності статей видатків.

А отже, варто відзначити, що бюджетне фінансування залишається дуже обмеженим, якщо ми порівнюємо його розмір між Україною та країнами ЄС не з огляду на частку ВВП, а як показника за паритетом купівельної спроможності. Так, бюджетне фінансування охорони здоров'я за паритетом купівельної спроможності в Україні є вдвічі меншим, ніж в країнах ЄС. Тому надзвичайно важливим стає завдання забезпечити ефективне витрачання бюджетних коштів [9].

У 2017 році Міністерство охорони здоров'я було розпорядником коштів за 24 бюджетними програмами на державному рівні, з яких шість програм не належать до функції «Охорона здоров'я» [10].

Чотири бюджетні програми відповідають функції «Освіта». Зокрема, вже кілька років ведуться дискусії щодо необхідності передати всі навчальні заклади із підпорядкування МОЗ до Міністерства освіти та науки, як було зроблено з більшістю інших закладів (йдеться передусім про вищі навчальні заклади). Водночас цих заходів поки що не було вжито, зокрема, через наявність зв'язку медичних вищих навчальних закладів із лікарськими закладами: вищі навчальні заклади традиційно мають навчальну базу (кафедри) у різноманітних медичних закладах. Однак надання освітніх послуг не відповідає завданням та функціям Міністерства охорони здоров'я, визначеним у Положенні про МОЗ [7]. Тому уряду варто розглянути можливість передати функцію з фінансування відповідних

Таблиця 1

Фінансування охорони здоров'я: бюджет 2017 р. порівняно з 2016 р.

	Бюджет 2016 млрд. грн.	Бюджет 2017 млрд. грн.	Зміна 2017 до 2016	
			млрд. грн.	%
Державний бюджет, у т. ч.:	56,3	59,7	3,4	6,0
Медична субвенція	44,4	46,8	2,4	5,3
Закупка ліків	3,9	5,9	2,0	50,6
Заклади МОЗ та інші програми	4,8	4,5	-0,3	-5,5
Інші видатки	3,2	2,4	-0,7	-23,5
Місцеві бюджети (прогноз)	18,0	17,3	-0,8	-4,2
Всього	74,3	77,0	2,7	3,6

Джерело: [8]

закладів до іншого розпорядника коштів, а саме Міністерства освіти та науки.

Програма 2301020 «Дослідження, наукові і науково-технічні розробки, виконання робіт» не повністю відповідає завданням, передбаченим в Положенні про МОЗ. Натомість у Положенні йдеться про те, що МОЗ відповідає за ухвалення порядків проведення досліджень, визначення пріоритетів та тем досліджень. Міністерство разом із Національною академією наук та Національною академією медичних наук повинно організовувати конкурси для проведення наукових досліджень із пріоритетних напрямів розвитку медичної науки.

Тому варто розглянути можливості щодо зміни порядку фінансування програми 2301020 (можливо передати повністю або частково відповідні функції до Національної академії наук або надавати фінансування на основі відкритих конкурсів).

«Утримання медичної бібліотеки» (програма 2301410) також не відповідає завданням, які визначені в Положенні про МОЗ [7]. Тому уряду варто або внести зміни в Положення про МОЗ, або ж розглянути можливість фінансування бібліотеки іншому розпоряднику коштів.

Ефективність та результативність програм МОЗ України більш детально розглянемо на прикладі бюджетної програми КПКВ 2301180 «Санаторне лікування хворих на туберкульоз та дітей і підлітків з соматичними захворюваннями» (далі – КПКВ 2301180, програма 2301180) [12, 13, 14, 15] та результатів державного фінансового аудиту її виконання.

Під час проведення оцінки доцільності виконання окремих завдань бюджетної програми Міністерством охорони здоров'я, державними аудиторіями було використано «Канадський алгоритм», за яким надано відповіді на такі питання:

– Чи відповідає завдання суспільним інтересам?

– Чи повинне відповідне завдання виконувати саме Міністерство охорони здоров'я?

– Чи можна децентралізувати виконання відповідного завдання?

– Чи можна делегувати виконання відповідного завдання іншим установам або організаціям?

Відповіді на ці запитання до початку виконання бюджетних програм повинні забезпечити кращі результати виконання відповідної програми та ефективнішого витрачання бюджетних коштів.

Програма 2301180 спрямована на забезпечення санаторного лікування хворих на туберкульоз у 12 санаторних закладах. А саме державні санаторії, що, як свідчить досвід, не завжди мають найліпшу базу для лікування. Крім того, сьогодні ведуться дискусії щодо ефективності такого санаторного лікування, а тому варто переглянути доцільність такої програми.

Під час проведення детального аналізу необхідно оцінити відповідність визначених цілей, завдань та результатних показників бюджетної програми до вимог Міністерства фінансів та МОЗ України (табл. 2).

Досягнення мети бюджетної програми відбувається шляхом вирішення певних завдань, що мають свої результатні показники, тому було б доцільніше запропонувати інший варіант мети цієї програми. Впливові фактори можуть бути пов'язані між собою через функціональні зв'язки, таким чином, виконання завдань бюджетної програми варто децентралізувати та делегувати для досягнення більшої ефективності в цій сфері.

За результатами проведеної оцінки результативних показників бюджетної програми можна дійти висновку, що результативні показники визначено правильно. Можливо, окремі види показників варто було б розширити (табл. 3).

Таблиця 2

Мета та завдання бюджетної програми КПКВ 2301180

Мета та завдання	Коментарі
Основна мета	
Підвищення рівня надання медичної допомоги хворим на туберкульоз та дітям і підліткам із соматичними захворюваннями та збереження здоров'я населення	Мету варто було б визначити як: зниження захворюваності (та смертності) дітей та підлітків на туберкульоз шляхом їх забезпечення санаторним лікуванням
Завдання бюджетної програми	
1. Забезпечення санаторно-курортним лікуванням хворих на туберкульоз усіх вікових груп населення. 2. Забезпечення санаторно-курортним лікуванням дітей та підлітків з хронічними захворюваннями, які перебувають на диспансерному обліку, насамперед дітей-сиріт, дітей-інвалідів, дітей чорнобильців, дітей із малозабезпечених і багатодітних сімей	Назва програми стосується лише дітей та підлітків, а завдання – всіх вікових груп. Тому цільова аудиторія програми не є чітко визначеною. Завдання потрібно децентралізувати та делегувати недержавним установам
Напрями використання бюджетних коштів	
1. Санаторне лікування хворих на туберкульоз. 2. Санаторне лікування дітей та підлітків із соматичними захворюваннями.	Визначено правильно

Джерело: складено автором за даними [12–15]

Таблиця 3

Основні результативні показники бюджетної програми КПКВ 2301180

Визначені у бюджетній програмі показники	Коментар
<i>Затрат</i>	Це показник ресурсів, а не показник результатів
Кількість установ	Доцільні показники ресурсу
Кількість штатних одиниць	
Кількість ліжок	
<i>Продукту</i>	
Кількість ліжко-днів	Доцільні показники продукту
Кількість населення, що отримало санаторне лікування	
<i>Ефективності</i>	
Завантаженість ліжкового фонду (в т.ч. в туберкульозних санаторіях для дітей та підлітків із соматичними захворюваннями)	Загалом показники визначено правильно
Середні витрати на одне ліжко	
Середня тривалість перебування в санаторії одного пацієнта	
<i>Якості</i>	
Рівень покращення стану здоров'я на момент виписки з санаторію	Правильно визначений показник успішності програми

Джерело: складено автором за даними [12–15]

Таблиця 4

Стан фінансування бюджетної програми 2301180 за 2015 та 2016 роки

КПКВ	2015 рік (тис. грн.)			2016 рік (тис. грн.)		
	затверджено	профінансовано	% виконання	затверджено	профінансовано	% виконання
2301180	311610,5	312270,6	100,2	320167,4	324862,5	101,5
у т.ч. загальний фонд	300336,5	299666,4	99,8	313551,8	312395,4	99,6
спеціальний фонд	11274,0	12604,2	111,8	6615,6	12467,1	188,5

Джерело: складено автором на основі даних [12–15].

Протягом 2015–2016 років на виконання бюджетної програми 2301180 МОЗ України затверджено бюджетних призначень за загальним та спеціальним фондом на суму 637133,1 тис. грн. Фактично на виконання бюджетної програми у 2015–2016 роках спрямовано 312 270,6 тис. грн. у 2015 році та 324 862,5 тис. грн. 2016 році. Стан фінансування бюджетної програми у 2015–2016 роках наведено у табл. 4.

Наведені дані засвідчують, що загальний запланований обсяг бюджетних призначень за бюджетною програмою 2301180 у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшився на 8556,9 тис. грн. При цьому за загальним фондом бюджетні призначення збільшилися на 13 215,3 тис. грн. За спеціальним фондом у 2015 році надійшло коштів на загальну суму 12 604,2 тис. грн., що становить 111,8% від плану, та у 2016 році – 12 467,1 тис. грн., 188,5% відповідно.

Аналіз результатів, досягнутих внаслідок використання коштів загального фонду бюджету у 2015 році, містить лише інформацію щодо виконання видатків. Проте немає інформації про досягнення планових результативних показни-

ків. Загалом надходження бюджетних коштів за бюджетною програмою перевищує затверджені паспортні бюджетні призначення.

За паспортами програми було виокремлено 23 результатних показники, до складу яких увійшло 3 показники затрат, 9 – продукту, 9 – ефективності та 2 – якості. Проведений аналіз стану виконання КПКВ 2301180 у 2015–2016 роках засвідчив, що показники програми переважно виконувалися. Однак МОЗ України під час визначення в паспорті бюджетної програми на 2015 та 2016 роки окремих показників ефективності не врахувало фактичного досягнення цих показників.

За результатами аналізу ефективності виконання бюджетної програми МОЗ України 2301180 «Санаторне лікування хворих на туберкульоз та дітей і підлітків з соматичними захворюваннями» державними аудитором сформульовано висновок, що основними недоліками бюджетної програми є:

- недостатнє обґрунтування бюджетної програми;
- визначення мети як процесу, а не як стратегічної цілі;

– визначення завдань як процесу впровадження поточної діяльності, а не процесу, орієнтованого на досягнення позитивного результату програми;

– неправильне визначення результативних показників (показник затрат).

Таким чином, мету більшості бюджетних програм Міністерства охорони здоров'я орієнтовано на процес, а не на досягнення результату. При цьому в програмах іноді визначено декілька різних цілей.

Проте для кожної програми варто було би сформулювати єдину мету, в якій йшлося би про очікуваний результат від її фінансування. Завдання повинні визначати діяльність, орієнтовану на досягнення стратегічної мети програми.

Визначені результативні показники кожної бюджетної програми повинні бути актуальними, реалістичними та суспільно значущими. Проте результативні показники часто сформульовані таким чином, що оцінити ефективність виконання програми дуже нелегко.

Тому кожне міністерство повинно мати чітко визначені ключові результативні показники, що дасть змогу зробити якісну оцінку ефективності його діяльності. У подальшому необхідно розробляти чіткі, реальні показники ефективності виконання передбачених у бюджетних програмах завдань. Для цього можна було б залучати громадськість та експертні організації.

Також на розсуд громадськості варто подавати опис відповідної бюджетної програми та чітке її обґрунтування, перелік установ, діяльність яких фінансується в межах відповідних заходів програми.

Висновки. Отже, на основі проведеного державними аудиторами аналізу було сформульовано висновок, що сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я України за рахунок бюджету є вкрай недостатнім і не створює передумов для надання якісної медичної допомоги в необхідних обсягах.

Міністерством охорони здоров'я розроблено низку програм і концепцій, що викликані об'єктивною необхідністю, і натеper виконуються цільові програми, на яких покладаються завдання фінансування найбільш необхідних заходів та реформ у сфері охорони здоров'я. Але не завжди бюджетні програми, що належать до функції «Охорони здоров'я», відповідають положенням та завданням Міністерства. Тому уряду потрібно відійти від принципу існування паралельних систем охорони здоров'я, коли медичну допомогу фінансує кілька розпорядників. Також доцільно переглянути програми, розпорядником яких є Міністерство охорони здоров'я.

Оцінка ефективності виконання бюджетних програм Міністерства охорони здоров'я України за

минулі періоди та проведення детального аналізу отриманих оцінок є підґрунтям для висновків про необхідність підвищення ефективності та розвитку системи охорони здоров'я в Україні.

Крім того, необхідно удосконалити систему розроблення результативних показників виконання бюджетних програм у сфері охорони здоров'я, які також будуть використовуватися в процесі здійснення державного фінансового аудиту.

З огляду на це, першочерговим завданням є удосконалення наявної системи державного фінансового аудиту як засобу підвищення ефективності державного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Затонацька Т.Г. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу / Т.Г. Затонацька // Фінанси України 2016. № 10 С. 53.
2. Рубан Н.І., Рябчук О.Г. Державний фінансовий аудит. Навчальний посібник / Н.І., Рубан, О.Г. Рябчук / Ірпінь : НУДПСУ, 2012. 284 с.
3. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 № 2939-XII із змінами та доповненнями. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
4. Рябчук О.Г. Необхідність оцінки ризиків при виконанні бюджетних програм / О.Г. Рябчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2015. № 3. С. 15–19.
5. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19 листопада 1992 року № 2801-XII. // Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2801-419>.
6. Горин В.П. Формування фінансових ресурсів охорони здоров'я в контексті виконання критеріїв економічної безпеки / В.П. Горин // Наукові записки. Серія «Економіка». 2015. № 23. С. 216–221.
7. Про затвердження Положення про Міністерство охорони здоров'я України: Постанова Кабінету міністрів України від 25 березня 2015 р. № 267 // Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/267-2015-%D0%BF>.
8. Державний бюджет: фінансування охорони здоров'я України за період з 2015–2017 рр. // Комітет Верховної Ради України з питань охорони здоров'я. URL: <http://komzdrav.rada.gov.ua/>.
9. Частка видатків сектору державного управління: Центр економічної стратегії. // Центр економічної стратегії. URL: <http://ces.org.ua/public-expenditure>.
10. Про затвердження формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам: Постанова Кабінету міністрів України від 19.08.15 р. № 618 // Верховна Рада України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/contr>.
11. Степурко Т.Г. Неформальні платежі пацієнтів медичних закладів в Україні та Болгарії / Т. Степурко, М. Павлова, І. Грига, С. Оксамитна, В. Гроот // Наукові записки НаУКМА. Соціологічні науки. 2015. Т. 148. С. 83–93.

12. Про затвердження паспортів бюджетних програм на 2015 рік із змінами (за КПКВ 2301180): Наказ Міністерства охорони здоров'я України і Міністерства фінансів України від 17.02.2015 № 67/135 / Верховна Рада. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/68/135>.

13. Про затвердження паспортів бюджетних програм на 2016 рік із змінами (за КПКВ 2301180): Наказ Міністерства охорони здоров'я України і Міністерства фінансів України від 19.02.2016 № 108/163 / Верховна Рада. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/163>.

14. Паспорт бюджетної програми за КПКВ 2301188 станом на 01.01.2015 : Звіт про виконання паспорта бюджетної програми за КПКВ 2301188 за 2015 рік// Міністерство охорони здоров'я України. URL: <http://www.moz.gov.ua/ua/portal/?title=2301180>.

15. Паспорт бюджетної програми за КПКВ 2301188 станом на 01.01.2016 : Звіт про виконання паспорта бюджетної програми за КПКВ 2301188 за 2016 рік// Міністерство охорони здоров'я України. URL: <http://www.moz.gov.ua/ua/portal/?title=2301180>.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

PRACTICAL ASPECTS OF INFORMATION SYSTEM USE FOR PRODUCT / SERVICES COST CALCULATION

УДК 657.1:657.47:004

Сиротинська А.П.

к.т.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет водного
господарства та природокористування
Позняковська Н.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет водного
господарства та природокористування
Міклуха О.Л.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет водного
господарства та природокористування

У статті пропонується алгоритм підготовки інформаційної системи «Бухгалтерія для України» до визначення собівартості продукції (робіт, послуг). Подані особливості використання цієї програми. Встановлено, що вони чинять суттєвий вплив на відображення інформації про витрати підприємства у звітності. Ігнорування параметрів приводить до спотворення інформації про собівартість та фінансовий результат діяльності підприємства

Ключові слова: інформаційна система, налагодження, витрати, собівартість, продукція, послуги.

В статье предлагается алгоритм подготовки информационной системы «Бухгалтерия для Украины» для определения себестоимости продукции (работ, услуг). Представлены особенности использования этой программы. Установлено, что

они оказывают существенное влияние на отображение информации о затратах в отчетности. Игнорирование параметров при использовании информационных систем приводит к искажению информации о себестоимости и финансовом результате деятельности предприятия

Ключевые слова: информационная система, настройка, расходы, себестоимость, продукция, услуги.

At the article the set-up algorithm of information system "Accounting for Ukraine" for costing calculation of product (services) is suggested. The features using of this program are presented. They have a significant impact for disclosures about expenses of enterprise in statements. Ignorance of parameters leads to distortion of information about cost and profit or loss of an entity.

Key words: information system, tuning, expenses, cost, product, services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття управлінських рішень, щодо обліку витрат виробництва зокрема, в сучасних умовах потребує використання інформаційних систем і технологій. Облік витрат виробництва та визначення собівартості продукції є однією з трудомістких задач облікового процесу діяльності суб'єктів господарювання, оскільки він опрацьовує інформацію всіх інших облікових ділянок. Вибір підприємством принципів обліку та розподілу витрат на виготовлення продукції суттєво впливає на формування та визначення собівартості та відображення цієї інформації у фінансовій та статистичній звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти обліку витрат виробництва та визначення собівартості продукції (робіт, послуг) висвітлені у працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М.Ф. Огійчука, В.Я. Плаксієнка, В.В. Сопкота інших. Особливості автоматизації облі-

кових процедур досліджувались В.П. Завгороднім, С.В. Івахненковим, О.В. Клименком, В.О. Осмятченком, Л.О. Терещенко, В.Д. Шквіром та іншими. Питанням автоматизації обліку витрат виробництва присвячені праці О.В. Лега [1], С.Д. Лучик [2], Б.О. Язлюка [3], В.М. Яценка та інших.

О.В. Лега визначила основні напрями ефективного використання системи «1С: Підприємство 8.2» стосовно автоматизації обліку витрат виробництва та подала етапи розрахунку фактичної собівартості продукції [1, с. 79]. С.Д. Лучик дослідила механізм обліку виробничої діяльності в системі «1С: Підприємство 8.2», конфігурація «Бухгалтерія для України» [2, с. 211]. Б.О. Язлюк сформував комплекси завдань, які включаються до складу автоматизованої системи з обліку виробничих витрат [3, с. 120]. Проте проблеми практичного використання інформаційних технологій, що впливають на результат визначення собівартості про-

дукції (робіт, послуг), розглянуті недостатньо та потребують розв'язання.

Метою статті є дослідження практичних аспектів використання інформаційної системи для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення її застосування.

Виклад основного матеріалу досліджень. Правильна організація обліку витрат та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) має важливе значення для підприємств, що виробляють продукцію чи надають послуги, що впливає на якість та достовірність показників фінансової звітності.

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» собівартість продукції (робіт, послуг) складається з їх виробничої собівартості, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються витрати (рис. 1).

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюється підприємством [4].

Розподіл витрат на прямі та загальновиробничі, віднесення їх до об'єктів витрат має важливе значення під час визначення собівартості продукції (робіт, послуг) та відображення відповідних показників у звітності підприємства.

Використання інформаційних систем для розрахунку собівартості сприятиме забезпеченню правильності та повноти фінансової звітності, а також зменшить трудомісткість цього процесу.

В Україні ринок інформаційних технологій автоматизації бізнесу представлений програмами різних розробників, провідними з яких є SAP, 1C, Information Technology, Oracle, Microsoft, Парус та інші. Найбільшою популярністю серед мікро-, малих та середніх підприємств користуються системи «1C: Підприємство». Серед них найпростішою в освоєнні та впровадженні є конфігурація «Бухгалтерія для України» редакції 2.0, яка призначена для автоматизації бухгалтерського та податкового обліку підприємств, що здійснюють різні види діяльності: торгівлю, надання послуг, виробництво та інші. Система дає змогу автоматизувати облік витрат виробництва та визначення собівартості продукції (робіт, послуг) [5].

В програму розробники заклали певні принципи автоматизації обліку витрат виробництва та калькулювання, недотримання яких приводить

до помилок і спотворень інформації. Найчастіше результатом останніх є:

- завищення чи заниження собівартості продукції (робіт, послуг);
- неправильний розподіл витрат до об'єктів їх обліку;
- незакриття рахунків обліку витрат, що спотворює інформацію про фінансовий результат підприємства за певний період.

Спроби виправити помилки шляхом реєстрації операцій вручну лише погіршують ситуацію. Тому дослідження особливостей автоматизації обліку витрат виробництва та визначення собівартості продукції (робіт, послуг) в системі «Бухгалтерія для України» і врахування їх під час використання програми дасть змогу оперативно формувати достовірну інформацію про витрати виробництва в обліку та звітності підприємства.

Дії користувача, що виконуються в програмі, можна умовно поділити на: налагодження системи, реєстрацію документів, узагальнення даних з використанням реєстрів та звітів.

Налагодження, як правило, виконуються на початку роботи з «Бухгалтерія для України». Вони складаються з параметрів обліку, облікової політики та налаштувань користувача. Параметри обліку визначають загальносистемні настройки, від яких залежить можливість виконання програмою певних операцій і розрахунків. В обліковій політиці встановлюються принципи, згідно з якими в програмі реєструються і проводяться документи та здійснюються розрахунки. Параметри облікової політики мають періодичний характер, тобто їх значення зберігаються на дату, коли вони змінювалися. Налаштування користувача являють собою значення «за замовчуванням», тобто ті, що автоматично встановлюються під час реєстрації документів і таким чином прискорюють роботу користувача.

Облік витрат виробництва та визначення собівартості продукції (робіт, послуг) у системі «Бухгалтерія для України» здійснюється відповідно до наступних налагоджень (табл. 1):

Параметр «Ведеться виробнича діяльність» підключає в програмі підсистему обліку виробництва, дає змогу вказати тип ціни, що відповідає нормативній собівартості продукції (робіт, послуг), та налаштувати принципи обліку виробничої діяльності в обліковій політиці. Якщо цей параметр не встановлений, то функції системи з обліку витрат виробництва та розрахунку собівартості продукції (робіт, послуг) будуть недоступними.

Параметр «Тип планових цін» відображає запис довідника «Типи цін номенклатури», який зберігає дані про типи цін: гуртові, роздрібні тощо. В цьому довіднику обов'язково має бути зареєстрований тип ціни, що відповідає нормативній собі-

прямі матеріальні витрати
прямі витрати на оплату праці
інші прямі витрати
змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати
виробнича собівартість продукції (робіт, послуг)

Рис. 1. Склад виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)

Таблиця 1

Налагодження системи «Бухгалтерія для України», що визначають параметри автоматизації обліку витрат виробництва та розрахунку собівартості продукції (робіт, послуг)

Вид налагодження	Параметр	Призначення
Параметри обліку	Ведеться виробнича діяльність	Визначає необхідність автоматизації обліку виробничої діяльності та можливість реєстрації документів виробництва
	Тип планових цін	Встановлює тип цін, що відповідає нормативній собівартості продукції (робіт, послуг)
Облікова політика	Собівартість випущеної продукції розраховується за плановими цінами	Встановлюють способи віднесення прямих виробничих витрат на собівартість продукції (робіт, послуг)
	Собівартість виконаних робіт, наданих послуг розраховується	
	Послідовність переділів	Визначає порядок розрахунку собівартості виробництва, що має декілька виробничих підрозділів
	Методи розподілу непрямих витрат	Визначає базу розподілу загальновиробничих витрат

Таблиця 2

Способи розподілу прямих виробничих витрат на собівартість робіт, послуг у системі «Бухгалтерія для України»

Вид робіт, послуг	Спосіб розрахунку собівартості	Документи з обліку виконання робіт, послуг	Методика розрахунку фактичної собівартості
Стороннім замовникам	«За плановими цінами»	«Надання виробничих послуг» (друкована форма Акт здачі-приймання робіт (надання послуг))	Пропорційно нормативній собівартості робіт, послуг
	«За виручкою»	«Реалізація товарів і послуг» (друкована форма Акт надання послуг)	Пропорційно виручці від реалізації робіт, послуг
	«За плановими цінами і виручкою»	«Надання виробничих послуг», «Реалізація товарів і послуг»	Пропорційно нормативній собівартості або виручці від реалізації робіт, послуг
Власним підрозділам	«За плановими цінами»	«Звіт виробництва за зміну»	Пропорційно нормативній собівартості робіт, послуг
	«За обсягом випуску»	«Звіт виробництва за зміну»	Пропорційно обсягу виконаних робіт, послуг (у кількісних показниках)
	«За плановими цінами і обсягом випуску»	«Звіт виробництва за зміну»	Пропорційно нормативній собівартості або обсягу виконаних робіт, послуг

вартості продукції (робіт, послуг). Ціна цього типу буде автоматично встановлюватись у документах випуску продукції та виконання робіт (послуг).

Облік прямих виробничих витрат в системі «Бухгалтерія для України» ведеться у розрізі номенклатурних груп, які об'єднують продукцію або роботи чи послуги, однотипні за структурою собівартості та процесом виробництва. Тобто програмою передбачено, що прямі виробничі витрати повинні відноситись не на окремі види продукції (робіт, послуг), а на номенклатурні групи. Спосіб віднесення прямих виробничих витрат на собівартість продукції визначений розробниками програми і не може коригуватися користувачем. Прямі виробничі витрати, що протягом облікового періоду віднесені до номенклатурної групи, в кінці місяця розподіляються на собівартість продукції, яка входить до цієї групи, пропорційно до її нормативної собівартості.

Способи віднесення прямих виробничих витрат на об'єкти обліку робіт та послуг, які надаються стороннім замовникам або іншим підрозділам власного підприємства, користувач може встановлювати в обліковій політиці. Обрані способи визначають, які документи будуть використовуватися в обліку виконаних робіт, послуг та їх реквізити, а також впливають на методику розподілу прямих виробничих витрат (табл. 2).

У разі обрання способу «За плановими цінами» під час реєстрації документів з обліку виконання робіт, послуг обов'язково повинна бути вказана нормативна собівартість.

Розподіл прямих виробничих витрат на об'єкти обліку робіт, послуг при цьому здійснюється в межах номенклатурної групи пропорційно нормативній собівартості робіт, послуг, які входять до цієї групи.

Способи «За виручкою» та «За обсягом випуску» встановлюються у разі, якщо неможливо або технічно складно обчислити та внести в програму нормативну собівартість робіт, послуг. Розподіл прямих виробничих витрат на об'єкти обліку робіт, послуг здійснюється в межах номенклатурної групи пропорційно виручці від реалізації або обсягам наданих робіт, послуг, які входять до цієї групи.

Підприємство може встановити комбіновані способи розподілу прямих виробничих витрат на собівартість робіт, послуг: «За плановими цінами і виручкою», «За плановими цінами і обсягом випуску». У цих випадках до однієї номенклатурної групи мають включатися роботи чи послуги з однаковим способом розподілу прямих виробничих витрат.

Слід зауважити, що спосіб розрахунку «За виручкою» не відповідає галузевим методичним рекомендаціям із формування собівартості продукції (робіт, послуг) [6,7]. Хоча низка положень останніх суперечать вимогам законодавчої бази з бухгалтерського обліку [8]. Вважаємо, що розробникам системи «Бухгалтерія для України» варто виключити спосіб розрахунку «За виручкою» та надати можливість визначати собівартість послуг стороннім замовникам за способом «За обсягом випуску».

Параметр облікової політики «Послідовність переділів» визначає порядок розрахунку собівартості виробництва, що має декілька виробничих підрозділів. Він може бути встановлений одним із способів:

- вручну – послідовність розрахунку собівартості у різних підрозділах вказується користувачем;
- автоматично – система автоматично визначає послідовність розрахунку собівартості у різних підрозділах;

При першому способі реєструється документ «Встановлення порядку підрозділів для закриття рахунків», у якому користувач визначає черговість розрахунку собівартості в різних виробничих підрозділах. Такий спосіб варто застосовувати підприємствам, у яких технологічний процес створення всіх видів продукції передбачає їх послідовну обробку у визначених підрозділах.

За другого способу програма автоматично визначає підрозділ, у витратах якого відсутні продукція (роботи, послуги) інших підрозділів, і розрахунок собівартості в такому підрозділі проводиться насамперед (перший підрозділ). Потім визначається підрозділ, у витратах якого є продукція (роботи, послуги) лише першого підрозділу, і розрахунок собівартості в такому підрозділі проводиться в другу чергу (другий підрозділ). За аналогічним принципом визначається послідовність розрахунку інших підрозділів. Такий спосіб варто застосовувати підприємствам, в яких технологічний процес не передбачає послідовного створення продукції різними підрозділами.

В технологічно складних виробництвах можуть мати місце ситуації, коли під час виготовлення напівфабрикату як матеріальні витрати використовується продукція, що виготовлена з цього напівфабрикату. Або продукція, випущена у підрозділі, входить до складу загальновиробничих витрат цього підрозділу. В програмі «Бухгалтерія для України» такі ситуації описуються в реєстрі відомостей «Зустрічний випуск продукції». Підрозділ, у якому випускається продукція, називається підрозділом, що випускає, а підрозділ, що використовує випущену продукцію, – підрозділом зустрічного випуску. Особливістю розрахунку собівартості зустрічного випуску є те, що програма виключає вартість зустрічного випуску з розрахунку собівартості партій продукції, що випущена до нього. Після розрахунку собівартості продукції у підрозділі, що випускає, здійснюється повторний перерахунок собівартості у підрозділі зустрічного випуску. Розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг) за умови зустрічного випуску можливий лише за визначення в обліковій політиці автоматичного способу визначення порядку розрахунку собівартості виробництва.

Окрім прямих виробничих витрат, до складу собівартості продукції (робіт, послуг) включаються загальновиробничі витрати. Вони, відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», поділяються на змінні та постійні і розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо). Змінні загальновиробничі витрати розподіляються виходячи з фактичної потужності звітного періоду, а постійні – виходячи з нормальної потужності [4].

В системі «Бухгалтерія для України» поділ загальновиробничих витрат на змінні та постійні здійснюється в довіднику «Статті витрат», у якому для кожного запису вказується назва, вид витрат та належність до постійних витрат. Якщо останнє не встановлено, то такі витрати вважаються змінними.

Встановлення бази розподілу для загальновиробничих витрат в системі «Бухгалтерія для України» здійснюється в реєстрі відомостей «Методи розподілу непрямих витрат». У ньому передбачено реєструвати дані з деталізацією за підрозділами та статтями витрат. Базою розподілу може бути обраний один із показників: обсяг випуску, планова собівартість, заробітна плата, матеріальні витрати, прямі витрати, окремі статті прямих витрат. Якщо базою розподілу обраний обсяг випуску чи планова собівартість, то загальновиробничі витрати розподілятимуться програмою лише на випущену продукцію. Якщо ж база розподілу обрані витрати: заробітна плата, матеріальні витрати, прямі витрати, окремі статті прямих витрат, то загальновиробничі витрати будуть розподілятися на продукцію, що випущена, і на залишок незавершеного виробництва.

Якщо реєстр відомостей «Методи розподілу непрямих витрат» не заповнений, тобто в програмі відсутня інформація про базу розподілу загальновиробничих витрат, такі витрати не розподілятимуться.

У цьому разі на рахунку обліку 91 «Загальновиробничі витрати» після розрахунку собівартості продукції (робіт, послуг) буде залишатися сальдо, що приведе до помилки у визначенні собівартості продукції, її величина буде заниженою.

Для розподілу постійних загальновиробничих витрат, виходячи з нормальної потужності, в системі «Бухгалтерія для України» використовується реєстр відомостей «Показники при нормальній потужності». У ньому вказуються значення нормальної потужності та планова сума постійних витрат. Як нормальна потужність може бути обраний один із показників: обсяг випуску, планова собівартість, заробітна плата, матеріальні витрати, прямі витрати, окремі статті прямих витрат. Постійні загальновиробничі витрати розподілятимуться відповідно до нормальної потужності підрозділів. Якщо вона не досягнута, то частина постійних витрат буде віднесена до собівартості реалізації (рахунки бухгалтерського обліку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції», 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»). Якщо реєстр відомостей «Показники при нормальній потужності» не заповнений, тобто в програмі відсутня інформація про нормальну потужність, постійні загальновиробничі витрати розподілятимуться аналогічно змінним.

За результатами вивчення параметрів налагодження системи «Бухгалтерія для України» для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) можна запропонувати алгоритм підготовки програми до роботи (рис. 2):

1. Заповнення довідників:

– «Типи цін номенклатури» – реєстрація типу ціни, що буде використовуватися як нормативна собівартість;

– «Номенклатура» – внесення даних про продукцію (роботи, послуги);

– «Номенклатурні групи» – створення номенклатурних груп та включення до їх складу видів продукції (робіт, послуг);

– «Статті витрат» – реєстрація даних про статті витрат та встановлення належності їх до постійних загальновиробничих витрат.

2. Налаштування параметрів обліку:

– активізація параметра «Ведеться виробнича діяльність»;

– встановлення типу цін, що відповідає нормативній собівартості продукції (робіт, послуг).

3. Налаштування параметрів облікової політики:

– встановлення способу розподілу прямих виробничих витрат на об'єкти обліку робіт, послуг стороннім замовникам та/або власним підрозділам;

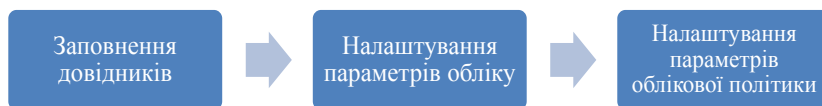


Рис. 2. Алгоритм підготовки програми до визначення собівартості

– встановлення порядку розрахунку собівартості виробництва, що має декілька виробничих підрозділів: вручну чи автоматично, під час вибору способу «вручну» – реєстрація документу «Встановлення порядку підрозділів для закриття рахунків»;

– заповнення реєстру відомостей «Методи розподілу непрямих витрат» та визначення в ньому бази розподілу загальновиробничих витрат;

– заповнення реєстру відомостей «Показники при нормальній потужності» та визначення в ньому значення нормальної потужності та планової суми постійних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вивчення особливостей функціонування системи «Бухгалтерія для України» для розрахунку собівартості продукції (робіт, послуг) дало змогу запропонувати алгоритм підготовки програми до визначення собівартості, що дасть змогу уникнути помилок у розрахунку собівартості та сформулювати достовірну інформацію про собівартість і фінансовий результат діяльності підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лега О.В. Управлінський облік витрат виробництва в умовах автоматизованої обробки облікової інформації / О.В. Лега, Л.В. Яловєга // актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. № 2. С. 75–80.
2. Лучик С.Д. Особливості автоматизації обліку витрат виробництва / С.Д. Лучик // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. 2014. Вип. IV (56). С. 209–218.
3. Язлюк Б.О. Організація обліку витрат операційної діяльності в умовах комплексної автоматизації / Б.О. Язлюк, В.В. Волошина // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 15. С. 118–121.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
5. 1С: Бухгалтерія для України. URL: http://1c.ua/ua/v8/RegionalSolutions_UA_BUH.php.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 року № 373.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції, робіт, послуг на транспорті: наказ Міністерства транспорту України від 05.02.2001 № 65.
8. Про невідповідність методичних рекомендацій: лист Міністерства фінансів України від 10.02.2010 № 31-34000-20-5/2742. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=06B4DE6A73>

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ, ОБЛІКУ Й АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

FEATURES OF ANALYSIS, ACCOUNTING AND AUDITING OF MONEY FUNDS

УДК 657.4

Гайдаржийська О.М.к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку
і аудиту
Національний авіаційний університет**Костюнік О.В.**к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку
і аудиту,

Національний авіаційний університет

Ткач Д.Ю.студентка
Національний авіаційний університет

Розглянуто проблему аналізу, обліку та аудиту грошових коштів. Досліджена система внутрішнього контролю, зовнішнього та внутрішнього аудиту грошових коштів, проблеми, напрями та заходи його вдосконалення. Доведена необхідність приведення цілей і завдань діяльності внутрішнього аудиту у відповідність до стратегії і завдань організації.

Ключові слова: грошовий потік, зовнішній та внутрішній аудит грошових коштів, облік розрахунків, власні обігові кошти, грошова маса, дебітори, кредитори, заборгованість, зобов'язання, кредитоспроможність, фінансова стійкість.

Рассмотрена проблема анализа, учета и аудита денежных средств. Исследована система внутреннего контроля, внешнего и внутреннего аудита денежных средств, проблемы, направления и пути его совершенствования. Доказана необходимость приведения целей и задач

деятельности внутреннего аудита в соответствии со стратегией и задачами организации.

Ключевые слова: денежный поток, внешний и внутренний аудит денежных средств, учет расчетов, собственные оборотные средства, денежная масса, дебиторы, кредиторы, задолженность, обязательства, кредитоспособность, финансовая устойчивость.

The problem of the analysis, cash accounting are considered. The internal control system, external and internal audit of cash flow, problems, the direction and an action of its enhancement are researched. Need of reduction of the purposes and tasks of activities of internal audit in compliance with strategy and a task of the organization is proved.

Key words: cash flow, external and internal audit of cash flow, accounting of calculations, own current assets, money supply, debtors, creditors, debt, liabilities, creditworthiness, financial stability.

Постановка проблеми. Основною проблемою української економіки, а особливо підприємств, є дефіцит коштів для здійснення виробничої діяльності у зв'язку з їх нераціональним використанням. Тому особливої актуальності набуває аналіз, облік і аудит грошових потоків підприємства, тобто рух грошових коштів на рахунках підприємства та в касі в процесі господарської діяльності, правильна організація внутрішнього аудиту, тобто приведення цілей і завдань діяльності служби внутрішнього аудиту у відповідність зі стратегією і завданнями діяльності організації загалом, виявлення недоліків у наявній структурі процесів і засобів контролю та підвищення операційної ефективності, тобто знаходження розумного балансу між ризиками, витратами і корисним ефектом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання обліку, аналізу та аудиту грошових потоків знаходять своє відображення у працях зарубіжних і вітчизняних авторів, таких як Р.Ф. Бруханський, В.М. Костюченко, Т.В. Божидарнік, О.Я. Бардин, Ф.Ф. Бутинець, І.Б. Садовська, О.В. Лишиленко, В.М. Пархоменко С.Ф. Голов, І.А. Бланк, Н.М. Ткаченко, К.Є. Нагірська та багато інших. Незважаючи на праці цих авторів, дуже мало комплексних досліджень, присвячених обліку, аудиту й аналізу грошових потоків, вони є спірними, невизначеними і дискусійними, а методики потребують подальшого опрацювання і вдосконалення. Отже, розроблення єдиних рекомендацій щодо здійснення обліку, аудиту і аналізу грошових коштів є необхідним.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей обліку, аналізу та аудиту грошових коштів і обґрунтування необхідності

єдиного комплексу заходів з управління та аналізу грошових потоків на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Оскільки підприємства в процесі господарської діяльності встановлюють економічні відносини з постачальниками і покупцями, то відносини між ними оформляються договорами. Обов'язковою умовою є чітке виконання договірних зобов'язань та своєчасні розрахунки між підприємствами, тобто вчасне надходження грошових коштів, які є частиною капіталу підприємства. У поняття «грошові кошти» включають не тільки готівку, але і цінні папери, і фінансові активи, і грошові зобов'язання, а кошти трактуються як капітал.

Грошовий потік, що створюється в процесі господарської діяльності організації, характеризує собою рух грошових коштів за певний звітний період і може бути позитивним або негативним та відбувається за конкретні проміжки часу, тобто розподілений в часі, що характеризується надходженнями або відтоком грошових коштів. Необхідність систематизації грошових потоків у вітчизняній літературі визнають багато авторів. У результаті критичного аналізу різних ознак грошових потоків виділено ознаки, які повністю розкривають зміст грошових коштів і можуть бути використані для управління, тобто забезпечення фінансової рівноваги організації в процесі її господарської діяльності [1].

Отже, грошові кошти характеризують початкову та кінцеву стадії кругообігу господарських засобів, і швидкість їх руху визначається ефективністю всієї підприємницької діяльності організації.

Як правило, рух грошових коштів в організації є нерівномірним і використовуються в різні періоди

проведення фінансово-господарських операцій, інформація відіграє важливу роль в оперативному обліку і звітності та має такі особливості:

- облік ведеться самою організацією, враховує специфіку її діяльності та конкретні цілі аналізу;
- періодичність формування даних відповідає потребам в інформації для підготовки та обґрунтування рішень;
- інформація сформована за видами діяльності, за структурними підрозділами, за господарськими операціями тощо;
- дані подаються на основі первинних облікових документів, можуть мати імовірнісний характер або бути результатом оперативних аналітичних досліджень;
- об'єктом обліку є окремий управлінський напрям, що є цінною інформацією під час прогнозування грошових потоків, виходячи з можливих управлінських рішень.

Головними джерелами інформації для аналізу грошових потоків організації є такі форми бухгалтерської звітності: звіт про рух грошових коштів (форма № 3), звіт про фінансові результати (форма № 2) і бухгалтерський баланс (форма № 1).

У бухгалтерському балансі, звіті про рух грошових коштів міститься інформація про залишок грошових коштів організації на початок і на кінець звітного періоду, а в формі № 3 наводяться дані про те, скільки і з яких джерел отримано коштів і скільки і куди їх було спрямовано протягом звітного періоду. Інформація про рух грошових коштів проводиться як загалом по організації, так і в розрізі видів її діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової. У звіті про фінансові результати наведені дані про доходи, витрати і фінансові результати діяльності організації за звітний період і аналогічний період минулого року, які формуються за принципом нарахування [2, с. 73].

Тобто дані статистичного обліку та звітності використовуються під час аналізу грошових потоків організації для більш глибокого вивчення аспектів формування поточних і майбутніх грошових потоків, для уточнення характеристики ступеня невизначеності і ризику, що формується в результаті епізодичних вибірок, спостережень, тематичних перевірок. Визначити можливі обсяги грошових потоків та їх спрямування дають змогу плановані обсяги продажу продукції, закупівля сировини і матеріалів, розрахунків з оплати праці, розрахунків із бюджетом тощо. Але саме інтуїція, ділова етика керівництва, ринкова тактика, концепція менеджменту про виробничу, комерційну та фінансову діяльність має суттєве значення під час аналізу грошових потоків організації, особливо прогнозного. Надходження грошових коштів від операційної діяльності дають змогу підприємству існувати і розвиватися, виплачувати борги та дивіденди власникам. Тобто грошові потоки опера-

ційної діяльності підприємства є визначальними, тому що підприємство не зможе здійснювати свою діяльність після повного вибуття грошових коштів. Стабільна політика організації означає сплату податків, незначну частку кредитів і позик, добрі відносини з постачальниками і покупцями, неризиковані фінансові вкладення та ін., тобто ймовірність виконання прогнозів за такої політики досить висока, а агресивна політика керівництва орієнтована на ризиковані вкладення, на залучення позикових коштів, приріст дебіторської заборгованості тощо. [3, с. 265].

Отже, збір та аналіз інформації є основою прогнозу. За результатами зовнішніх і внутрішніх аудиторських перевірок, перевірок контролюючих органів, звітів про рішення зборів акціонерів і рішення ради директорів, матеріалів листування з фінансовими і кредитними організаціями, з контрагентами тощо потрібно провести детальний аналіз діяльності підприємства для визначення концепції його політики [4].

Дуже важлива зовнішня інформація для проведення аналізу та прогнозування умов зовнішнього середовища та їх впливу на грошові потоки організації міститься в таких джерелах, як збірники нормативно-законодавчих матеріалів, газети і журнали експертно-аналітичного характеру, інтернет: величина ставки рефінансування, яка встановлюється Національним банком України, і її динаміка; величини ставок комерційних банків; величина податкових ставок, акцизів, відрахувань тощо і їх динаміка; індекс інфляції та його динаміка; курси іноземних валют і їх динаміка; особливості обчислення податків, відрахувань і т.п.; дозволені форми розрахунків між контрагентами; котирування цінних паперів на фондовому ринку; індекс цін на продукцію і ресурси; фінансовий стан контрагентів і конкурентів, а також їх можливості на ринку та інші дані. Також під час аналізу грошових потоків використовується кількісна інформація, що піддається виміру (дані бухгалтерського обліку і звітності, статистичні та нормативно-планові дані, що публікуються, індекси інфляції тощо), і якісна інформація, яку неможливо виразити конкретними показниками [5].

Тобто, зібравши всю інформацію, описують отриману з певних джерел і аналізують попередні аналітичні розрахунки, а саме історичні, до яких належить інформація, на основі якої дається оцінка сформованих грошових потоків і виявляються деякі чинники, та формують прогнозовану інформацію – це ті дані, які дають змогу розрахувати очікувані грошові потоки [6].

Для підвищення якості функціонування та обліку грошових потоків використовують процес бюджетування, планування грошових потоків, в основі якого лежить касовий метод визначення фінансових результатів, що розглядає грошові

потоки в розрізі видів діяльності, а проведення стратегічного аналізу грошових потоків здійснюють на основі розробленої методики, яка враховує вплив на організацію факторів ближнього і далекого зовнішнього середовища [7, с. 35].

На основі вищенаведеного створена методика організації обліку та аналізу грошових потоків, яка включає такі етапи:

- проведення внутрішнього аудиту грошових потоків;
- проведення їх внутрішнього аналізу;
- виявлення напрямів їх руху;
- здійснення моніторингу;
- розроблення основних елементів облікової політики для обліку грошових коштів;
- здійснення аналізу;
- планування грошових потоків і складання прогнозного балансу;
- надання супутніх аудиту послуг у сфері грошових потоків.

Оскільки грошові кошти є найбільш ліквідними, а отже, найбільш рухливими активами організації, то операції з коштами й охоплюють усі сфери діяльності, є вразливими з погляду порушень, тобто перевірка правильності обліку грошей є дуже важливою для підприємства, тому що грошові кошти – це універсальний інструмент господарської діяльності, що потребує постійного і систематичного контролю за грошовими засобами [8, с. 265].

Аудит грошових коштів – це перевірка факту наявності грошей у розпорядженні підприємства і правильності відображення їх руху в документах.

Метод взаємного контролю застосовується для контролю та дотриманням порядку здійснення касових операцій, під час якого порівнюється відображення однієї касової операції в різних облікових регістрах. Для внутрішнього контролю на підприємстві дається попередня оцінка дотримання на підприємстві касової дисципліни. Аудитор на підставі попередніх перевірок та найбільш уразливих місць планує основні перевірки, визначає специфіку ведення обліку на підприємстві.

Дуже важливою під час проведення аудиту грошових коштів є оцінка синхронності надходжень і платежів. Для оцінки і розкриття реального руху грошових коштів на підприємстві, пов'язання величини отриманого фінансового результату зі станом грошових коштів слід перевірити всі напрями надходження грошових коштів, а також їх вибуття, а саме:

- 1) вибуття грошових коштів у межах операційної діяльності:
 - сплата за рахунками постачальників;
 - відрахування до фондів соціального страхування та забезпечення;
 - розрахунки з бюджетом;
 - виплата заробітної плати;
 - (вибуття) основних засобів і нематеріальних активів.

2) надходження – насамперед:

- з отримання виручки від реалізації продукції;
- аванси від покупців і замовників;
- виконання робіт і надання послуг;
- кредити й інвестиції будь-якого походження;
- позареалізаційні операції;
- надходження основних засобів і нематеріальних активів.

Оскільки стратегічний облік є найважливішим складником обліково-аналітичної системи, адже фінансова діяльність підприємства залежить від надходження коштів короткострокових і довгострокових позик і кредитів і їх вибуття у вигляді погашення заборгованості за отриманими раніше кредитами і виплати дивідендів. Отже, під час проведення аудиту необхідно враховувати особливості грошових потоків об'єкта обліку, що чинять важливий вплив на процеси оцінки, планування, проведення аудиторських процедур. Ефективність проведення аудиту залежить від чіткого визначення цілей, шляхів їх досягнення у межах розроблених плану і програми аудиту, яка являє собою певну послідовність дій, що дасть змогу підвищити якість перевірки, розробивши внутрішній стандарт аудиту, який враховував би особливості підприємства [9, с. 138].

Користь аудиту полягає в такому:

- 1) розуміння дійсного стану фінансових і господарських справ на підприємстві;
- 2) отримання незалежної оцінки ступеня достовірності інформації, яка використовується під час аналізу і планування в організації;
- 3) виявлення джерел підвищення рентабельності, втрат грошових коштів, їх розкрадань, доказів перевитрат, нецільового використання коштів;
- 4) оцінка ризиків щодо претензій податкових органів;
- 5) отримання моніторингу та ефективності системи внутрішнього контролю організації.

Під час перевірки обліку грошових коштів основними типовими порушеннями, що приводять до нижчезазначених наслідків, є:

- 1) неоприбуткування, пряме розкрадання і привласнення грошових сум, зайве списання грошей по касі, що приводить до погіршення фінансового результату;
- 2) некоректне відображення (арифметичні помилки, неправильна кореспонденція рахунків) операцій у регістрах синтетичного обліку, неоприбуткування готівкових грошових засобів, що надійшли в касу, і грошових документів, невідповідність даних бухгалтерської звітності даним синтетичного обліку, недостовірність фінансової звітності, що приводить до факту явного спотворення бухгалтерської звітності, поданої в податкові органи;
- 3) здійснення виплат заробітної плати через довірену особу без довіреності, що приводить до збитків підприємства внаслідок судових рішень;

4) відсутність договору про повну матеріальну відповідальність із касиром, що приводить до зловживання касиром довіреними грошовими коштами або помилок, які спричинили недостачі в касі;

5) підробка підписів, наявність виправлень у прибуткових і видаткових касових ордерах, відсутність виписок банку, підчищення, відсутність штампу банку про прийняття документів для обробки, документи до виписок банку подані не повністю, невідповідність даних у платіжних дорученнях даним виписки банку, що знижує ступінь прозорості;

6) витрати, вироблені в безготівковому порядку, списуються безпосередньо на рахунки витрат, минаючи рахунки розрахунків, що знижує ступінь прозорості обліку;

7) перерахування авансів і проведення інших сумнівних операцій без попереднього оформлення договору тягне за собою підвищення ризику фінансових втрат;

8) порушення порядку акредитивної форми розрахунків приводить до ризику правових наслідків, фінансових втрат.

Отже, за відсутності виправлень помилки можуть привести до зниження ефективності роботи підприємства. Практика показує, що для попередження порушень у сфері обліку грошових потоків підприємства насамперед потрібно підвищити кваліфікацію співробітників бухгалтерської служби, а також впровадити функціональну систему внутрішнього контролю та в розумних межах обмежувати повноваження бухгалтера, контролюючи розподіл фінансових потоків, тобто створення внутрішнього аудиту. Основним завданням керівництва для здійснення ефективної роботи внутрішнього аудиту є приведення цілей і завдань діяльності служби внутрішнього аудиту у відповідність зі стратегією і завданнями діяльності організації загалом, тоді служба зробить прямий внесок у поставлені цілі завдяки виявленню недоліків у наявній структурі процесів і засобів контролю. Для підвищення операційної ефективності потрібно знайти розумний баланс між ризиками, витратами і корисним ефектом. Основні цілі, функції та завдання служби:

1. Прозорість цілей, які забезпечують впевненість в ефективності системи внутрішнього контролю і бізнес-операцій для керівництва і ради директорів на підтримку стратегічних цілей.

2. Обґрунтоване поліпшення процесу управління ризиками, вдосконалення контролю.

3. Вдосконалення процесу і процедур контролю, які сприяють досягненню цілей роботи підприємства в конкретні терміни, розвиток компетенції працівників підприємства в цій сфері.

4. Є основою корпоративного управління на підприємстві.

5. Отримання оцінки системи управління ризиками щодо зон відповідальності керівництва.

6. Невпинна увага до складних бізнес-ризиків і процедур контролю організації з відображенням поточних і нових потреб підприємства.

7. Швидкі і точні результати, прийняті завдяки якісним інструментам, новітнім технологіям та професійній практиці, що дають унікальні рішення.

8. Залучення професійних кадрів зі стратегічним мисленням і потрібними технічними та особистими навичками.

9. Оцінювання діяльності з погляду обґрунтованості витрат на підставі результатів діяльності бізнесу.

10. Підвищення репутації в результаті діяльності в організації, професіоналізму та об'єктивності.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, правильно організований облік, аудит та аналіз грошових потоків забезпечить можливість отримання високого фінансового результату. Деталізовано подана інформація в розрізі всіх складників надходжень і платежів, доходів і витрат за видами діяльності полегшить аналіз і контроль за грошовими потоками та дасть змогу своєчасно виявляти відхилення фактичних даних від запланованих, а інформація, отримана в результаті аудиторської перевірки обліку грошових коштів, повинна бути використана під час прийняття управлінських рішень, отже, внутрішній аудит здатний допомогти підприємству у вирішенні завдання оптимізації бізнес-процесів. На нашу думку, за правильної організації внутрішнього аудиту, тобто приведення цілей і завдань діяльності служби внутрішнього аудиту у відповідність зі стратегією і завданнями діяльності організації загалом, виявлення недоліків у структурі процесів і засобів контролю та підвищення операційної ефективності, тобто знаходження розумного балансу між ризиками, витратами і корисним ефектом, контролю та чіткого виконання поставлених завдань в організації збільшується в рази прийняття та втілення в життя унікальних рішень, що приводять до процвітання бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Постанова ВРУ № 996-XIV від 16.07.1999 р., зі змінами та доповненнями
2. Бруханський Р.Ф. Бухгалтерський облік: підруч. / Бруханський Р.Ф. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 480 с.
3. Садовська І.Б., Божидарнік Т.В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська, К.: «Центр учбової літератури», 2013. 688 с.
4. Бондаренко Н.М., Таран В.В. Організація обліку і контролю грошових коштів / Бондаренко Н.М., Таран В.В. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит», Випуск 17, 2017. С. 229–234.

5. Гайдаржийська О.М. Костюнік О.В. к.е.н., Вишневська В.С. Готівкові розрахунки підприємств в сучасних умовах господарювання/ Гайдаржийська О.М. Костюнік О.В. к.е.н., Вишневська В.С. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит», Випуск 17, 2017, с. 234–345.

6. Костюнік О.В., Побережна В.В. Основні проблеми організації безготівкових грошових коштів в Україні / О.В. Костюнік, В.В. Побережна, «АГРОСВІТ» № 9, 2016, с. 51–55.

7. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький Вінниця: ВНТУ, 2013. 85 с.

8. Школьник І.О., Боярко І.М., Дейнека О.В. та ін. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін. К: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.

9. Баранова А.О., Наумова Т.А., А.І. Кашперська А.І. Аудит: навчальний посібник / А.О. Баранова, Т.А. Наумова, А.І. Кашперська. Х.: ХДУХТ, 2017. 246 с.

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОБЛІКУ Й АУДИТІ

APPLIED ASPECTS OF INFORMATION SYSTEMS APPLICATION IN ACCOUNTING AND AUDIT

УДК 657.1

Хлівна І.В.

д.е.н., професор кафедри економічної теорії

Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Бабушкін О.А.

к.т.н.

Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Дегтярьова О.В.

асистент кафедри фінансів та кредиту
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

У статті досліджено прикладні аспекти використання інформаційних систем в обліку й аудиті як у закордонних компаніях, так і в Україні. Визначено основні тенденції розвитку інформаційних технологій (ІТ) у сфері організації та обліку бухгалтерської та управлінської звітності, а також інформаційних технологій, що використовуються для автоматизації аудиторської діяльності. Виявлено переваги та недоліки щодо використання деяких автоматизованих систем бухгалтерського обліку та аудиторського контролю.

Ключові слова: інформаційні технології, аудит, бухгалтерський облік, автоматизація бізнес-процесів.

В статье исследованы прикладные аспекты использования информационных систем в учете и аудите как в зарубежных компаниях, так и в Украине. Определены основные тенденции развития информационных технологий (ИТ) в области организации и учета бух-

галтерской и управленческой отчетности, а также информационных технологий, используемых для автоматизации аудиторской деятельности. Выявлены преимущества и недостатки использования некоторых автоматизированных систем бухгалтерского учета и аудиторского контроля.

Ключевые слова: информационные технологии, аудит, бухгалтерский учет, автоматизация бизнес-процессов.

The article examines the applied aspects of information systems in the accounting and auditing application both by foreign and Ukrainian companies. The main trends of the information technologies (IT) development in the field of accounting and management reporting, as well as information technologies applied to automate auditing activities. The advantages and disadvantages of using some information accounting and auditing systems are revealed.

Key words: information technologies, audit, accounting, automation of business processes.

Постановка проблеми. У сучасному бізнес-середовищі дуже часто саме якісна автоматизація як безпосередньо бізнес процесів, так і систем їх обліку та аудиту надає саме ту конкурентну перевагу, яка може стати вирішальною для контрагентів підприємств. З огляду на важкі конкурентні умови для українських підприємств на міжнародному ринку, проблема якісного, дешевого та легко адаптованого під різні потреби підприємств інформаційного забезпечення має особливо актуальний характер. Більше того, незважаючи на те, що найчастіше закордонні аналоги інформаційних систем обліку й аудиту частіше за все коштують дорожче за українські, підприємства більш схильні використовувати інформаційні системи, розроблені під законодавство конкретної країни.

Таким чином, дослідивши якість та інші характеристики інформаційних систем для обліку й аудиту, можна визначити ступінь інформатизації обліку та аудиту бізнесу певної країни, що насамперед буде вказувати на рівень цього елемента конкурентоспроможності України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій в контексті саме прикладних аспектів використання інформаційних систем в обліку та аудиті показав, що, незважаючи на актуальність цієї теми для кожного підприємства України, значне та якісне дослідження не проводилося. Тим не менше, потрібно відзначити напрацювання в цьому напрямі українських учених Н.С. Марушко, Г.М. Воляник, що дослідили саме розвиток інформаційних систем в Україні [7]. Автором М.М. Бенько [2] в його моно-

графії розглянуто актуальні теоретико-прикладні питання автоматизації обліку, вимоги до таких систем та принципи, на яких базується створення інформаційних систем обліку для підтримки прийняття рішень менеджменту підприємств. Також теоретичні та практичні засади автоматизації аудиту розглянуто в працях О.В. Бондаренко [3] С.А. Гаркуші, О.О. Довжик [5], С.І. Саченко [12] та інших. Проте недостатнім у цих працях є вивчення світового досвіду автоматизації обліку та аудиту, світових стандартів та вимог щодо автоматизації обліку та аудиту, впливу на конкурентоспроможність підприємств країни, що підтверджує актуальність обраної тематики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку інформаційних технологій (ІТ) у сфері організації та обліку бухгалтерської і управлінської звітності, а також інформаційних технологій, що використовуються для автоматизації аудиторської діяльності в світі та в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні економіка країни диктує свої умови для розвитку і роботи українських підприємств. Для українського бізнесу актуальними залишаються питання впровадження в господарську практику інформаційних технологій і програмних систем для автоматизації основної підприємницької діяльності, що приносить прибуток. Від правильної оцінки ситуації на підприємстві залежить майбутнє, прибутковість, стратегія розвитку підприємства загалом. Досліджуючи використання ІТ у сфері організації та обліку бухгалтерської і управлінської звітності, а також для автоматизації аудиторської діяльності, потрібно розглянути сучасний ринок програмного забезпечення України та світу, провести порівняльний аналіз та визначити пер-

спективи подальшого розвитку ІТ в цьому напрямі, а також основні тренди в галузі інформаційних технологій в обліку та аудиті.

Характеризуючи інформаційні технології, для початку варто дати їм визначення. Інформаційні технології (Information Technologies, ІТ) – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збору, обробки, зберігання, поширення, відображення і використання інформації в інтересах її користувачів [6].

З огляду на сучасні соціально-економічні умови, в яких перебуває Україна, процес ведення обліку та аудиту висуває свої особливі критерії до формування систем обробки економічної інформації на основі застосування інформаційних технологій, що дає змогу швидко, якісно та економічно використовувати систему підтримки прийняття рішень. Саме для прийняття рішень на менеджерському рівні розробляються інтегровані концепції оброблення облікової інформації на базі первинної інформації та її взаємодія з некерованими факторами зовнішнього середовища.

Сьогодні світовий ринок інформаційних систем в обліку та аудиті розподіляється тааким чином (табл. 1).

Більшість пакетів бухгалтерських програм пропонують ті ж основні функції, які необхідні для управління фінансами, такі як дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, загальна книга, виставлення рахунків, замовлення на купівлю та продаж, а також звітність. Окрім основних функціональних можливостей, основні рішення бухгалтерського обліку пропонують додаткові функції, які дають користувачам більше можливостей, гнучкості та індивідуальності. Часто бухгалтерські рішення тісно інтегровані з іншими ключовими програмними рішеннями.

Таблиця 1

Сегментація сучасного ринку інформаційних систем в обліку та аудиті

За розміщенням	За типом інформаційної системи	За призначенням	За розміром підприємства	За ланкою промисловості
ПЗ як послуга (SaaS)	Вже готове ПЗ	Системи управління заробітною платою	Для великого підприємства	Банківська справа, фінансові послуги та страхування
За потребою (On-Premise)	Бухгалтерське програмне забезпечення для підприємств	Система оплати та рахунків-фактур	Для середнього підприємства	Телекомунікації та інформаційні технології (ІТ)
Змішане	Бухгалтерське програмне забезпечення для користувачів	Системи планування ресурсів підприємства	Для малого підприємства	Виробництво
	ПЗ для погодження	Системи управління часом та витратами		Будівництво
	ПЗ для податкового менеджменту	Інші		Оптовий розподіл
				Інші

Джерело: складено авторами на основі аналізу даних електронного ресурсу [15]

Ринок глобального бухгалтерського програмного забезпечення сягає близько 6 мільярдів доларів США і досягне 11,8 мільярдів доларів США вже в 2026 році, починаючи зростати з поточного року з прогнозованими темпами зростання 8,6% щорічно [1]. Основними учасниками цього ринку є великі світові компанії (таблиця 2).

Проаналізувавши отримані результати, що подані в табл. 2, можна дійти висновку, що основним сучасним трендом розвитку інформаційних технологій в обліку є використання SaaS (software as a service – програмне забезпечення як послуга) або хмарних технологій, коли компанії пропонують вже готові рішення для ведення бухгалтерського обліку дистанційно, використовуючи саме хмарні технології. Також, незважаючи на вже наявні програмні продукти, очікується, що ринок інформаційних системи обліку та аудиту як в Європі, так і в Україні буде розвиватися за допомогою таких сучасних технологічних трендів, як:

– Мобільні додатки з автоматизації інформаційних системи обліку та аудиту, які допомагають клієнтам та підприємцям взаємодіяти без посередників, а також спрощують такі повсякденні процеси, як надсилання рахунків-фактур, прийом платежів, витрати на реєстрацію, відстеження надходжень та планування бюджетів.

– Впровадження оптичного розпізнавання символів (ОПС) –технологія може позбавити потреби рукописних форм, чеків або роздрукованих квитанцій. Технологія OCR завантажує всі рукописні квитанції на онлайн-бухгалтерську платформу та одночасно вилучає весь відповідний текст і дані. Зростаюче прийняття цієї платформи ще більше стимулює зростання ринку.

– Збільшення інтеграції програмного забезпечення для ведення системи бухгалтерського обліку та Big Data. Бізнес-рішення Big Data відіграють ключову роль у розвитку бізнесу організації через розгортання програмного забезпечення на базі хмарних технологій для ведення бухгалтерського обліку та підвищення ефективності бізнесу. Це спростить процес управління та автоматизує імпорتنі транзакції, відстеження цифрових квитанцій, заробітну плату та відстеження податкових зобов'язань.

В Україні починаючи з 90-х років XX століття у зв'язку з появою великої кількості мікро ЕОМ (електронно-обчислювальної техніки) почався новий етап розвитку інформаційних технологій, які використовуються для автоматизації розрахунків в економіці. Цей етап характеризується створенням інтегрованих програмних засобів, які об'єднують кілька предметних сфер автоматизації. Поступово для використання в обліку та аудиті були впроваджені системи електронного документообігу та економічних розрахунків від різних виробників програмного забезпечення. Підприємства самі визначали, яке саме програмне забезпечення використовувати і від якого виробника. Сучасний стан ринку інформаційних систем в Україні представлений різноманітними автоматизованими системами бухгалтерського обліку. Класифікацію найбільш поширених та адаптованих до вітчизняної практики інформаційних систем наведено в табл. 3.

Незважаючи на те, що номенклатура присутнього в Україні спеціалізованого програмного забезпечення для ведення обліку та аудиту досить широка, є ще досить багато проблем з автоматизацією діяльності підприємств та їх облікових під-

Таблиця 2

Ринок програмних продуктів ведення обліку в світі

N п/п	Програмний продукт	Розробник	Технологія
1	Quickbooks	Intuit	SaaS, On-Premise
2	Sage	Sage	SaaS, On-Premise
3	SAP	SAP	SaaS, On-Premise
4	NetSuite	Oracle	SaaS, On-Premise
5	Microsoft Dynamics AX	Microsoft	On-Premise
6	Infor XA	Infor	SaaS, On-Premise
7	Epicor	Epicor	SaaS, On-Premise
8	Unit4 Business	Workday Unit4	SaaS, On-Premise
9	Xero	Xero	SaaS, On-Premise
10	Yonyou management solutions	Yonyou	SaaS, On-Premise
11	Kingdee	Kingdee	SaaS, On-Premise
12	Priority AccountEdge	Acclivity	SaaS, On-Premise
13	Freshbooks	FreshBooks	SaaS, On-Premise
14	Sage Intact	Sage	SaaS, On-Premise
15	Assit cornerstone	Assit cornerstone	SaaS, On-Premise

Джерело: складено авторами на основі даних електронного ресурсу [15]

¹ Accountingtoday Accounting software market to reach \$11.8B by 2026 <https://www.accountingtoday.com/news/accounting-software-market-to-reach-118b-by-2026>

Таблиця 3

Класифікація програмних продуктів ведення обліку в Україні

N п/п	Найменування	Клас продукту			
		Інтегровані			Спеціалізовані
		Великі	Середні	Малі	
1	SAP R/3	+			
2	BAAN	+			
3	ORACLE Application	+			
4	Microsoft Dynamics AX	+			
5	J.D.Edwards		+		
6	SQL		+		
7	Miracle 5		+		
8	Галактика ERP			+	
9	Navision			+	
10	FinExpert			+	
11	SunSystems			+	
12	Sytel.Line			+	
13	Concorde XAL			+	
14	1С Підприємство				+
15	Terrasoft–CRM				+
16	IT–Підприємство, IT–інтерпрайз				+
17	ERP BSI				+
18	ABD Марка				+
19	ERP Марка				+
20	Віртуозо				+
21	Коннекто				+
22	Б52				+
23	Парус				+
24	АБ Офіс 2000				+
25	Компас				+
26	БЕСТ				+
27	DeloPro				+

Джерело: складено авторами на основі даних [4]

розділів. Вважається, що близько 15% підприємств продовжують вести взагалі неавтоматизованих бухгалтерський облік або з автоматизацією окремих його ділянок [8]. Проблема створення і впровадження інформаційних систем на підприємстві залишається однією з найскладніших в Україні. Впровадження інформаційної системи передбачає серйозну попередню роботу з реорганізації і відмови від застарілих стереотипів. Можливості бухгалтерських програм можуть слугувати критерієм для їх якісних оцінок та вибору для підприємств. До цих критеріїв потрібно віднести можливості програмного забезпечення – інформаційної бази:

- вести синтетичний та аналітичний облік активів, капіталу, зобов'язань з елементами управлінського обліку;
- формувати фінансову, податкову, статистичну звітність;
- надання іншої довідкової інформації для потреб господарської діяльності;
- на базі цих можливостей провести автоматизований аналіз-прогноз і контроль за діяльністю підприємства.

Крім того, програмне забезпечення повинно супроводжувати відповідні технічні, комерційні та ергономічні потреби.

Як уже показано вище, на ринку програмного забезпечення України пропонується значна кількість бухгалтерських програм. Дамо коротку характеристику найбільш поширеним у практиці обліку й аудиту програмного забезпечення:

«Парус». Застосовується на малих і середніх підприємствах для автоматизації певних розділів обліку, таких як банк, заробітна плата, каса, товарообіг тощо. Основу програми становлять її підсистеми – це касові операції, податковий облік, бухгалтерський облік, облік заробітної плати, основних засобів, форм документів і звітів тощо [10].

«1С: Підприємство». Використовується для автоматизації процесів управління діяльністю підприємства по сукупності інформаційних масивів, алгоритмів обробки інформації, зумовленої вибраною користувачем конфігурацією [1].

«Галактика». Програма «Галактика» значно відрізняється від інших бухгалтерських програм, які націлені на автоматизацію ведення обліку.

Цією відмінністю є те, що вона комплексно підходить до автоматизації діяльності підприємства, що охоплює практично всі з'єднання управління підприємством. «Галактика» складається з окремих продуктів – модулів [9]:

Завдяки модульному принципу побудови «Галактики» вирішується, залежно від потреби, використовувати саме ті програми (або модулі), які необхідні в конкретній ситуації, або комбінувати їх.

Інформаційні системи також застосовують для проведення аудиту. Часто це те саме програмне забезпечення, яке використовується на підприємстві (фірмі, установі), на якій проводиться аудиторська перевірка. Іноді для аудиту використовується ПО, відмінне від того, що використовується підприємством. У цьому разі аудитор може отримати інформацію від підприємства, що ним перевіряється, на електронному носії. Тому для того, щоб ефективно працювати, аудитору необхідно також знати, як обробляти отриману на електронному носії інформацію, як нею користуватися і як її використовувати.

Натепер в Україні склалася ситуація, що майже монополістом ринку програмного забезпечення є програмний продукт фірми «1С». Це відбулося через те, що програму адаптовано до особливостей обліку в Україні на базі Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [8]. Більше того інформаційна система має всі компоненти для забезпечення автоматизації обліку на підприємствах різних галузей. Фірмовиробник забезпечує супровід та підтримку оновлень. Залежно від потреб в «1С» можуть бути додані нові компоненти або перероблено наявні. Згідно із заявою податкового консультанта київського центру розвитку та підтримки бізнесу О. Томашевської, «98% бухгалтерського ПО в Україні займає 1С». За її словами, запропоновані альтернативи є дорогими і не можуть справлятися з усіма функціями «1С» [13]. До того ж, дорогі альтернативи є нефункціональними для ведення, зокрема, податкового обліку. Крім того, є проблема перекваліфікації кадрів, як бухгалтерів, так і співробітників податкових органів, які не знайомі в більшості своїй з роботою альтернативних бухгалтерських програм і не зможуть перевіряти нарахування податків.

Програма «1С» допомагає підприємству здійснити взаємозв'язок між операціями, між документами, а потім – і між цілими журналами документів, які використовуються в процесі оформлення, постачання, реалізації. «1С» є універсальною програмою, яку можна налаштовувати на конкретне підприємство, враховуючи всі бажання та вимоги керівництва. Хоча насамперед вона є бухгалтерською програмою, тобто програмою, розробленою саме для обліку, але важливо також і те, що з цієї програмою може працювати й аудитор.

Впровадження інформаційних систем обліку та аудиту є вимогою сучасності, що дає змогу швидко розгортати інформаційні потоки в кілька разів, за рахунок повноти, своєчасності та достовірності отриманої інформації. Більше того, інформаційна система обліку та аудиту дає змогу приймати правильні рішення на різних рівнях підприємства. Досвід підприємств, що успішно використовують інформаційні системи, показує, що завдяки їх упровадженню скорочуються складські запаси підприємства (в середньому на 21,5%), підвищується продуктивність праці (на 17,5%), збільшується кількість швидко виконаних замовлень (на 14,5%). [8] Таким чином, використання інформаційних систем в обліку та аудиті веде до підвищення ефективності кінцевого продукту управління – більш ефективного використання ресурсів і часу, а також прийняття ефективних рішень. Світові тренди розвитку інформаційних систем в обліку та аудиті – це використання новітніх технологій для спрощення ведення обліку (мобільні додатки, OCP, Big Data), що вже частково починають використовуватися і в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «1С» конфигурации для Украины. URL: <https://aktiv.ua/materials/articles/kak-ne-oshibitsya-i-vybrat-nuzhnyuyu-konfiguratsiyu-1s>
2. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 336 с. URL: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/00fe89dcf255176477f44d6060ac7347.pdf>
3. Бондаренко О.В. Вдосконалення методики проведення аудиту страховика із застосуванням комп'ютерних технологій // Науковий вісник НЛТУ України. 2007. № 8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vdoskonalennya-metodiki-provedennya-auditustrahovika-iz-zastosuvannyam-kompyuternih-tehnologiy>
4. Бухгалтер 911. URL: <http://buhgalter911.com/Res/PO/avtomat.aspx>. Назва з екрану.
5. Гаркуша С.А. Довжик О.О. Компьютерный аудит в системе анализа бухгалтерской информации. Економічний аналіз. 2014 рік. Том 15. № 2. URL: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/393/pdf_177
6. Институт развития информационного обществ. URL: <http://www.iis.ru/el-bib>.
7. Марушко Н.С., Воляник Г.М. Інформаційні системи ведення обліку: сучасний стан і тенденції розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.3. С. 370–377. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2015_25.3_62
8. Обзор рынка автоматизированных систем бухгалтерского учета. URL: https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=obzor_rynka_avtomatizirovannykh_sistem_bukhgalterskogo_ucheta
9. Продукты компании «Галактика». URL: <https://www.galaktika.ru/>
10. Решения для ОПК и бизнеса. URL: <http://citk-parus.ru/catalog/resheniya-dlya-opk-i-biznesa>

11. Решения для ОПК и бизнеса. URL: <http://citk-parus.ru/catalog/resheniya-dlya-opk-i-biznesa/>.

12. Саченко С.І. Інноваційна економіка: Науково-виробничий журнал. Тернопіль, 2015. № 1. С. 250–256.

13. УНІАН. «Доля программы 1С на украинском бухгалтерском рынке составляет 98% и альтернативы ей пока нет». URL: [https://www.unian.net/society/1925489-dolya-programmyi-1s-na-ukrainskom-buhgalterskom-](https://www.unian.net/society/1925489-dolya-programmyi-1s-na-ukrainskom-buhgalterskom-ryinke-sostavlyayet-98-i-alternativyi-ey-poka-net-ekspertyi.html)

[ryinke-sostavlyayet-98-i-alternativyi-ey-poka-net-ekspertyi.html](https://www.unian.net/society/1925489-dolya-programmyi-1s-na-ukrainskom-buhgalterskom-ryinke-sostavlyayet-98-i-alternativyi-ey-poka-net-ekspertyi.html)

14. Accountingtoday.com. Accounting software market to reach \$11.8B by 2026. URL: <https://www.accountingtoday.com/news/accounting-software-market-to-reach-118b-by-2026>

15. Financesonline.com Accounting software. URL: <https://financesonline.com/>

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
В ПЕРІОД ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙPROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM
IN THE PERIOD OF FINANCIAL INNOVATIONS

У статті розглянуто мобільні технології як канал доставки банківських послуг. Обґрунтовано, що мобільні застосунки банків дають змогу проводити практично всі банківські операції, починаючи з платежів і закінчуючи оформленням депозитів та кредитів, при цьому в разі зменшуючи банкам затрати на операції. Зазначено, що клієнт отримує дешевшу порівняно з офлайн-банкінгом послугу практично миттєво, а головне, в будь-який час та в будь-якому місці без прив'язки до графіку роботи банківського відділення та його територіального розміщення. Доведено, що цей канал продажу банківських продуктів буде розвиватися в найближчі роки, а його можливості – розширюватися.

Ключові слова: банківська система, банківські інновації, діджиталізація суспільства, директбанк, мобільні застосунки.

В статье рассмотрены мобильные технологии как канал доставки банковских услуг. Обосновано, что мобильные приложения банков позволяют проводить практически все банковские операции, начиная с платежей и заканчивая оформлением депозитов и кредитов, при этом в разы уменьшая банкам затраты на операции. Отмечено, что клиент получает дешевле по сравне-

нию с офлайн-банкінгом услуги практически мгновенно, а главное, в любое время и в любом месте без привязки к графику работы банковского отделения и его территориального размещения. Доказано, что этот канал продаж банковских продуктов будет развиваться в ближайшие годы, а его возможности – расширяться.

Ключевые слова: банковская система, банковские инновации, диджитализация общества, директбанк, мобильные приложения.

The article deals with mobile technologies as a channel for the delivery of banking services. It is substantiated that mobile applications of banks allow to carry out almost all banking operations: from payments to the registration of deposits and loans, while at times reducing the costs of operations for banks. It is noted that the client receives cheaper service compared to offline banking almost instantly, and most importantly at any time and anywhere without being bound by the schedule of work of the bank branch and its territorial placement. It is proved that this channel for the sale of banking products will be developed in the coming years, and its possibilities to expand.

Key words: banking system, banking innovations, society's dying, directbank, mobile applications.

УДК 336.719

Петрівський О.О.

аспірант кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університет
технологій та дизайну

Постановка проблеми. Сьогодні світ переживає просто неймовірні перетворення. Одним із найбільших факторів, що впливають на цю трансформацію, є постійне розширення та повсякденне використання комп'ютерних технологій, інтернету та мобільних технологій. За останнє десятиліття мобільні та інтернет-технології справили дуже значний вплив на фінансові послуги та банківський сектор.

Нині саме мобільні технології як кафнал доставки банківських послуг найактивніше завоюють цю нішу. Мобільні застосунки банків дають змогу проводити практично всі банківські операції: починаючи з платежів і закінчуючи оформленням депозитів та кредитів, при цьому в разі зменшуючи банкам затрати на операції. Клієнт отримує дешевшу порівняно з офлайн-банкінгом послугу практично миттєво, а головне, в будь-який час та в будь-якому місці без прив'язки до графіку роботи банківського відділення та його територіального розміщення. Безумовно, цей канал продажу банківських продуктів буде розвиватися найближчими роками, а його можливості – розширюватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впровадженню банківських інновацій, зокрема інноваційних послуг, приділяється велика увага. Серед авторів можна виділити праці О. Васюренка, А. Єпіфанова, А. Пересади, С. Єгорова, І. Балабанова, П. Семикова та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження перспектив розвитку банківської системи в період фінансових інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діджиталізація суспільства веде до значних змін в усіх сферах бізнесу, включаючи й банки. Міленіали, покоління Z, а також, вірогідно, і наступні покоління надають перевагу проведенню своїх фінансових операцій за допомогою онлайн-ресурсів замість традиційних банківських відділень. Відповідно, цілком логічно, що кількість банківських відділень у системі постійно скорочується. В Україні ця тенденція спостерігається з 2008 року, і якщо перші кілька років аналітики пов'язували це явище з фінансовою кризою і, як наслідок, оптимізацією витрат із закриттям малорентабельних відділень,

то останні кілька років, незважаючи на затяжну економічну кризу та «банкопад», стає все очевидніше, що скорочення відділень більше пов'язане з тим, що з переведенням значної частини операцій в онлайн поступово відпадає потреба в такій кількості відділень. Ця тенденція спостерігається в більшості країн. Більше того, для деяких банків питання уже не в кількості відділень, а в доцільності традиційної мережі відділень взагалі. Який сенс утримувати відділення, якщо практично все те, що клієнт робить у відділенні, він може зробити у власному телефоні чи персональному комп'ютері. Крім очевидних переваг для клієнта, банк має можливість набагато простіше й ефективніше керувати бізнес-процесами, які відбуваються онлайн, краще вивчати клієнта як з метою аналізу платоспроможності, так і для кастомізації останнього з метою збільшення якості продажів йому своїх продуктів.

Основним фактором, що натеper впливає на зміни, які відбуваються в фінансовому світі, в банківському секторі зокрема, є поведінка клієнта. Більшість експертів та науковців приділяють основну увагу технічному прогресу та інноваціям як головним факторам змін, минаючи увагою те, що формує попит на ці інновації. Безумовно, технічний прогрес та інновації – це локомотив змін у фінансовому світі, в розвитку нового напрямку під назвою «фінтех», але саме поведінка клієнта визначає напрямок, куди цей локомотив поверне.

Розвиток новітніх технологій, більш ефективні методи обслуговування і способи задоволення наших потреб змінили те, як ми цінимо свій час, формуємо свої очікування і сприймаємо себе навколишньому світі. Це той фактор, який кардинально вплинув на відносини банків і клієнтів: якщо раніше банки давали клієнтам зрозуміти, що банк потрібен їм більше, ніж вони банку, і що співпраця можлива лише на його умовах, то тепер клієнт набагато більше контролює цю взаємодію. Клієнт краще контролює ситуацію, оскільки він краще проінформований завдяки широкому колу інформаційних ресурсів і має можливість вибирати найвигіднішу пропозицію, витрачаючи на це мінімум часу. Вимоги клієнта постійно ростуть, вони вимагають більш якісного сервісу, більше дешевих продуктів, швидшого і зручнішого проведення операцій. Банки в нинішньому стані просто не здатні задовольняти ці вимоги, тоді як компанії з галузі «фінтех» останнім часом активно постачають на ринок фінпослуг саме ті продукти, яких від них чекають споживачі.

Зміна поведінки клієнта стала можливою завдяки широкому проникненню інтернету та гаджетів, що мають можливість підключатись до нього. Головною особливістю зміни ландшафту ринку фінансових послуг став перехід фінансових операцій в онлайн.

Розуміючи переваги операцій онлайн, фінансовий сектор пропонує все більше інноваційних продуктів і технологій на цей ринок. Багато хто з науковців, фінансових експертів та представників галузі «фінтех» останні кілька років оптимістично заявляють, що фінтех – це та індустрія, яка перетворить банки на минуле. Однак чим далі, тим стає ясніше, що банки уже повною мірою зрозуміли свої перспективи і почали активно трансформуватися, співпрацювати з багатьма напрямками фінтеху, утворюючи місцями перспективний і продуктивний симбіоз банківських послуг та передових технологій. У яких напрямках буде розвиватись найближчим часом банківська система? Одним із напрямів, що найбільш бурхливо розвиваються нині, є мобайлбанкінг.

Сьогодні все частіше з'являються банки, що не мають відділень взагалі, а також онлімобайл-банки, директбанки, весь функціонал яких вміщується в застосунку в мобільному телефоні.

Директбанк (іноді його ще називають бранчлес-банк, віртуальний банк, необанк) є банком без філіальної мережі, який пропонує свої послуги через інтернет, телефонний зв'язок, поштою, через мобільні застосунки, кур'єром тощо. Не маючи витрат на утримання філіальної мережі, директбанки мають можливість надавати свої послуги значно дешевше за традиційні банки – надавати дешевші кредити, приймати депозити під більший відсоток, утримувати на порядок нижчу комісійну винагороду за банківські операції. Концепція директбанку з'явилася на початку 1990-х рр. із першими спробами застосування дистанційних каналів продажу та набула більш широкого використання після фінансової кризи 2008 р, разом із широким проникненням інтернету в усі сфери бізнесу.

Деякі з економістів та банкірів намагаються розрізнити поняття «директбанк», «бранчлес-банк», «необанк», «онлімобайл-банк», «віртуальний банк» відповідно до бізнес-моделі та характеристики діяльності. Проте, з огляду на те, що такі банки – явище відносно нове, натеper чітких визначень немає, а ті, які є, не завжди точні і місцями навіть взаємовиключні, коли різні спеціалісти відносять до різних категорій один і той самий банк. Тому ми будемо використовувати найбільш розповсюджений термін «директбанк» у самому широкому його значенні. Термін включає в себе усі банки, що працюють без філіальної мережі, канали продажу і взаємодія з клієнтами в яких є інтернет-банк, мобільні застосунки, соцмережі, телефон, поштові оператори тощо. Директбанки можна умовно розділити таким чином (рис. 1).

Одним із перших у світі повнофункціональних директбанків був First Direct, який розпочав свою банківську діяльність у Великобританії. Дочірня компанія тодішнього Midland Bank виступила піо-

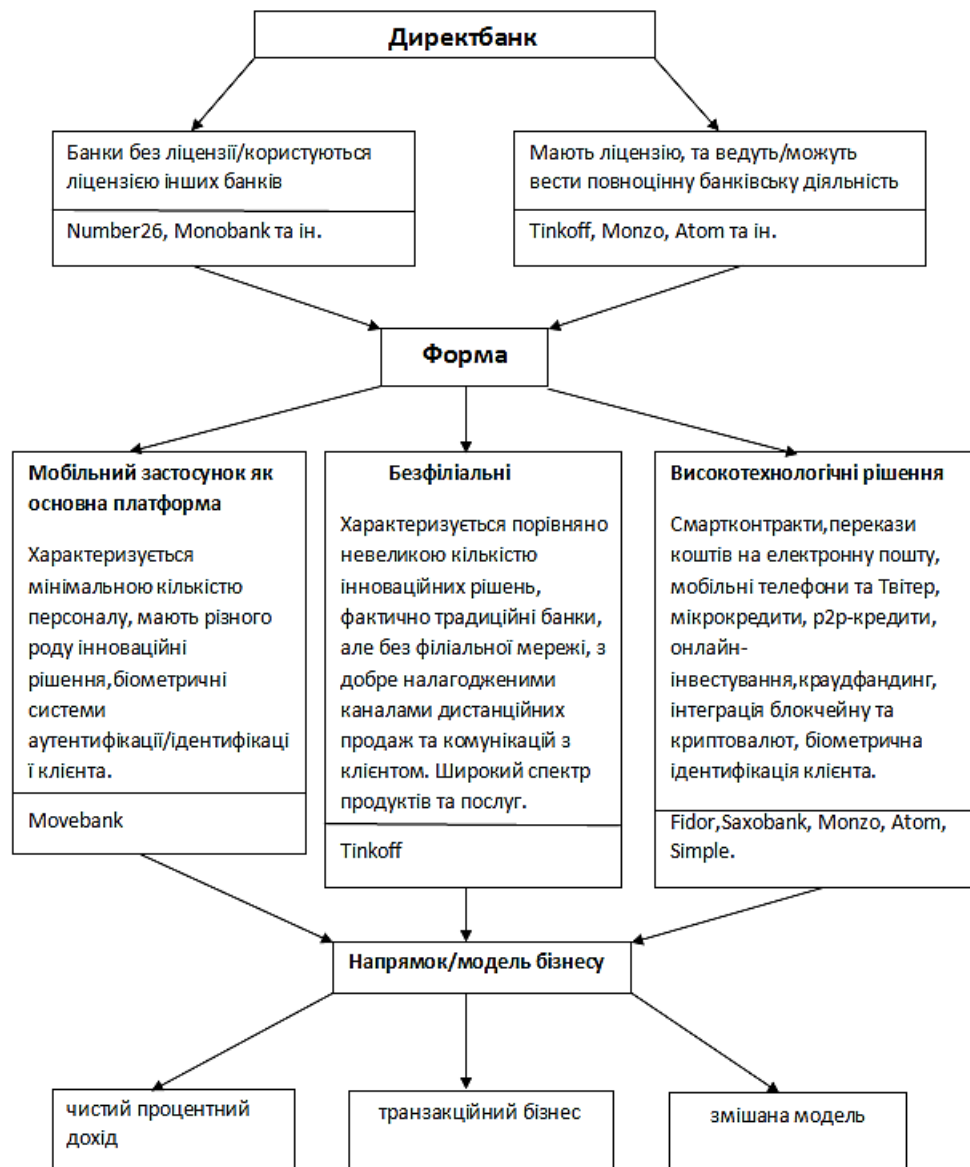


Рис. 1. Структура директбанку

нером у концепції бранчлес-банку та цілодобового обслуговування клієнтів через call-центр. Комерціалізація інтернету в 1990-х рр. стала найбільшим стимулом для створення повноцінних моделей директбанку. Оскільки інтернет став більш доступним, традиційні банки, прагнучи зменшити операційні витрати, починають пропонувати послуги інтернет-банкінгу. Водночас з'являються інтернет-онлібанки, або віртуальні банки. Ці банки не мали традиційної інфраструктури (філіальної мережі). Одним із перших повнофункціональних директбанків у Європі був First-e, який був запущений 1999 року ENBA, дублінською компанією інтернет-інкубатором, під ліцензією французького банку Banque d'Escompte. Після приблизно двох років роботи він припинив свою діяльність під час краху доткомів.

Директбанки в більшості своїй активно застосовують принципово нові як для традиційної

банківської системи послуги та операції, такі як p2p-кредитування, краудфандингові платформи, систему блокчейн, криптовалют, чатботи, фінансові роботи-консультанти, біометричні системи аутентифікації та ідентифікації та багато іншого. Наприклад, у деяких із них для відкриття рахунку досить показати представнику банку свій паспорт у відеочаті та заповнити стандартну банківську форму. Для проведення певних операцій із підтвердження особистості клієнта використовуються системи розпізнавання обличчя, голосу, рогівки ока або відбитки пальців.

Швидкість і якість обслуговування, доступність, кастомізація, принципово нові продукти та форма надання традиційних продуктів – усі ці та багато інших факторів зумовлюють значно вищу позицію директбанків порівняно з традиційними. Крім того, директбанки через те, що не мають потреби враховувати у вартості послуг затрати

на утримання філіальної мережі, пропонують свої послуги дешевше, що змушує традиційні банки теж зменшувати ціни для утримання конкурентоспроможності і, як наслідок, недоотримувати прибутки, а це – ще один аргумент для оптимізації та скорочення філіальної мережі. Чи означає це, що найближчим часом банківські відділення як канал продажу та комунікації з клієнтами змушені будуть піти у минуле? Говорити про повну відмову від відділень на користь каналів дистанційного обслуговування зарано. Безумовно, хочуть того традиційні банки чи ні, вони просто змушені скоротити до мінімуму кількість відділень, оскільки все більша кількість клієнтів робить свій вибір на користь каналів дистанційного обслуговування в усіх його формах та проявах. Значна кількість банківських операцій, а відповідно, і доходу перетекла з відділень в онлайн. Тим не менше, відділення мають залишитися і залишаться як регіональні представництва, але виконуватимуть переважно роль консультаційно-сервісних центрів, куди клієнт може звернутись у разі виникнення серйозних проблем в обслуговуванні, спірних транзакцій, для отримання більш повної консультації з приводу певної послуги тощо. Крім того, певну роль відіграє поведінка клієнта: безумовно, велика кількість клієнтів надає перевагу отриманню послуг онлайн замість відділень – це зручно, економить час і кошти, проте клієнту, особливо це стосується старшого покоління, важливо бачити особисто представника банку, а не через відеозв'язок чи взагалі мати справу з безликою програмою, безпосереднє спілкування буде психологічно комфортнішим.

Безумовно, відхід від традиційної мережі банківських відділень – це не просто зміна обличчя банку, це зміна точок доступу клієнтів до банку, зміна каналів продажів банківських продуктів та, відповідно, зміна самої моделі бізнесу, виходячи з нових реалій. І насамперед потрібно змінити сам підхід у побудові відносин із клієнтом, необхідно сфокусуватися саме на відносинах із клієнтом, а не на завданні будь-що продати продукт. І в побудові таких відносин велику роль відіграють соціальні мережі, фактор, який багатьма банками ще не сприймається досить серйозно. Соцмережі як інструмент ефективної комунікації та побудови відносин із клієнтом активно використовують директбанки, яскраві приклади тому – німецький Fidor та польський mBank. Потрібно також брати до уваги те, що цифровий світ все більше переходить у реальний і навпаки – реальний у цифровий. А в цифровому світі фізична інфраструктура не приносить грошей. Це відповідь на питання, чи потрібні фізичні відділення з погляду каналу ефективних продажів. Як канал комунікації з клієнтами – можливо. Люди заробляють і витрачають кошти у цифровому світі. Відповідно, це позначається на сприйнятті поняття банку та банківських

операцій, що змінює поведінку користувачів банківських послуг, зміщуючи їх з офлайн в онлайн, від традиційних банків до того провайдера банківської послуги, який зможе надати її найшвидше, дешевше та якісніше. Питання про будь-який час і в будь-якому місці уже навіть і не піднімається. Це вже не перевага, це норма.

Про те, як споживачі обирають замість банків альтернативних провайдерів банківських послуг для проведення певних фінансових операцій, є кілька яскравих прикладів.

Приміром, сервіс M-Pesa, постачальник платіжних послуг для мобільного оператора Safaricom у Кенії. Спочатку концепція M-Pesa полягала в забезпеченні клієнтам зручного способу отримання та виплати мікропозик. Станом на 2006 рік, коли був запущений сервіс, більшість кенійських домогосподарств не мали банківських рахунків. А з огляду на специфіку географії розселення кенійців дістатися до найближчого відділення для проведення певної банківської операції – завдання не з простих. Чому банківські відділення не знаходяться в легкодоступній зоні для більшості кенійців? Тому що відділення відкриваються в економічно виправданій локації, зокрема в місцях компактного проживання великої кількості людей. Відповідно, відкривати відділення в поселенні, скажімо, на сотню чоловік із відстанню в кілька десятків кілометрів до найближчого населеного пункту явно економічно не виправдано. Тим не менше, люди, що проживають у такого роду поселеннях, мають також потреби в певних банківських послугах. Тому практично від початку введення в експлуатацію M-Pesa користувачі почали використовувати її для альтернативних цілей, насамперед для розрахунків між фізособами. Як писала газета "Nairobi Star", у грудні 2008 року [1], успіх M-Pesa становить реальну загрозу «великій четвірці» банків Кенії, які в сумі мають 3 млн рахунків, тоді як M-Pesa має понад 15 млн клієнтів. Тобто охоплення клієнтів у M-Pesa приблизно в 5 разів більше, ніж у чотирьох найбільших банків Кенії, разом узятих. Успіх M-Pesa насамперед полягає в тому, що вона змогла проникнути і задовольнити потреби там, де цього не змогли зробити традиційні банки. Системи на зразок M-Pesa, які знаходяться в онлайн, не потребують особливих умов, на відміну від традиційних відділень, і можуть бути доступними для клієнта будь-де і будь-коли, що особливо важливо для здійснення фінансових операцій в кенійських домогосподарствах. Як відмітила "The Economist", кенійський M-Pesa, ймовірно, – сама дивовижна історія успіху мобільного банкінгу в країні, що розвивається [2].

Інший приклад – китайський мобільний застосунок WeChat. За межами Китаю WeChat відомий здебільшого як один зі звичайних месенджерів, проте в самому Китаї він має просто вражаючий

функціонал. Крім покупок через гаманець застосунку і р2р-переказів, через нього можна замовити таксі, грати в ігри, записатися на прийом до лікаря, отримати виписку з банку, знайти книгу в місцевій бібліотеці, стежити за новинами знаменитостей тощо. І це далеко не весь перелік можливостей цієї програми. Практично уся активність, яку ми звикли вести через інтернет, і навіть більше, доступна через цей застосунок. WeChat – приклад того, як можуть розвиватися мобільні застосунки в майбутньому і яким може бути майбутнє мобільної комерції. Проте особливу цікавість викликає саме гаманець WeChat як частина застосунку. Гаманець надзвичайно популярний в КНР, тому практично в усіх магазинах, торгових мережах і ринках є можливість розрахуватися з його допомогою. Гаманець має декілька способів оплати: за допомогою р2р-переказу, за допомогою штрих-коду і за допомогою QR-коду. Останній спосіб здобув найбільшу популярність серед китайських користувачів. WeChat у китайців – це гаманець у буквальному сенсі: під час реєстрації у WeChat Wallet прив'язується банківська карта, але під час прийому платежів, кошти не зараховуються безпосередньо на банківський рахунок клієнта, а знаходяться в системі WeChat Wallet, і тільки для того, щоб перевести їх у готівку, потрібно вивести їх на банківську карту. WeChat Wallet має низку переваг для клієнтів перед платіжними системами традиційних банків. Крім швидкості, доступності і зручності, програма має максимальну інтегрованість та максимальну спрощеність у розрахунках практично в усіх сферах діяльності та ділової активності китайців. За твердженням самих китайців, сьогодні в Китаї практично неможливо прожити без WeChat. Однією з найбільш практичних у побуті китайців є функція р2р-переказів за допомогою WeChat. За такі перекази WeChat не утримує комісію з користувачів, тому безкоштовне користування такою послугою – це ще один аргумент не на користь банків. Максимальне проникнення WeChat Wallet крім побутового рівня в рівень бізнес-середовища та торгівлі зокрема, дає можливість вільно розраховуватися з допомогою QR-коду всього за кілька секунд як на ринку за овочі, так і в торгових мережах за побутову техніку чи електроніку, послуги чи будь-що інше. Згідно з німецьким порталом статистики Statista, на другий квартал 2017 року сервіс WeChat має 963 млн активних користувачів [3]. Безумовно, як мінімум, кілька сотень мільйонів китайців активно здійснюють фінансові операції. Чи становить це загрозу бізнесу китайських банків? Важко сказати. У перспективі – можливо. Але, безумовно, фактом є те, що завдяки WeChat Wallet банки таки втратили чималу частину доходів роздрібного бізнесу.

WeChat та M-Pesa – далеко не єдині, хто відбирає доходи від платежів у традиційних банків.

Чим більше відбувається проникнення інтернету, мобільних технологій та розвиток онлайн-торгівлі, тим більше з'являється такого роду альтернатив платіжним системам традиційного банкінгу. В тому ж Китаї, крім WeChat, доволі сильні позиції на ринку платежів має Alipay, платіжна система корпорації Alibaba.com, одного з найбільших у світі онлайн-ритейлерів. У США лідером ринку онлайн-торгівлі є Amazon [4]. Компанії вдалося створити свою платіжну екосистему, замкнувши на своєму майданчику покупців і продавців. Amazon має власну платіжну систему Amazon Pay. Крім того, в Сполучених Штатах знаходиться найбільша небанківська платіжна система Pay Pal, а також Apple Pay, Android Pay від Google тощо. Звісно, більшість такого роду платіжних систем давно довели свою ефективність, завоювали і продовжують завойовувати довіру клієнтів. Відповідно, традиційні банки втрачають клієнтів і втрачають доходи. Проте не все так однозначно. Такого роду системи платежів не завжди можуть розвиватися далі своєї поточної локації, оскільки деякі з них зобов'язані своїм успіхом здебільшого попитом на них населення через певні географічні, демографічні особливості та соціально-економічну кон'юнктуру. Підтвердженням тому є M-Pesa, яка вийшла на низку ринків країн африканського континенту, проте найбільш популярною вона залишається саме в Кенії. WeChat за межами Китаю через соціально-економічні відмінності функціонує переважно як месенджер, спроби експансії на зовнішній ринок є не надто успішними, оскільки користувачі не бачать особливих переваг WeChat перед місцевими, більш звичними аналогами.

Крім того, незважаючи на те, що всі такого роду альтернативні платіжні системи активно відбирають дохід у банків, практично жодна з них, тим не менше, не обходиться без банків. Хоча банкам це не сильно допомагає. Банки переважно відіграють роль своєрідних шлюзів для введення готівки в систему або її виведення, а також роль хранителя коштів.

Крім демпінгу та тиску з боку необанків, платіжних систем та різних фінтех-стартапів, на традиційні банки просто колосальний тиск чинять фінансові регулятори. У межах AML (протидія відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом) і відповідно до політики KYC (знай свого клієнта) банки змушені більш детально вивчати клієнта під час його першого звернення до банку чи проведення певних операцій, вимагати додаткові документи або іншу інформацію тощо. Причому з кожним роком ці вимоги стають щоразу більш жорсткими. Це потребує від банків додаткового часу і ресурсів, які можна би витратити, скажімо, на залучення нових клієнтів, замість того, щоб витрачати його на дії, якими здебільшого мали би займатися держфінмоніторинг, податкова служба чи інші ком-

петентні органи. Клієнту це також створює додаткові незручності, віднімає час і буквально змушує шукати альтернативні способи та канали для вирішення своїх фінансових завдань. Крім політик AML та KYC, є раніше прийнята американська директива FATCA (закон податкової звітності по закордонних рахунках) і європейська директива CRS [5] (стандарт автоматичного обміну інформацією про операції по рахунках податкових резидентів країн, що ратифікували цю директиву). Особливу увагу привертає директива CRS. Основна суть цієї директиви полягає в передачі інформації про операції окремих власників рахунків, фінансовою установою до податкових органів, які в свою чергу передають її в податкові чи інші компетентні органи країни, де власники цих рахунків є податковими резидентами. Постанова поступово ратифікується або має ратифікуватися найближчим часом країнами ЄС, США, Китаєм, Австралією, низкою арабських країн, країнами Латинської Америки, азіатсько-тихоокеанського регіону тощо.

З погляду фінансових регуляторів ця директива має значно полегшити боротьбу з ухилянням від сплати податків, і, очевидно, саме так і буде. Проте з погляду клієнта автоматична передача інформації про його фінансові операції банками третім особам фактично нівелює поняття банківської таємниці. Відповідно, клієнти знову ж таки шукатимуть вирішення своїх фінансових питань поза межами традиційної банківської системи. Звісно ж, політика регуляторів поширюється і на директбанки та деякі фінтехкомпанії, але вони, на відміну від традиційних банків, можуть обслужити клієнта значно швидше, дешевше і більш зручним способом, а це теж певна перевага. Крім того, клієнти можуть собі дозволити вирішення своїх фінансових питань інноваційними фінансовими методами, які взагалі можуть перебувати поза правовим полем, оскільки банківські технології, канали продажу і навіть продукти переважно відстають від розвитку технологій у принципі та галузі фінтеху зокрема. Тому дуже часто з появою принципово нового продукту чи альтернативного каналу продажів він довгий час залишається законодавчо не врегульованим, не має певних стандартів роботи, відповідно, дуже часто такого роду інновації залишаються поза контролем регуляторів. Один із прикладів – криптовалюта. Деякі центральні банки розглядають її як товар, інші – як платіжний засіб, треті – як сурогат грошей, а деякі взагалі ще ніяк його не сприймають. Тим не менше, клієнти цим активно користуються. Натепер перед регуляторами стоїть завдання зрозуміти, що означають мобільні гаманці, криптовалюти, транскордонні перекази віртуальних валют, р2р тощо, та підвести їх під певні правила гри учасників фінансового ринку.

Проте найбільшим поштовхом для ще бурхливішого розвитку фінтехкомпаній, що складуть пряму

конкуренцію банкам у напрямі роздрібного бізнесу, як мінімум на території ЄС, стане оновлена директива PSD2 (Payment Services Directive) – Директива про платіжні послуги ЄС. Ця директива регулює платіжні послуги, принципи взаємодії учасників ринку та ключові права споживачів [6].

В цій директиві є два дуже цікаві постулати. Перший говорить про те, що власником рахунків і даних, що до них належать, визначається саме клієнт, а не банк, як було до того. У другому йдеться про принцип відкритого API (Інтерфейс програмування застосунків), суть якого полягає в зобов'язанні провайдерів фінансових послуг надавати доступ уповноваженій клієнтом стороні до рахунків останнього з метою отримання інформації та здійснення платежів. Для цього потрібно лише отримання згоди власника рахунку. Фактично ця директива відкріє двері потоку інноваційних послуг із боку фінтехстартапів. Це, поза всяким сумнівом, має підірвати основи усталених платіжних систем в Європі – інноваційні компанії будуть прагнути зайняти нішу і дати клієнту альтернативне рішення, значно краще за ті, які сьогодні дають традиційні банки. Згідно з даними Deloitte [7], у 2015 році європейські банки заробили в сегменті платіжних послуг 128 млрд доларів США, або чверть своїх доходів. Директива PSD2 означає, що значна частина цих доходів у найближчій перспективі, вірогідно, відійде альтернативним постачальникам послуг платіжних операцій. Об'єктивно процес впровадження цієї директиви може затягнутися ще на кілька років. Проте, незважаючи навіть на це, більшість експертів схильна до того, що положення цієї директиви є орієнтиром, що вказує напрям розвитку банківського сектору в найближчій перспективі. Аналоги директиви PSD2 цілком можливо найближчим часом чекати і в інших країнах, таких як США, Канада, Китай, Австралія, тощо. З огляду на те, що останнім часом Україна активно приводить законодавство у відповідність з нормами ЄС, прийняття аналогів у нас теж є вірогідним.

Підводячи підсумок вищеописаного, стає очевидним що, по-перше, операції все більше відходять в онлайн, і це б'є по традиційній філіяльній банківській мережі. По-друге, альтернативні постачальники фінансових послуг, що з'являються на ринку, відбирають у банків значну частину доходів. І третє, ці тенденції з часом будуть тільки посилюватися. Безумовно, навіть неозброєним оком видно, що конкуренти традиційних банків б'ють саме по сектору роздрібного бізнесу. Тут знову ж таки досить добре простежується зв'язок із поведінкою клієнтів. Покоління Z та покоління міленіалів збільшується у процентному відношенні до поколінь X, Y а також бейббумерів. Покоління Z та покоління міленіалів максимально відкриті для інновацій та, безумовно, обирають онлайн. Від-

повідно, у своїх приватних побутових операціях вони будуть обирати тих, хто зможе вирішити їхні завдання онлайн, максимально швидко і дешево. І ці питання вирішують набагато краще саме інноваційні фінансові бізнес-моделі. Вони ж і відбирають прибутки у традиційних банківських структур:

- Fidorbank відбирає розміщення депозитів, так само як Moven, Simple, Alior тощо;
- Zora, Prosper, Lending Club – захопили відчутну долю ринку споживчого кредитування;
- Currency Cloud, Azimo, KlickEx – криптовалюти Bitcoin, Ripple тощо, опановують транскордонні операції банків;
- Kickstarter, Receiveables Exchange, Funding Circle – комерційні операції банків;
- eToro, Zulu Trade, Stock Twist5 – посягають на інвестиційні відділи банків.

Звісно, цей список можна продовжувати, але наведених вище даних більш ніж досить для розуміння того, що банкінг більше ніколи не буде таким, як був раніше. У найближчій перспективі банки, скоріше за все, будуть виконувати лише операції з великим капіталом: це корпоративний бізнес, приватні особи з великими сумами заощаджень, іпотечні кредити тощо. Тобто це будуть операції, які пов'язані зі значними сумами, які клієнт поки не готовий довірити мобільному застосунку чи банку без відділень.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, традиційній банківській системі залишається лише прийняти як невідворотні майбутні зміни та адаптуватися до них. Яким чином це робити: перепрофілюватися і плавно відходити самим від роздрібного бізнесу чи, навпаки, створювати максимальні умови для певної інтеграції і симбіозу з альтернативними провайдерами фінансових послуг – справа стратегії, яку обере для себе кожен з учасників ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банки и банковское дело / Под ред. д.э.н., проф. И.Т. Балабанова. СПб.: Питер, 2013. 256 с.
2. Банківська система 2015: виклики та перспективи. URL: <http://www.bank.gov.ua/id=14741673>.
3. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: [навч. посіб.] / С.Б. Єгоричева. К.: Центр учбової літератури, 2010. 208 с.
4. Заборовець Ю.О. Сутність, зміст та перспективи розвитку інноваційних технологій у банківських установах України / Ю.О. Заборовець // Сталлий розвиток економіки. URL: file:///D:/Downloads/sre_2014_2_32.pdf.
5. Карчева І.Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків / І.Я. Карчева // Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 343–347.
6. Розвиток інновацій у сучасній банківській сфері України / Н.М. Матвійчук, Н.Ю. Бурлачук, Ж.В. Гарбар // Молодий вчений. 2015. № 5 (20). Ч. 2.
7. Меренкова О.В. Інноваційні технології банківської діяльності як елемент сучасного економічного мислення / О.В. Меренкова // Сучасна картина світу: Природа, суспільство, людина: збірник наукових праць. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. С. 186–194.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг. М.: Прогресс, 2013. 296 с.
9. Степаненко О.П. Тенденції інноваційного розвитку банківської системи України / О.П. Степаненко // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6 (132). С. 5–13.
10. Тисячна Ю.С. Сучасний стан та розвиток банківської системи в контексті забезпечення безперервності відтворювальних процесів / Ю.С. Тисячна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2012. № 4 (20). С. 25–32.
11. Чиж Н.М. Банківські інновації: проблеми та перспективи / Н.М. Чиж, М.І. Дзямулич // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2012. Вип. 9 (33). Ч. 4. С. 67–75.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

INFORMATION SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION MANAGEMENT

У статті розглянуто значення інформації та її вплив на ефективність прийняття управлінських рішень, доцільність системного використання інформації та формування інформаційного забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції для підвищення її конкурентоспроможності. Проаналізовано проблеми інформаційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Для удосконалення управління виробництвом сільськогосподарської продукції запропоновано розроблення нових і удосконалення наявних інформаційних систем менеджменту.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, інформаційні технології, інформаційна система, управління.

В статье рассмотрено значение информации и ее влияние на эффективность принятия управленческих решений, целесообразность системного использования информации и формирования информационного обеспечения управления производством сельскохозяйственной продукции для повышения ее конкурентоспособности.

Проанализированы проблемы информационного обеспечения деятельности сельскохозяйственных предприятий. Для совершенствования управления производством сельскохозяйственной продукции предложена разработка новых и усовершенствование существующих информационных систем менеджмента.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, информационные технологии, информационная система, управление.

The article considers the value of information and its influence on the efficiency of making managerial decisions, the expediency of systemic use of information, and organization of information support for managing agricultural production to improve its competitiveness. Problems of information support of agricultural enterprises activities are analysed. In order to improve the management of agricultural production, it is proposed to develop new and improve existing information systems of management.

Keywords: information, information support, information technology, information system, management.

УДК 004:658.5

Скуртол С.Д.

к.е.н., доцент кафедри інформаційних технологій

Уманський національний університет садівництва

Пархоменко Л.А.

к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Уманський національний університет садівництва

Постановка проблеми. Інформація є важливим складником управління, вона необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень. Оцінку ефективності організаційно-економічних, агротехнічних, соціально-трудових заходів і ефективне управління процесами на підприємстві можна здійснити лише за допомогою систематизації та аналізу інформації. Розвиток інформаційного забезпечення дає можливість керівництву підприємства приймати обґрунтовані управлінські рішення та сприяє розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми інформаційного забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції та автоматизованих інформаційних систем присвятили наукові праці такі вчені, як Ю.О. Багаєва, В.П. Божко, А.О. Дегтяр, Й.Я. Даньків, Г.Г. Куликов, М.П. Лучко, М.Я. Остап'юк, А.А. Усольцев, М.А. Шиліна. Однак проблеми розвитку інформаційного забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції, потребують додаткового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів інформаційного забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. До інформації належать усі види відомостей, повідомлень і знань, потрібних для реалізації функцій менеджменту. Потребами управлінських ланок

і прийнятих управлінських рішень визначається зміст кожної конкретної інформації.

Інформація стає одним із головних ресурсів. Значна кількість специфічних рис інформаційного ресурсу зумовлює його особливу роль у структурі основних складників ресурсного потенціалу аграрного підприємства. Інформаційний ресурс виступає інтеграційним чинником господарювання, елементи якого знаходяться у кожному із чинників виробництва [2]. Тому добре розвинена інформаційна система створює належні умови для розвитку інформаційного забезпечення. В узагальненому вигляді інформаційне забезпечення – це сукупність методів і засобів розміщення й організації інформації, від якості якого значною мірою залежить достовірність і якість прийнятих управлінських рішень [3].

Дегтяр А.О. вважає, що інформаційне забезпечення процесу управління підприємством – це складний механізм узгодження інформаційних ресурсів і способів їх організації, за допомогою яких керівництво отримує необхідні дані для прийняття відповідних управлінських рішень щодо подальшої діяльності сільськогосподарського підприємства [4].

Даньків Й.Я., Лучко М.П., Остап'юк М.Я. означили, що інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі [5].

Інформаційне забезпечення процесу управління підприємством – це складний механізм узгодження інформаційних ресурсів і способів їх організації, за допомогою яких керівництво отримує необхідні дані для прийняття відповідних управлінських рішень щодо подальшої діяльності сільськогосподарського підприємства.

Система управління підприємством включає організаційну структуру та структуру управління. Організаційна структура сільськогосподарського підприємства – це сукупність підрозділів і служб виробничого, допоміжного, культурно-побутового й господарського призначення. Вона відображає внутрішню будову підприємства й організаційне поєднання структурних одиниць, які діють на основі кооперації і поділу праці.

Структура управління – це склад органів і працівників управління, а також система їх субпідлеглості та взаємодії в процесі управління виробництвом [6, с. 4]. Кожна система управління для виконання своїх функцій потребує високого інформаційного забезпечення. Тобто чим повніша і достовірніша інформація, чим оперативніше і якісніше її опрацьовано, тим вища обґрунтованість і потенційна ефективність управлінських рішень і дій [7, с. 206].

У сучасних умовах ефективність управління значною мірою залежить від інформаційного забезпечення та повноти інформації. До важливих характеристик, які відзначають якість економічної інформації, належать безперервність і систематичність її надходження. Інформація має надходити постійно, оскільки завжди виникає потреба у розробленні та коригуванні управлінських інформаційних рішень. Більшість помилкових рішень зумовлені дефіцитом інформації. Наявність інформації – як предмета самого рішення, так і його наслідків – може значно знизити імовірність помилки. Однак інформація має свою вартість, яку необхідно сплачувати. Саме тому, щоб визначити кількість дійсно необхідної інформації для прийняття обґрунтованого рішення, необхідно порівняти очікувані від неї максимальні вигоди з очікуваними витратами на її одержання. Невідповідність фактичних результатів прийнятого рішення тим, що планувалися, часто пояснюється обмеженістю наявної інформації. Більш повна інформація дає змогу прийняти більш обґрунтоване рішення, наслідки якого будуть близькими до розрахункових. Оскільки інформація є цінним товаром, то зацікавлені в ній особи готові за неї платити [8, с. 53].

Дефіцит інформації має два аспекти: кількісний та якісний. У кількісному аспекті дефіцит має об'єктивну сторону, коли йдеться про параметри, обчислення, які не фінансуються статистичними службами і які потребують трудомістких економічних досліджень. Однак поруч із цим є інформа-

ція, яка систематично не обробляється і не аналізується в повному обсязі у зв'язку зі значним її обсягом. Проблема може бути вирішена шляхом створення автоматизованих банків регіональної інформації, які виконують функції акумуляторів даних. Аналіз даних та їх обробка за допомогою сучасних інформаційних технологій відкривають нові можливості у встановленні зв'язків між різними елементами і показниками обстежень. Цей ефект застосовується для оцінки об'єкта дослідження за узагальненими показниками – інтегральними, універсальними, а також показниками стану економіки за певний період.

Управління інформацією, необхідною для сільськогосподарського підприємства під час вирішення стратегічних і тактичних (оперативних) завдань, може здійснюватися системою інформаційного забезпечення. Ця система створюється як засіб прийняття рішень на кожному рівні, кожній ланці управління і сприяє виявленню виробничих особливостей цієї ділянки, зайнятої вирішенням конкретної проблеми. Інформаційний менеджмент охоплює різні стадії обробки інформації – від надання і збирання до збереження, виправлення і розповсюдження, інформація може увійти у будь-який формат і з будь-якого джерела. Інформаційний менеджмент є об'єднуючим складником загальної структури управління. Інформаційне управління здійснюється за допомогою інформаційних комп'ютерних технологій, без яких неможливе прийняття більшості управлінських рішень. Під час розроблення інформаційного забезпечення уніфікуються (з дотриманням стандартів і правил) понятійний апарат, мова запису даних, алгоритми і програми обробки, класифікації всіх видів інформації, форми документообігу, обліку і звітності, вихідні дані, нормативи і стандарти тощо; забезпечується оперативність і надійність горизонтальних та вертикальних зв'язків між співвиконавцями і керівниками робіт; досягається наочність відображення кінцевих і проміжних результатів робіт і витрачених коштів для своєчасного контролю за їх виконанням на всіх рівнях і в усіх ланках служб; забезпечується відповідність обсягів інформації можливостям її обробки і сприйняття на всіх рівнях управління; узгоджуються вихідні дані системи інформаційного забезпечення з системою показників статистичних управлінь; забезпечується багаторазове використання даних під час одноразового вводу. Ця система розробляється як система, що розвивається, та повинна оперативно відображати появу нових видів використання ресурсів (речовин, матеріалів, енергії), видів впливу на середовище, нових нормативів і правил, технічних засобів переробки, передачі, зберігання і видачі інформації. Система інформаційного забезпечення виконує функції спостереження, зберігання, обробки, розподілу і

видачі даних, а також оповіщення. Спостереження (моніторинг) забезпечує зняття, збір, передачу і прийом первинної інформації про стан навколишнього середовища і вплив на нього виробничих об'єктів, населення, природних процесів. Спостереження, залежно від призначення, цілей, можливостей системи може бути безперервним, періодичним, епізодичним. Воно припускає наявність методів і засобів спостереження, джерел інформації, об'єктів і суб'єктів спостереження, каналів передачі, обробки інформації.

Формування інформаційного забезпечення відбувається в декілька етапів:

- отримання та узагальнення первинної інформації, її аналіз;
- відображення інформації в реєстрах у розрізі центрів відповідальності;
- підготовка агрегованої інформації для прийняття управлінських рішень. Етапи формування інформаційного забезпечення повинні бути взаємопов'язаними. Це дасть змогу реалізувати системний підхід до організації інформаційного забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції, заснований на розумінні системи, що складається з окремих, взаємопов'язаних елементів.

У системі показників інформаційного забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції прийнято виділяти показники, що формуються зі зовнішніх і внутрішніх джерел. Використання таких даних сприяє створенню на підприємстві системи інформаційного забезпечення, орієнтованої на ефективне поточне й операційне управління, прийняття стратегічних рішень.

Інформаційне забезпечення поширює інформацію для користувачів, необхідну для вирішення управлінських, науково-виробничих та інших питань, що виникають у процесі діяльності. Зміст кожної конкретної інформації визначається потребами управлінських ланок і процесів управління для прийняття обґрунтованих раціональних рішень. У зв'язку з цим інформація має відповідати основним вимогам, серед яких:

- точність означає, що дані повинні мати однозначний зміст і не припускати різних тлумачень;
- періодичність вимагає своєчасного періодичного надходження інформації у відповідний структурний підрозділ чи до конкретного співробітника;
- повнота означає, що кількість інформації повинна бути достатньою для оцінки ситуації і прийняття рішення на певному рівні в управлінні;
- корисність вимагає, щоб інформація не містила даних, які непотрібні для вирішення проблем управління;
- доступність полягає в тому, щоб інформація подавалася в такому вигляді, який не потребує додаткової переробки та не утруднює процес прийняття рішення.

Умови ефективного використання сучасних інформаційних технологій передбачають, що темпи зростання прибутку підприємства мають випереджати темпи зростання витрат на інформатизацію. Визначення джерел отримання інформації передбачає виявлення суб'єктів та об'єктів, які забезпечують підприємство та підрозділи інформаційними ресурсами, що містять необхідну інформацію. Під час вибору джерел доцільно використовувати кількісні оцінки ефективності отриманої інформації з урахуванням умов її використання в діяльності підприємства [4, с. 16–17].

Сучасне забезпечення інформацією сільгоспвиробників має певні недоліки, а саме: недостатнє забезпечення в сільській місцевості засобами збору та обробки інформації, її застарілість та недоступність, застарілі методи збору інформації та неоперативна її передача. Усвідомлення та вчасне впровадження інформаційного забезпечення управління забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень стосовно виробництва та реалізації продукції [9, с. 15].

Сучасна інформаційна система аграрного менеджменту має бути здатною обробляти інформацію за всіма функціями управління і передавати її на всі рівні управління. Для обміну інформацією між рівнями управління застосовуються засоби комунікації та мережні технології. Інформаційна система аграрного менеджменту має відповідати таким вимогам: бути функціонально повною і включати автоматизацію всіх підсистем, функцій і комплексів завдань; мати гнучку структуру, допускати внесення необхідних змін у розроблену модель та забезпечувати нарощування функціональних можливостей у міру необхідності; бути модульною і забезпечувати вирішення проблеми розподілу завдань між учасниками процесу управління; бути економічною і забезпечувати захист інформації. Стратегія розроблення інформаційних систем аграрного менеджменту має не тільки передбачати виконання ними традиційних завдань, а й забезпечувати можливості оцінювання комерційного ризику з використанням систем штучного інтелекту, моделювання інвестиційно-кредитного механізму розвитку виробництва на основі систем підтримки прийняття рішень [10, с. 39–40].

Розвиток науки управління і комп'ютерних технологій ставить нові вимоги до методології розроблення інформаційних систем, особливо в аграрному менеджменті. Основними напрямками удосконалення методології є зниження складності процесу створення інформаційних систем за рахунок повного й точного опису цього процесу та застосування сучасних методів і технологій розроблення на всьому життєвому циклі інформаційної системи – від задуму до реалізації, експлуатації й утилізації; підтримка супроводження та модифікації системи; забезпечення принципу відкритої

архітектури; гарантування якості у межах виділеного бюджету.

Сучасні технічні рішення, які з'явилися в останній час та використовують закордонний досвід, а саме мережеві технології Інтернет, а також корпоративні кластерні системи, дають змогу перевести ефективність управління на зовсім новий якісний рівень і вирішують більшість поставлених завдань. Однак подібні проекти є коштовними, потребують в обслуговуванні відповідного рівня персоналу і традиційно спираються на розгалужену і добре розвинену систему цифрових комунікацій, а також на сформовані спеціалізовані бази даних, які керуються і поповнюються централізовано. У зв'язку з цим створення подібних інформаційних систем у сучасних умовах є неможливим без вагової фінансової підтримки аграрних підприємств з боку держави, що ускладнює процес їх упровадження [11].

Інформаційна система управління підприємством може забезпечити не тільки «замкнений внутрішній» облік і управління, але й доступ і обмін інформацією із зовнішніми партнерами.

Інформаційна система підприємства дає змогу вирішити такі завдання, як:

- своєчасний доступ до інформаційного продукту;
- ефективна координація внутрішньої діяльності та оперативне поширення різноманітних повідомлень;
- ефективна взаємодія із суміжниками під час використання більш наочних засобів відображення та передачі-прийому повідомлень;
- надання необхідного і неперервного часу для менеджерів усіх ланок на аналіз та прийняття рішень за зменшення часу на здійснення малопродуктивної діяльності;
- використання системного аналізу та проектування оперативного управління на нижній та середніх ланках управління виробництвом.

Висновки з проведеного дослідження. Інформація впливає на обґрунтованість та ефективність управлінських рішень, однак система інформаційного забезпечення аграрного менеджменту в Україні не відповідає світовим реаліям. Напрямом вирішення проблеми є розроблення і впровадження нових та удосконалення наявних інформаційних систем, створення банків даних інформації щодо виробництва сільськогосподарської продукції, що дасть змогу агропідприємствам отримувати достовірну інформацію. Інформаційні системи аграрного менеджменту мають бути функціонально повними; мати модульну структуру; підтримувати цілісність системи; забезпечувати захист інформації.

Інформаційне забезпечення – це сукупність систем та механізмів для одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, яка має на меті вироблення ефективних управлінських рішень.

Отже, у сучасному світі для підприємства інформація є дуже важливою, а інформаційне забезпечення налагоджує та робить зрозумілим сам процес ведення та обліку процесу реалізації для обліковців, адміністрації та робітників підприємства. Інформаційне забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції та діяльністю підприємства як система цілеспрямованих заходів щодо збирання, аналізу й доведення до певних підрозділів потрібної інформації, яка відповідатиме вимогам сучасного ринку, забезпечуватиме високу ефективність виробництва сільськогосподарської продукції та, відповідно, діяльність будь-якого підприємства та його підрозділів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Предметно-ориентированные экономические информационные системы : монография / В.П. Божко и др.; под ред. В.П. Божко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2011. 240 с.
2. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії / Є.В. Крикавський. Львів: Національний університет «Львівська політехніка». 2006. 456 с.
3. Сорока П.М. Інформаційні системи і технології у фінансах : навч. посіб. для дистанційного навчання / П.М. Сорока К.: Вид-во університету «Україна», 2005. 260 с.
4. Дегтяр А. Інформація як атрибут державно-управлінської діяльності / А. Дегтяр // Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2010. № 2. С. 14–18.
5. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки / Й.Я. Даньків, М.П. Лучко, М.Я. Остап'юк. К.: Знання, 2012. 243 с.
6. Дацюк А.А. Інформаційне забезпечення управління витратами допоміжних виробництв на сільськогосподарських підприємствах / А. Дацюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2010. Випуск № 7. С. 3–8.
7. Гребешков О.В. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства: інформаційні джерела та джерела їх задоволення / О.В. Гребешков // Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. С. 205–208.
8. Усольцев А.А. Информационные системы в экономике : монография / А.А. Усольцев. Новокузнецк: НФ ТПИ. 2009. 69 с.
9. Калачевська Л.І. Формування аграрного інформаційного простору в регіональному підкомплексі / Л.І. Калачевська // Вісник СНАУ. 2008. Випуск 12/1. С. 14–21.
10. Андрусенко В.М. Інформаційні системи в менеджменті : опорний конспект лекцій / В.М. Андрусенко. Харк. держ. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Х., 2008. 132 с.
11. Бутенко Т.А. Актуальні питання розробки та впровадження інформаційних систем аграрного менеджменту / Т.А. Бутенко, Н.М. Проценко // Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3658>. – 2014. – № 12.

МЕТОДОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

METHODOLOGY OF ORGANIZATION OF ANALYSIS AND CONTROL OF FINANCIAL STATEMENTS OF BUDGETARY INSTITUTIONS

У статті удосконалено методологію організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ, яка ґрунтується на гіпотезі про створення такої системи аналізу та контролю фінансової звітності бюджетної установи, яка надавала би можливість максимізувати позитивні екстерналії діяльності та управлінських рішень бюджетних установ для досягнення державних інтересів у бюджетній політиці. Сформовано принципи, функції, методи методології організації аналізу і контролю фінансової звітності бюджетних установ, що у сукупності мають сприяти своєчасному та якісному прийняттю управлінських рішень в бюджетному процесі на основі систематизованої інформації, зростанню транспарентності органів державного управління та самоврядування, забезпеченню зрозумілості фінансових показників бюджетних установ для іноземних користувачів фінансової звітності в умовах її гармонізації є європейськими вимогами.

Ключові слова: методологія, організація, аналіз, контроль, фінансова звітність, бюджетна установа.

В статье усовершенствована методология организации анализа и контроля финансовой отчетности бюджетных учреждений, которая основывается на гипотезе о создании такой системы анализа и контроля финансовой отчетности бюджетного учреждения, которая предоставляла бы возможность максимизировать положительные экстерналии деятельности и управленческих решений бюджетных учреждений для достижения государственных интересов в бюджетной политике. Сформированы принципы, функции, методы

методологии организации анализа и контроля финансовой отчетности бюджетных учреждений, которые в совокупности должны способствовать своевременному и качественному принятию управленческих решений в бюджетном процессе на основе систематизированной информации, роста транспарентности органов государственного управления и самоуправления, обеспечения понятности финансовых показателей бюджетных учреждений для иностранных пользователей финансовой отчетности в условиях ее гармонизации с европейскими требованиями.

Ключевые слова: методология, организация, анализ, контроль, финансовая отчетность, бюджетное учреждение.

The article improves the methodology of analysis and control of financial statements of budgetary institutions, which is based on the hypothesis of creating a system of analysis and control of financial statements of budgetary institutions, which would maximize positive externalities and management decisions of budgetary institutions to achieve public interests in budget policy. The principles, functions, methods of methodology of analysis and control of financial statements of budgetary institutions are formed, which together should promote timely and high-quality management decisions in the budget process on the basis of systematized information, increasing transparency of public administration and self-government, ensuring clarity of financial indicators. foreign users of financial statements in terms of its harmonization are European requirements.

Key words: methodology, organization, analysis, control, financial reporting, budgetary institution.

УДК 657.37

Рекова Н.Ю.

д.е.н., професор, професор кафедри
«Економіка підприємства»
Донбаська державна машинобудівна
академія

Конonenко О.Л.

аспірант
Донбаська державна машинобудівна
академія

Постановка проблеми. Розвиток аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ має ґрунтуватися на розробці комплексної взаємодії цих функціональних процесів для формування аналітично-статистичної інформації про ефективність та результативність надходжень та використання бюджетних коштів, які полягатимуть в основу оцінки критеріїв якості роботи головних розпорядників та для вимірювання впливу наслідків діяльності та управлінських рішень бюджетних установ на досягнення державних інтересів у бюджетній політиці. Вихідним етапом досліджень щодо означеної сфери наукового пошуку є обґрунтування удосконалення методології організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у теорію аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ зробили вітчизняні вчені: О. Дорошенко [1], І. Єпіфанова [2],

Л. Кемарська [3], С. Левицька [4], Н. Лиско [5], К. Назарова [6], О. Шинкаренко [7], Л. Штимер [8]. Віддаючи належне доробку зазначених та інших вчених, слід зазначити, що проблематика аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ залишається недостатньо вивченою. Зокрема, фрагментарно дослідженими залишаються питання розвитку методології аналізу фінансової звітності бюджетних установ

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення методології організації аналізу і контролю фінансової звітності бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія розуміється науковцями як вчення про метод діяльності як такий, включає принципи, методи діяльності і знання, що відображає їх.

В основі будь-якого дослідження лежить гіпотеза. На підставі проведеної роботи визначимо її як припущення про створення такої системи аналізу та контролю фінансової звітності бюджетної

установи, яка надавала би можливість максимізувати позитивні екстерналії діяльності та управлінських рішень бюджетних установ для досягнення державних інтересів у бюджетній політиці.

За типом взаємодії така методологія буде реалізовуватися в межах аспектів:

методології суб'єкт-об'єктної взаємодії, адже передбачає узгоджений та скоординований вплив суб'єктів на різних рівнях на об'єкти аналізу та контролю;

методології суб'єкт-суб'єктної взаємодії, передбачаючи удосконалення відносин між суб'єктами аналізу та контролю;

методології процесу, як впорядкованої діяльності суб'єктів за певними принципами, методами, організацією їх відносин, які спрямовані на розвиток системи аналізу та контролю фінансової звітності.

В межах першої типології бачиться доцільним розглядати саме організаційні аспекти аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ.

Термін «організація» походить від грец. *ὄργανον* – інструмент. Тобто сама організація будь-якого процесу – це його впорядкування через розподіл завдань між його учасниками для досягнення певної мети. Відповідно, організаційний аспект тісно пов'язаний із методологією забезпечення процесу – визначенням задач, принципів, функцій та методів організаційної взаємодії. Отже, констатується цілісна єдність пропонованої методології.

Задачі, що полягають в основі наукового пошуку визначимо наступним чином:

удосконалення системи обліково-інформаційного забезпечення аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ з метою скорочення часових лагів між проведенням контролю, аналізу і використанням їх результатів, підвищення їх достовірності та прогностичності;

підвищення результативності формування, розподілення та використання бюджетних асигнувань бюджетних установ, що сприятиме поліпшенню фінансового забезпечення рівня та якості функцій, що виконуються бюджетними установами, зниженню непродуктивних втрат, більш обґрунтованому плануванню бюджету, та його виконанню;

забезпечення суб'єктів аналізу фінансової звітності на всіх рівнях (держава, контролюючі організації, міністерства та відомства, громадськість, розпорядники бюджетних коштів вищого рівня тощо) якісною, зрозумілою та достовірною інформацією з додержанням національних та міжнародних стандартів;

визначити субординацію органів фінансового контролю та інших контролюючих організацій, розпорядників бюджетних коштів, сформувати перелік їх функціональних обов'язків, послідовність та зв'язок процедур здійснення контролю та аналізу.

В межах реалізації першого завдання необхідно розвинути систему обліково-інформаційного забез-

печення аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ на основі систематизації показників аналізу та контролю фінансової звітності за певними характеристиками. Показники контролю, окрім безпосередньо рівня правильності та законності складання звітності, кількості порушень та притягнень до відповідальності, мають поєднувати контроль ретроспективних даних фінансової звітності із плановими щодо бюджетних асигнувань та витрат бюджетних установ.

Показники аналізу фінансової звітності, перевіреної в процесі контролю, мають включати релевантну оцінку фактичного/поточного стану та перспектив фінансового забезпечення бюджетних установ, ефективності використання бюджетних коштів, впливу фінансових показників (особливо консолідованої фінансової звітності) за сферами діяльності на мезо- та макроекономічний та соціальний стан, що стане інформаційною основою для обґрунтування потенційних бюджетних програм та проектів задля додержання інтересів держави та регіонів.

В межах другої задачі результатом має стати методичний підхід до аналізу фінансової звітності бюджетних установ. Він має виходити із зв'язку із середньостроковими та стратегічними пріоритетами бюджетної політики, тобто через розподілення бюджетних асигнувань та їх використання у такий спосіб, який відповідатиме національним цілям державної політики у перспективі.

У світлі цього відправним пунктом аналізу має стати оцінка результативності діяльності бюджетної установи з точки зору додержання оперативних, тактичних та стратегічних цілей. Бачиться, що аналіз має проводитися за сегментами діяльності бюджетних установ, в розрізі регіонів, рівня розпорядника бюджетних коштів та інших ознак на підставі часткових показників та узагальнюватися у інтегральні для порівнянності за ознаками та в цілому.

Також запровадження аналізу уможливило б визначення синергетичного ефекту у аналізі консолідованої звітності, тобто досягнення більшого результату через колективні дії бюджетних установ.

Для розв'язання третьої задачі необхідно сформувати методичний підхід до проведення контролю фінансової звітності бюджетних установ на основі встановлення його процедурного забезпечення, стандартів, підходів до оцінювання його якості. Результатом такого контролю має стати забезпечення дотримання бюджетними установами нормативного регулювання та економії активів, підвищення достовірності та якості інформаційних потоків бюджетної установи. У релевантній взаємодії із аналізом фінансової звітності контроль дозволить досягти доцільними й ефективними способами стратегічних та оперативних цілей держави у бюджетному процесі.

Науковим результатом вирішення останнього завдання має стати організаційний механізм проведення аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ із характерними йому методами, інструментами, засобами, важелями.

Пропонована методологія наукового пошуку результативної форми організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетної установи наведена на рис. 1.

Визначивши методологію дослідження, звернемося до її елементів – принципів, функцій, методів.

На підставі узагальнення наукових джерел систематизовано наступні принципи контролю та аналізу фінансової звітності:

методологічні принципи (системний підхід, процесно-функціональний підхід, аналітичний підхід, оціночний підхід, прогностичний підхід, комунікативний підхід, управлінський підхід);

етичні принципи (незалежність, достовірність, об'єктивність, обґрунтованість, чесність, конфіденційність, професійна компетентність, сумлінність, фахова поведінка, доброзичливість);

принципи організації контролю та аналізу (результативність, системність, комплексність, регулярність, періодичність, чіткість, гнучкість, лаконічність, повнота, пріоритетність, законність, гласність, зрозумілість та адекватність тлумачення, доречність та своєчасність, ієрархічне підпорядкування);

принципи реалізації контролю та аналізу (ефективність, професійний скептицизм, документування, планування, суттєвість, доказовість, розмежування відповідальності, обґрунтованої впевненості, уніфікованості).

Функції контролю та аналізу фінансової звітності наводяться у науковій літературі [9]. Крім того, можливо визначити наступні функції системи контролю та аналізу фінансової звітності.

Функція додержання законності має забезпечувати правильне ведення бухгалтерського обліку та відповідне йому повне, достовірне та своєчасне відображення показників у фінансовій звітності бюджетної установи, попереджаючи або вчасно виправляючи бюджетні правопорушення;

Превентивна функція спрямована на профілактику бюджетних правопорушень, недопущення викривлення результатів аналізу через достовірну фінансову звітність бюджетної установи;

Інформаційна функція забезпечує формування інформаційної бази щодо стану фінансового забезпечення бюджетних установ, його ефективності та результативності, потреб у бюджетних коштах у майбутньому, впливу діяльності бюджетних установ на макроекономічну ситуацію.

Управлінська функція полягає у прийнятті та реалізації певних управлінських рішень щодо об'єкту контролю та аналізу, формуванні їх можливих альтернатив, спрямованих на підвищення

ефективності використання бюджетних коштів ресурсів держави та забезпечення державних інтересів.

Функція таргетування полягає у встановленні на основі результатів аналізу та контролю фінансової звітності системи цілей щодо максимально можливого рівня соціального та економічного ефекту у країні.

Дослідницька функція полягає у виявленні впливу результатів аналізу фінансової звітності на соціально-економічний стан країни.

Діагностична функція включає діяльність з оцінки та аналізу формування та використання бюджетних коштів, виявлення резервів зростання фінансової забезпеченості бюджетної установи, реальної потреби у майбутньому фінансуванні, діагностику складу та структури бюджетних асигнувань та їх витрачання за напрямками діяльності бюджетних установ та інші напрями діагностування.

Оптимізаційна функція – обґрунтовує розподілення бюджетних асигнувань між бюджетними установами різних регіонів та напрямів діяльності для максимізації досягнення економічного та соціального ефекту;

Прогностична функція дозволяє оцінити на перспективу наслідки від зміни бюджетної політики, прогностні витрати та бюджетні асигнування.

Методи аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ згруповано наступним чином:

методи обробки інформації (збір; систематизація; узагальнення; фіксація; обробка; інтерпретація; зберігання);

методи аналізу і контролю (моніторинг, аналіз, опитування, обстеження, анкетування, аналітичні процедури, спостереження, перевірка документації, фізична перевірка, підтвердження, балансовий метод, оцінювання, метод порівняння, індексний метод, факторний аналіз, інтегральний метод).

Елементи забезпечення методології організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ узагальнено на рис. 2.

Наведена методологія організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ є частиною комплексного механізму державного фінансового контролю, що також включає координацію фіскальної та економічної політики.

Найбільше сподівання викликає потенційна можливість формування транспарентної бюджетної політики, яка дозволяє відслідковувати як на рівні держави, так і на рівні громадськості основних індикаторів фінансування надання державних послуг, що забезпечують добробут суспільства та формують державний інтерес.

Висновки з проведеного дослідження. У статті удосконалено методологію організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджет-

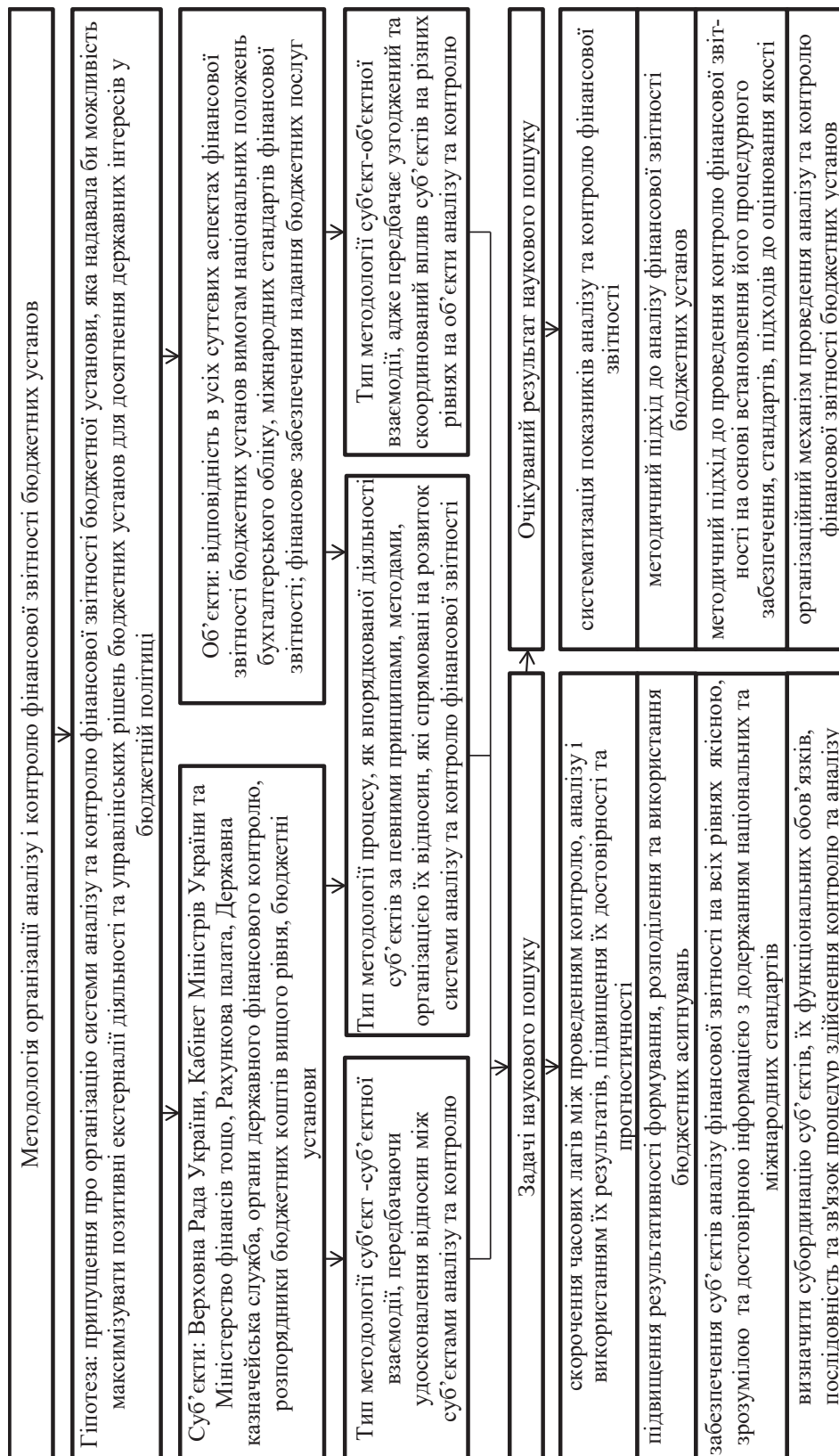


Рис. 1. Методологія організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ



Рис. 2. Елементи забезпечення методології організації аналізу та контролю фінансової звітності бюджетних установ

них установ, яка ґрунтується на гіпотезі про створення такої системи аналізу та контролю фінансової звітності бюджетної установи, яка надавала би можливість максимізувати позитивні екстерналії діяльності та управлінських рішень бюджетних установ для досягнення державних інтересів у

бюджетній політиці. Сформовано принципи, функції, методи методології організації аналізу і контролю фінансової звітності бюджетних установ, що у сукупності мають сприяти своєчасному та якісному прийняттю управлінських рішень в бюджетному процесі на основі систематизованої інформації,

зростанню транспарентності органів державного управління та самоврядуванні, забезпеченню зрозумілості фінансових показників бюджетних установ для іноземних користувачів фінансової звітності в умовах її гармонізації є європейськими вимогами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорошенко О. О. Бухгалтерський облік та фінансова звітність державного сектору України в системі інформаційного забезпечення формування показників бюджетної безпеки держави. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 32. С. 177–180.
2. Єпіфанова І. М. Роль і місце аналізу фінансової звітності в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2017. Вип. 23(1). С. 162–166.
3. Кемарська Л. Г. Проблеми методології бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20(2). С. 28–32.
4. Левицька С.О. Облік та контроль діяльності неприбуткових організацій: Монографія. Рівне: НУВГП, 2005. 340 с.
5. Лиско Н. А. Консолідована фінансова звітність за новими нормами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 12(2). С. 4–8.
6. Назарова К. О. Концептуальні питання методологічного забезпечення узагальнення та реалізації синергії внутрішнього та зовнішнього аудиту. Бізнес Інформ. 2015. № 7. С. 223–228.
7. Шинкаренко О. М., Мичак Н. О. Особливості методики аналізу доходів і видатків бюджетної установи. Торівля, комерція, підприємництво. 2013. Вип. 15. С. 198–203.
8. Штимер Л. Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. Економічний форум. 2016. № 2. С. 329–338.
9. Хорунжак Н. М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 248 с.

РОЗДІЛ 11. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC DIGITIZATION IN UKRAINE

У статті досліджено проблеми розвитку цифрової економіки України. Виділено основні фактори, що впливають на цей розвиток. Проаналізовано рівень цифровізації України та країн Європейського Союзу, виділено ТОП-10 країн ЄС з найвищим рівнем технологічного розвитку. Визначено шляхи подолання «цифрового розриву» для України.
Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, інформаційно-комунікаційні технології, цифровий розвиток України, рейтинги.

В статье исследованы проблемы развития цифровой экономики Украины. Выделены основные факторы, которые влияют на это развитие. Проанализировано уровень цифровизации Украины и стран Европейского Союза, выделено ТОП-10 стран ЕС имеющим наиболее высокий уровень технологического развития. Определены пути

преодоления «цифрового разрыва» для Украины.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, цифровое развитие Украины, рейтинги.

The article deals with the problems of the development of the digital economy of Ukraine. The main factors influencing this development are highlighted. The level of digitization of Ukraine and the countries of the European Union has been analyzed, the TOP-10 countries of the EU with the highest level of technological development have been identified. The ways of overcoming the "digital divide" for Ukraine are determined.

Key words: digital economy, digitalization, information and communication technologies, digital development of Ukraine, ratings.

УДК 330.11:330.34

Козляниченко О.М.

к.е.н.

Національний університет
«Чернігівська політехніка»

Постановка проблеми. На сьогодні все актуальнішою стає проблема переходу національної економіки від індустріального до постіндустріального ладу, що характеризується розвитком електронного середовища та інформаційних технологій, тобто «цифровізацією економіки». Україна є єдиною країною в Європі, яка майже не має власного «цифрового» бачення. У зв'язку з цим, виникає потреба у розгляді та виявленні основних тенденцій і перспектив розвитку цифрової економіки України в сучасних процесах євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність впровадження та розвиток нових видів економік набуває широкого дослідження в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Цінними науковими здобутками є праці відомих вчених, серед яких є В. Айзексон, С. Бранд, Дж. Вейлз, Е. Вільямс, Б. Гейтс, Б. Елбрехт, Д. Енгельбарт, Дж. Ліклайдер, Дж. Фон Нейман, Е. Петерс, С. Хантінгтон. Основними проблемами, які піднімаються в українських наукових працях, є вивчення концептуальних основ цифрової економіки. Вони представлені в роботах В. Гейця, А. Гриценка, Ю. Зайцева, Г. Карчевої, С. Кубіва, О. Москаленко, О. Піжука, Т. Єфименко. Дослідження впливу цифрових технологій на розвиток національних економічних систем в контексті їх конкурентоспроможності залишаються недостатньо висвітленими у вітчизняній науковій літературі.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем розвитку цифрових технологій в еко-

номії України, а також окресленні перспектив розвитку суспільства на основі цифровізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Впровадження нових технологій, якість інтернет-інфраструктури, інституційний розвиток та інноваційний клімат – це ті напрями, які мають визначати розвиток цифрової економіки в Україні. Ключовою стратегією розвитку цифрової економіки в Україні має стати «цифровізація» країни, формування внутрішнього ринку ІКТ та мотивацій і потреб споживачів у «цифрових технологіях». Розвинена цифрова інфраструктура – основа розвитку цифрової економіки. Однак, як свідчить рейтинг Всесвітнього економічного форуму (WEF) щодо технологічного розвитку, який включає дві складові – технологічну адаптацію та використання ІКТ, Україна в 2017-2018 рр. посіла лише 85 місце серед інших країн. Для оцінки рівня використання ІКТ (інформаційно-комунікативних технологій) при визначенні рейтингу WEF використовують чотири показники: кількість інтернет-користувачів – 80 місце (у 2016-2017 рр. – 80), підключення до широкосмугового Інтернету – 64 (72), пропускна спроможність Інтернету – 68 (64), мобільні підключення до широкосмугового зв'язку – 131 (121) [1].

Незважаючи на покращення перших двох показників значень щодо використання ІКТ, Україна за двома останніми складовими суттєво погіршила свої позиції порівняно з попереднім роком.

Тому першочерговим завданням держави у цій сфері є створення повноцінних умов для цифро-

вої трансформації України. Перші кроки в даному напрямку вже зроблено, а саме: 17 січня 2018 року Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердив план заходів з її реалізації, які Міністерство економічного розвитку і торгівлі розробило разом з провідними експертами ІТ-сфери. Цей документ – це фактично дорожня карта цифрової трансформації економіки України [2].

Цифровізація реального сектору економіки є головною складовою частиною цифрової економіки та визначальним чинником зростання економіки в цілому, зокрема і самої цифрової індустрії, як виробника технологій. Цифрові технології в багатьох секторах є основою продуктивних та виробничих стратегій. Їх перетворювальна сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюги та процеси, зумовлює появу нових продуктів та послуг, платформ і інновацій [3].

На сьогодні, існує ряд проблем, які перешкоджають трансформації української економіки в цифрову [4]:

1. Інституційні:

- низька включеність державних установ щодо реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства;

- невідповідність профільного законодавства глобальним викликам та можливостям;

- невідповідність національних, регіональних, галузевих стратегій та програм розвитку цифровим можливостям.

2. Інфраструктурні:

- низький рівень покриття території країни цифровими інфраструктурами (для прикладу, мета ЄС до 2020 р., покрити 100% території широкосмуговим доступом до Інтернету, в Україні цей показник складає близько 60%);

- відсутність окремих цифрових інфраструктур;
- нерівний доступ громадян до цифрових технологій та нових можливостей.

3. Екосистемні:

- слабка державна політика щодо стимулів та заохочень розвитку інноваційної економіки;

- незрілий ринок інвестиційного капіталу;

- застаріла система освіти, методик викладання, відсутність фокусу на STEM-освіту, soft skills та підприємницькі навички, недосконалі моделі трансферу технологій та закріплення знань та умінь;

- дефіцит висококваліфікованих кадрів для повноцінного розвитку цифрової економіки та цифровізації взагалі.

4. У сфері електронного уряду та урядування:

- низький рівень автоматизації та цифровізації державних послуг через слабку мотивацію урядових установ (немає повного розуміння потенційної вигоди від тотальної цифровізації).

Для того, щоб оцінити перспективи розвитку цифрового майбутнього в Україні, необхідно дослідити рейтинг країн світу у розвитку цифрової економіки.

Найбільш популярним рейтингом є американський рейтинг «Digital Evolution Index 2017». Рейтинг оцінює кожну державу за 170 унікальними параметрами. Вони описують 4 основних фактори, які визначають темпи цифровізації [5]:

- рівень пропозиції (наявність доступу до Інтернет та ступінь розвитку інфраструктури);

- потреби споживачів на цифрові технології;

- інституціональне середовище (політика держави, законодавство, ресурси);

- інноваційний клімат.

Рейтинг відображає прогрес у розвитку цифрової економіки різних країн, а також рівень інтеграції глобальної мережі в життя мільярдів людей. Даний рейтинг дозволяє виділити 4 групи країн за рівнем розвитку цифрової економіки [4; 6]:

1. Країни лідери. За результатами дослідження «Цифрова еліта» в світі – це: Сингапур, Великобританія, Нова Зеландія, ОАЕ, Естонія, Гонконг, Японія і Ізраїль.

2. Країни, які уповільнюють темпи зростання. Це Південна Корея, Австралія, а також країни Західної Європи та Скандинавії. Без введення інновацій, ці держави ризикують відставати від лідерів.

3. Перспективні країни. Незважаючи на відносно низький загальний рівень цифровізації, ці держави знаходяться на піку цифрового розвитку та демонструють стійкі темпи зростання, що приваблює інвесторів. Китай, Кенія, Індія, Малайзія, Індонезія, Бразилія, Мексика.

4. Проблемні країни: ПАР, Перу, Єгипет, Греція, Пакистан. Вони стикаються з серйозними викликами, які пов'язані з низьким рівнем цифрового розвитку та низькими темпами зростання.

Крім того, існує декілька всесвітньо визнаних індексів, що розраховуються організаціями за різними методиками, а саме Міжнародним союзом електрозв'язку – визначаються Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу (ICT Development Index), Індекс розвитку Інтернету в країнах світу (The Web Index); Всесвітнім економічним форумом – Індекс мережевої готовності. Сьогодні у світі існують більш ніж 20 різних міжнародних е-індексів [7], але найбільш вживаними вважаються Індекс розвитку ІКТ (IDI) [8].

Індекс розвитку ІКТ (IDI) враховує 11 показників за такими трьома групами:

- доступ до ІКТ (наприклад, кількість контрактів на рухомий зв'язок на 100 мешканців, обсяг міжнародного трафіка Інтернету в розрахунку на одного мешканця);

- використання ІКТ (наприклад, частка осіб, що користуються Інтернетом);

- навички роботи з ІКТ (наприклад, охоплення населення вищою освітою).

Як видно (табл. 1) рейтинг IDI у 2017 році очолює Ісландія. За нею йдуть дві країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону та шість країн Європи, де впродовж декількох років спостерігається високий рівень інвестицій в цю галузь. Україна за цим рейтингом у 2017 році посіла 79 місце, погіршивши свої позиції порівняно з попереднім роком, незважаючи на деяке покращення значень самих індексів. З огляду на представлені у табл. 1 дані можна зробити висновок про те, що в Україні спостерігається зростання «цифрового розриву» за рахунок суттєвого відставання розвитку цифрових технологій від цього показника розвинених країн світу. Водночас Україні критично важливо підвищувати свою готовність до виробництва майбутнього та розвивати унікальні можливості, які зроблять її економіку більш привабливою у глобальних виробничо-збутових ланцюжках.

Для оцінки рівня технологічного розвитку в країнах Європейського Союзу та ступеня запровадження інноваційних технологій у суспільстві та, зокрема, в економіці використовують Індекс DESI (The Digital Economy and Society Index). Індекс розраховується від 0 до 1. Оцінюються обсяги людського капіталу, інтеграція цифрових технологій, цифрові громадські послуги, якість засобів зв'язку та використання Інтернету.

У 2017 році країни ЄС отримали найвищі оцінки за такими складовими індексу DESI: зв'язок (0,63), людський капітал (0,55) та поширення цифрових громадських послуг (0,55). Втім, потребує покращення інтеграція цифрових технологій у підприємницьку діяльність (0,37), використання інтернету (0,48). Відповідно до значення індексу DESI, у 2017 році лідерами з розвитку цифрових технологій серед країн Європейського Союзу є Данія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Люксембург, Бельгія, Великобританія, Ірландія, Естонія, Австрія (табл. 2).

Зауважимо, що при визначенні індексу DESI важливою складовою є наявність цифрових навичок у населення та у випускників навчальних

закладів, зокрема навичків STEM (Science (Наука), Technology (Технології), Engineering (Інженерія) та Mathematics (Математика)). Зокрема, для Великобританії, ця проблема є актуальною, для якої третина громадян не має базових цифрових навичок, а випускники шкіл навичок STEM [11]. В умовах цифрової економіки людський капітал та інформаційні технології відіграють вирішальну роль в забезпеченні сталого розвитку економіки.

У зв'язку з цим підготовка висококваліфікованих фахівців з врахуванням потреб ринку та сучасних тенденцій розвитку цифрових технологій, ефективне впровадження яких супроводжується прискоренням економічного зростання, збільшенням кількості робочих місць, підвищенням якості послуг, набуває особливого значення. Щоб максимально використати потенціал цифрових технологій потрібні нові фахівці, що володіють сучасними знаннями, цифровими навиками, здатні до самонавчання, вирішення складних завдань в постійно змінюваному середовищі.

Для успішного формування цифрової економіки України та подолання «цифрового розриву» потрібно зосередитись на розвитку основних складових:

- розвинена цифрова інфраструктура, яка забезпечуватиме нову якість та покриття широкомуговим Інтернетом території України, а особливо віддалені селища, об'єкти бізнес- та соціальної інфраструктури, багато з яких перебувають у так званому «цифровому розриві»;
- формування ефективної системи ідентифікації, захисту персональних даних, довірчих послуг, які є першочерговими елементами так званої м'якої інфраструктури;
- розвиток додатків та сервісів, таких як «розумне місто» й «цифровізація освіти»;
- розвиток висококваліфікованого людського капіталу, який відповідає вимогам, що формують нові технології щодо володіння людиною специфічними навичками та компетенціями для повноцінної інтеграції у цифровий простір;

Таблиця 1

Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у різних країн світу за 2015-2017 роки

Країна	2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс
Ісландія	3	8,86	2	8,78	1	8,98
Південна Корея	1	8,93	1	8,8	2	8,85
Швейцарія	7	8,56	4	8,66	3	8,74
Данія	2	8,88	3	8,68	4	8,71
Великобританія	4	8,75	5	8,53	5	8,65
Гонконг	9	8,52	6	8,47	6	8,61
Нідерланди	8	8,53	10	8,4	7	8,49
Норвегія	10	8,49	7	8,45	8	8,47
Люксембург	6	8,59	9	8,4	9	8,47
Японія	11	6,47	11	8,32	10	8,43
Україна	79	5,23	72	6,45	79	5,62

ТОП-10 країні ЄС з найбільш розвинутими цифровими економіками

Країна	Рейтинг DESI		Зв'язок		Людський капітал		Використання інтернету		Інтеграція цифрових технологій		Цифрові громадські послуги	
Данія	1	0,71	4	0,76	5	0,69	1	0,72	1	0,62	4	0,74
Фінляндія	2	0,68	12	0,64	1	0,76	5	0,62	3	0,56	2	0,82
Швеція	3	0,67	5	0,76	4	0,69	2	0,71	4	0,54	8	0,65
Нідерланди	4	0,67	1	0,82	6	0,65	4	0,62	6	0,48	3	0,77
Люксембург	5	0,61	2	0,79	2	0,73	3	0,64	22	0,3	19	0,49
Бельгія	6	0,61	3	0,78	11	0,57	11	0,52	5	0,52	13	0,57
Великобританія	7	0,6	6	0,74	3	0,71	7	0,59	15	0,37	18	0,5
Ірландія	8	0,59	11	0,65	12	0,56	16	0,48	2	0,56	7	0,67
Естонія	9	0,58	17	0,62	10	0,58	6	0,6	20	0,32	1	0,84
Австрія	10	0,57	15	0,63	7	0,62	20	0,44	14	0,39	5	0,73
Середні індекси по групі		0,63		0,66		0,66		0,59		0,45		0,67
ЄС		0,52		0,55		0,55		0,48		0,37		0,55

– захист інтелектуальної власності, що є ключовим фактором, який впливає на мотивацію створення креативних ідей, можливість отримання комерційного зиску та гарантії захисту своєї інтелектуальної праці;

– відповідне «цифрове» законодавство, яке має визначити та закріпити цифрові права громадян, визначити принципи цифровізації, забезпечити вжиття плану заходів щодо усунення законодавчих, інституційних, податкових бар'єрів та стимулювання цифровізації галузей економіки.

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на вище сказане, на нашу думку, досить перспективними є подальші дослідження результатів та оцінки наслідків впровадження цифровізації в Україні. Для успішного розвитку цифрової економіки в Україні необхідно здійснювати ефективну державну політику щодо стимулювання. Водночас варто пам'ятати про те, що цифровізація економіки – це також питання економічної безпеки та незалежності України, конкуренції вітчизняних компаній та позиції країни на світовій арені.

Країна не може бути успішною в розвитку цифрової економіки за відсутності необхідної нормативно-правової бази, стратегії розвитку економіки, що базується на цифрових технологіях. Та не менш важливим є формування професійних навичок, базової комп'ютерної грамотності, сприяння постійному підвищенню кваліфікаційного рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Competitiveness Report 2016– 2017, World Economic Forum: [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.weforum.org/focus/davos-2018>.
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки

та затвердження плану заходів щодо її реалізації: документ 67-2018-р., чинний, поточна редакція: прийняття від 17 січня 2018 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

3. Кльоба Л. Г. Перспективи розвитку цифрової економіки України / Л. Г. Кльоба // Фінансовий ринок: інституції та інструменти, 3-6 червня 2018 року, Львів. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. – С. 49-50.

4. Гусєва О. Ю. / О.Ю. Гусєва // Напрями реалізації концепції цифрової економіки України. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 2 (24). – С. 97-102.

5. Digital Economy and Society Index 2017 [Electronic resource] – Access mode: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

6. Карчева Г., Огородня Д., Опенько В. / Г. Карчева // Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. Фінансовий простір. 2017. № 3 (27). URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgtme.pdf>.

7. Електронне врядування в Україні: аналіз та рекомендації. Результати дослідження / за ред. О. Баранова. Київ: Поліграф Плюс, 2007. – 254 с.

8. Піжук О.І. Цифрова трансформація економіки як основа формування її конкурентоспроможності / О.І. Піжук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 6 (17). – С. 79-83.

9. Кубів С. Як Україні здійснити цифровий стрибок. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/kubiv/jak-zrobiti-tsifrovijstribok-dlja-ukrajinskojiekonomiki1051272.html>.

10. Індекси розвитку інформаційно-комунікаційних технологій [Електронний ресурс] URL: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html>

11. Карчева Г.Т. Удосконалення освіти в умовах цифрової економіки / Г.Т. Карчева, І.Я. Карчева // Проблеми забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку банківської системи та економіки. Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Київ. – 19 травня 2017. – С. 320-322.

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 33

Коректура • Ю. Никитенко

Комп'ютерна верстка • В. Удовиченко

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 30,92. Ум. друк. арк. 31,39.

Підписано до друку 31.10.2018. 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.