

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 38

Частина 1



**Одеса
2019**

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:

Валуєв Ю.Б. – доктор економічних наук

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 № 2 від 25.02.2019 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», 2019

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Колоша В.В. ОЦІНКА ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ЗЛИТТІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА.....	5
Кулаковська Т.А. ЦИКЛІЧНІСТЬ ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОГЛЯДИ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ЦИКЛІВ.....	11
Масько А.М. ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....	16
Шевчук Ж.А. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ ТА ІХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	24

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

Бережна Н.І. ЦІЛІ ТА НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	28
Манаєнко І.М., Іванова Т.В. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	32

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

Акименко О.Ю. ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ВАГОМОГО ФАКТОРА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ.....	37
Бондаревська К.В., Аксьонова А.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	43
Гарас О.М., Гарас І.О. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ЖКГ.....	48
Гомон М.В. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	53
Грудцина Ю.В. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	57
Межова О.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ВОЛИНСЬКОГО РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	63
Пономарьова М.С., Трегуб К.М., Басюк М.М. МЕНЕДЖМЕНТ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ОЗНАК РЕГІОНІВ.....	68
Приймак Н.С. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.....	72
Січкаренко К.О. ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ.....	76

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексєєва О.В. РОЛЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	80
Антипцева О.Ю., Гусаров О.О., Дуднєва Ю.Е. ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРНОЇ АДАПТАЦІЇ ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	86

Босак А.О., Прокопенко І.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	90
Бражник Л.В., Дорошенко О.О. ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
Власенко Д.О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗОН ГОСПОДАРЮВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	103
Киш Л.М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ, ЯК ОСНОВНА ЧАСТИНА МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	107
Красовська Ю.В., Подлевська О.М. ПОТОЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЛЬ У НЬОМУ ТРАНСФЕРНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	114
Матковський П.Є. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	119
Неїленко С.М. АНАЛІЗ РИНКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА 2013–2018 РОКИ В РАКУРСІ ЕТНОГАСТРОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	124
Немченко В.В., Слободянюк О.В., Колеснікова К.С. МІСЦЕ УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ У РЕФОРМУВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	128
Пак Н.Т. ЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ.....	132
Потюк В.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	140
Синиця С.М., Вакун О.В., Фурса Т.П. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....	147
Ющенко Н.В., Ковтун М.В. ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	152
Ліпський В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	158
Євстаф'єв С.М. РЕОРГАНІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОДИНИЦЬ ШЛЯХОМ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ.....	164
Першко Л.О. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПРИЯННЯ ЗМІЦНЕННЮ ТА РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	170
Новий вид наукових послуг.....	173

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ОЦІНКА ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ЗЛИТТІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА

EVALUATION OF HORIZONTAL MERGERS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND UKRAINE

У статті розглянуто основні методики, які використовуються конкурентними органами для оцінки впливу горизонтальних злиттів на інтенсивність ринкової конкуренції. Встановлено, що традиційний підхід більшою мірою придатний для аналізу координованих ефектів, що виникають у результаті злиття, тоді як сучасні скринінгові інструменти (UPP, GUPPI та IPR тести) – для оцінки ймовірності виникнення односторонніх наслідків об'єднання підприємств. Доведено, що з метою підвищення точності прогнозів, отриманих у результаті застосування цих методик, необхідно їх доповнювати якомога більшою кількістю додаткової інформації. Встановлено, що основними факторами, які стримують впровадження цих скринінгових інструментів у вітчизняну практику конкурентної політики, є нерозвиненість ринку корпоративного контролю в Україні, незначне поширення злиттів як виду ринкової концентрації та недостатній досвід Антимонопольного комітету України у здійсненні економічного аналізу такого типу угод.

Ключові слова: злиття та поглинання, конкурентна політика, односторонні ефекти, GUPPI-тест, IPR-тест, UPP-тест.

В статье рассматриваются основные методики, которые используются конку-

рентными ведомствами с целью оценки влияния горизонтальных слияний на интенсивность рыночной конкуренции. Установлено, что традиционный подход в большей степени подходит для анализа координированных эффектов, которые возникают в результате слияния, в то время как современные скрининговые инструменты (UPP, GUPPI и IPR тесты) – для оценки вероятности возникновения односторонних последствий объединения предприятий. Доказано, что с целью повышения точности прогнозов, полученных в результате использования этих методик, необходимо их дополнять как можно большим количеством дополнительной информации. Установлено, что основными факторами, которые сдерживают внедрение этих скрининговых инструментов в отечественную практику конкурентной политики, является неразвитость рынка корпоративного контроля в Украине, низкая популярность слияний как вида рыночной концентрации и недостаточный опыт Антимонопольного комитета Украины в проведении экономического анализа подобного типа сделок.

Ключевые слова: слияния и поглощения, конкурентная политика, односторонние эффекты, GUPPI-тест, IPR-тест, UPP-тест.

УДК 334.758.6

Колоша В.В.

к.е.н., асистент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

The article proves a necessity to make fundamental transformation of competition policy that is caused by the competition complication and growing number of mergers and acquisitions (M&A). Main techniques which are used by competition authorities in developed countries to evaluate an impact of horizontal mergers on the intensity of market competition are characterized. Author argues that traditional approach based on the information about merger participants' market shares and changes of market concentration level is more suitable for the analysis of coordinated effects, while modern instruments such as UPP, GUPPI and IPR tests should be used for evaluation of the probability of unilateral effects appearance, especially an opportunity of increase in price for merged company's products. The main advantages and disadvantages of analyzed screening tests are systemized. The major advantage of modern approaches to evaluation of horizontal mergers' consequences is an opportunity to estimate probability of upward price pressure appearance as a result of transaction based on the information about the profit margins and intensity of competition between merging firms. Disadvantages of such approaches which constraint their implementation are the difficulties with evaluation of profit margins and marginal costs of merging companies, assumption about the fixed prices of other market participants, evaluation of premerger cross-price effects, static analysis and ignoring of short-run and long-run reactions from the supply-side. Author argues that these techniques should be complemented by additional information in order to increase accuracy of the forecasts obtained as a result of their usage. A necessity to apply modern techniques to the national competition policy is proven that is caused by requirements to converge Ukrainian and European legislation in this area. It was found out that the main factors which restrain an implementation of these screening tools to the Ukrainian competition policy, are underdeveloped market for corporate control, low usage of mergers as a way of market concentration and lack of experience of Anti-Monopoly Committee of Ukraine in carrying out economic analysis of such agreements.

Key words: mergers and acquisitions, antitrust policy, unilateral effects, GUPPI-test, IPR-test, UPP-test.

Постановка проблеми. Активний розвиток глобалізаційних процесів та посилення економічного суперництва як на національному, так і на міжнародному рівнях зумовлюють необхідність об'єднання фінансових, інтелектуальних та матеріальних ресурсів підприємств шляхом укладання угод про злиття та поглинання (M&A) з метою здобуття ними конкурентних переваг. Лише у США у 2017 році Федеральна торгова

комісія та Антимонопольне управління Міністерства юстиції розглянули 2052 угоди про злиття та поглинання, які підпадають під критерії закону Харта-Скотта-Родіно [1, с. 2]. Крім того, за останні 10 років (2008–2017 рр.) Міністерство юстиції здійснило аналіз 714 угод про злиття, які підпадають під дію §7 Закону Клейтона, і лише 16 випадків монополізації відповідно до §2 Закону Шермана [2, с. 2]. Щорічне зростання кількості подіб-

них угод ставить перед конкурентними органами нелегке завдання – визначити, які із поданих на розгляд трансакцій не становлять загрози для рівня конкуренції між суб'єктами господарювання, а які потенційно можуть негативно вплинути на ринкову структуру і потребують детальнішого аналізу.

Усе це в поєднанні з ускладненням форм між-фірмової взаємодії та глибиною трансформацією конкурентних відносин на національному та міжнародному рівнях зумовлює необхідність розроблення та реалізації нових підходів у конкурентній політиці. Одним із пріоритетних напрямів системних перетворень, що відбуваються у цьому виді державної політики, є удосконалення методики оцінки впливу процесів M&A на ринкову структуру, що сприятиме зростанню ефективності конкурентної політики загалом та зниженню навантаження на конкурентні регуляторні органи зокрема.

Україна, яка у 2014 році проголосила курс на євроінтеграцію, не залишається осторонь цих процесів і намагається максимально наблизити свою конкурентну політику та відповідне їй законодавство до найуспішнішої практики розвинутих країн. А тому аналіз можливостей застосування новітніх інструментів оцінки впливу злиттів та поглинань на ринкову структуру у вітчизняну практику набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблемі державного контролю за процесами M&A присвячені роботи провідних зарубіжних та вітчизняних економістів. Вагомий внесок у дослідження зазначеного питання зробили Д. Барнс, Дж.М. Вернон, В.К. Віскузі, Дж.Е. Гарингтон, Е. Гелхорн, В. Ковасік, Р. Шмалензі тощо. У їхніх роботах державне регулювання процесів злиття та поглинання розглядається з позицій аналізу сфер його застосування, ефективності тих чи інших норм антитрестівського законодавства, а також рішень конкурентних та судових органів стосовно конкретних справ про об'єднання підприємств. Дослідження традиційних та новітніх методик оцінки впливу угод M&A на основні параметри ринкової структури наведені в науковому доробку Р.Д. Вілліга, М.Б. Коата, С. Моресі, Дж.Дж. Саймонса, С. Салопа, Дж. Фаррелл, К. Шапіро та ін.

Серед вітчизняних науковців значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили А. Герасименко, А. Ігнатюк, В. Лагутін, А. Оксак, Г. Філюк тощо. У їхніх працях досліджується досвід розвинутих країн у здійсненні контролю за процесами об'єднання підприємств, аналізується ефективність української конкурентної політики у цій сфері, а також оцінюються можливості застосування окремих положень зарубіжного законодавства у вітчизняну практику.

Незважаючи на таке розмаїття робіт, присвячених дослідженню цієї проблематики, аналіз можливостей упровадження сучасних скринінгових

інструментів під час розгляду угод M&A у конкуренту політику країн із трансформаційною економікою загалом та України зокрема не знайшли свого відображення у науковому доробку відомих економістів, що й зумовило мету нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методики оцінки впливу злиттів та поглинань на параметри ринкової структури у розвинутих країнах, а також можливостей її застосування у вітчизняних реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Закон Харта-Скотта-Родіно передбачає, що компанії, які об'єднуються, зобов'язані повідомляти антимонопольні органи про злиття у разі, якщо розмір трансакції перевищує 84,4 млн. дол., та забезпечити їх усією необхідною інформацією про угоду [3]. Багато країн адаптували цю норму до власної конкурентної політики і запровадили попередній контроль за угодами M&A. Зокрема, в українському законодавстві це знайшло відображення у Положенні про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на конкуренцію суб'єктів господарювання (Положенні про концентрацію). Відповідно до цього Положення, попереднє отримання дозволу необхідне, якщо сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації учасників концентрації за останній фінансовий рік перевищує суму, еквівалентну 12 млн. євро. Антимонопольний комітет України протягом одного місяця аналізує надану інформацію та надає попередні висновки щодо концентрації. Угода може бути заборонена, якщо вона приводить до монополізації чи суттєвого обмеження конкуренції на всьому товарному ринку чи значній його частині [4].

Таким чином, основним завданням попереднього контролю за злиттями виступає економічний аналіз впливу об'єднання компаній на ринкову структуру. У зв'язку з цим виникла гостра необхідність пошуку показників, на основі яких можна було б робити висновки щодо потенційного впливу злиттів на рівень конкуренції. До недавнього часу вся державна політика, пов'язана зі здійсненням контролю за злиттями та поглинаннями, базувалася на припущенні, що угода, яка приводить до істотного зростання рівня ринкової концентрації, є антиконкурентною. Таке припущення повністю відповідало базовій парадигмі економіки галузевих ринків «структура – поведінка – результат».

У «Рекомендаціях щодо горизонтальних злиттів» 2010 р. оцінка можливих наслідків таких угод розпочинається із визначення продуктових меж галузевого ринку. Далі оцінюються ринкові частки учасників злиття та рівень концентрації на основі розрахунку індексу Херфіндала – Хіршмана (HHI) та порівняння величини його зміни із законодавчо встановленими пороговими значеннями. Так, відповідно до «Рекомендацій...», на помірно та висококонцентрованих

ринках будь-яке злиття, що приводить до зростання ННІ більш ніж на 100 пунктів, потребує детальнішого аналізу з боку конкурентних органів. Якщо ж на висококонцентрованому ринку злиття приводить до збільшення ННІ на більш ніж 200 одиниць, то воно розглядається як таке, що сприяє зростанню ринкової влади новоствореної компанії [5].

Частково такий підхід використовується й у вітчизняній конкурентній політиці – отримання дозволу від Антимонопольного комітету України потребують усі угоди, ринкова частка одного з учасників яких перевищує 35% (незалежно від сукупної вартості активів та обсягів реалізації) [4]. Відмінність полягає в тому, що підставою для поглибленого аналізу трансакції є лише ринкові частки учасників і немає законодавчо встановленого показника ринкової концентрації, на основі якого можна було б дійти висновків щодо потенційного впливу угоди на рівень ринкової конкуренції.

Базуючись на отриманій інформації, конкурентні органи доходять висновків щодо можливості виникнення одного з двох потенційних антиконкурентних ефектів трансакції: координованих та односторонніх. Якщо перші проявляються через зростання ймовірності досягнення таємних домовленостей з іншими фірмами, що функціонують на ринку, то другі – через виникнення стимулів у новоствореної фірми до одностороннього підвищення цін [5]. На нашу думку, розглянутий вище підхід до оцінки впливу M&A на ринкову структуру більш прийнятний для аналізу вірогідності появи координованих ефектів та не дає достовірної інформації щодо односторонніх ефектів.

Необхідність застосування нових підходів до оцінки односторонніх ефектів (підвищення цін, зниження якості продукції та рівня інноваційної активності) горизонтальних злиттів викликана ще й тим, що на більшості сучасних ринків продається диференційована продукція, а це ускладнює визначення товарних меж ринку. Зокрема, якщо валові прибутки є значними, то це приводить до встановлення відносно вузьких меж ринку, які виключають певні товари, що, безсумнівно, конкурують з товарами компаній, які зливаються. В інших випадках товарні межі ринку визначаються надто широко і включають в себе всі можливі замінники товарів новоствореної компанії.

Однак останнім часом науковці дедалі частіше доходять висновків, що високий рівень концентрації може супроводжуватися жорсткою конкуренцією та високою ринковою результативністю. У зв'язку з цим учені-економісти (С. Моресі, С. Салоп, Дж. Фаррелл, К. Шапіро та ін.) під час аналізу процесів злиття конкурентними органами пропонують розпочинати аналіз з оцінки ймовірності зростання цін після укладання угоди. З цією метою вони розробили низку тестів (так званих скринінгових інструментів), основними з яких є UPP-, GUPPI-

та IPR-тести (див. табл. 1). Усі вони базуються на інформації про рівень прибутку та ступінь інтенсивності конкуренції між фірмами, які об'єднуються.

UPP-тест був вперше запропонований Дж. Фарреллом та К. Шапіро [7] у 2010 р. Він передбачає порівняння двох протилежних сил: усунення прямої конкуренції між компаніями, які об'єднуються, що приводить до зростання цін на їхню продукцію (вимірюється величиною $(P_2 - MC_2)D_{12}$, яка характеризує величину доходу від інтерналізації частини втраченого обсягу реалізації), та зниження граничних витрат у результаті злиття, що може стати підставою для зниження цін (параметр e_1MC_1). Як наслідок, подальшому розгляду підлягають ті злиття, для яких перший ефект переважає над другим, тобто $UPP > 0$. У цьому разі вважається, що новостворена компанія має стимули до підвищення ціни товару після укладання угоди.

За умов використання такого підходу до діагностування ймовірності появи односторонніх антиконкурентних ефектів на ринках диференційованої продукції немає необхідності враховувати ринкові частки учасників злиття та рівень концентрації. Значно повнішу інформацію про них дає обсяг переспрямованих продажів, який вимірюється коефіцієнтом відволікання, – чим він менший, тим нижча вірогідність їх виникнення [5, с. 21]. У зв'язку з цим чим точніше буде обчислена величина цього коефіцієнту, тим чіткішим буде прогноз, отриманий у результаті використання UPP-тесту.

Вважається, що найбільш точні результати дає обчислення коефіцієнту відволікання за допомогою коефіцієнтів цінової та перехресної еластичності попиту. Відповідно до цього підходу, його можна розрахувати за такою формулою:

$$D_{12} = \frac{\varepsilon_{21}^D Q_2}{\varepsilon_P^D Q_1} \quad (7)$$

де ε_{21}^D – коефіцієнт перехресної еластичності попиту; ε_P^D – коефіцієнт цінової еластичності попиту на товар 1; Q_1 , Q_2 – обсяги продажу товарів 1 та 2 [6].

Варто також відмітити, що такий аналіз повинен здійснюватися щодо кожного товару, який постачатиме об'єднана компанія, і якщо здебільшого він дає позитивний результат, то аналізована угода потребує посиленої уваги від конкурентних органів та використання всього набору засобів аналізу подібних трансакцій (визначення ринку, моделі симуляції злиття, тощо).

Крім того, використання UPP-тесту також дає можливість оцінити інтенсивність конкуренції з боку інших фірм, що діють на ринку. У разі високого значення коефіцієнту відволікання для товарів фірм – учасників злиття величина зазначеного показника, розрахованого відносно інших ринкових агентів, буде низькою, з чого можна дійти висновку щодо зниження рівня ринкового суперництва. Як наслідок, зараз UPP-тест активно використовують

Скринінгові кінструменти для оцінки наслідків горизонтальних злиттів

№	Назва тесту	Формула для обчислення	Необхідна інформація для розрахунку
1	UPP-тест (Upward Price Pressure test)	$UPP = (P_2 - MC_2)D_{12} - e_1MC_1 \quad (1)$ У разі симетричних фірм $\frac{dm}{1-m} > e_1 \quad (2)$	MC_1, MC_2 – граничні витрати на виробництво товарів 1 і 2 P_2 – ціна товару 2 D_{12} – коефіцієнт відволікання (diversion ratio, відсоток споживачів товару 1 (величина їх попиту), який переключиться на споживання товару 2 внаслідок зростання ціни товару 1) e_1 – відсоткове зниження граничних витрат, спричинене зростанням ефективності внаслідок злиття m – норма валового прибутку ($\frac{P - MC}{P}$) до злиття d – коефіцієнт відволікання e – ступінь зростання ефективності
2	GUPPI-тест (Gross Upward Price Pressure test)	$GUPPI = \frac{D_{12}(P_2 - MC_2)}{P_1} \quad (3)$ У разі симетричних фірм $GUPPI = dm \quad (4)$	MC_2 – граничні витрати на виробництво товару 2 P_1, P_2 – ціни товарів 1 та 2 D_{12} – коефіцієнт відволікання m – норма валового прибутку d – коефіцієнт відволікання
3	IPR-тест (Illustrative Price Rise test)	У разі лінійного попиту $IPR_{linear} = \frac{\Delta P}{P} = \frac{md}{2(1-d)} \quad (5)$ У разі попиту з постійною еластичністю $IPR_{isoelastic} = \frac{\Delta P}{P} = \frac{md}{2(1-m-d)} \quad (6)$	m – рівень прибутковості симетричних фірм до злиття d – коефіцієнт відволікання для товарів фірм, що об'єднуються

Джерело: складено автором на основі [6]

у своїй діяльності конкурентні регулятори Великобританії (Управління у справах конкуренції та ринків) та Швеції (Konkurrensverket).

Альтернативний тест GUPPI був розроблений С. Салопом та С. Моресі. Його основним завданням є виявлення стимулів об'єднаної фірми до підвищення цін на свою продукцію на основі аналізу частки втрачених доходів від продажу одного з товарів компанії. Чим більша частка, тим більша ймовірність зростання ціни після злиття. З 2010 р. використання цього скринінгового інструменту було офіційно затверджено Міністерством юстиції та Федеральною торговою комісією США у «Рекомендаціях щодо горизонтальних злиттів».

Варто відзначити, що спільною рисою UPP та GUPPI тестів є те, що їх проведення не потребує припущень щодо форми кривої попиту на товари фірм – учасників злиття. Відмінність між ними полягає в тому, що GUPPI не враховує можливість зростання ефективності діяльності компанії в результаті злиття, яке проявляється через зниження граничних витрат, а тому для будь-якого горизонтального злиття значення цього індексу буде додатнім, і детальнішому аналізу з боку конкурентних органів підлягають угоди, для яких значення GUPPI перевищує встановлені порогові значення (зазвичай 5–10%).

Індекси GUPPI та UPP активно застосовуються конкурентними відомствами багатьох розвинутих країн під час аналізу угод М&А. Так, у США індекс GUPPI використовувався Федеральною торговою комісією у 2011 р. під час аналізу впливу угоди про поглинання мобільним оператором AT&T компанії T-Mobile на рівень конкуренції на ринку мобільного зв'язку, в результаті чого вона була заборонена. Крім того, зазначені показники знайшли своє практичне застосування у конкурентній політиці Великобританії (справи про злиття Unilever та Albert Culver (2011), купівлю компанією Shell 253 автозаправних станцій Rontec (2012) тощо) та багатьох інших європейських країн (рішення антимонопольного органу Швеції у справі про злиття Office Depot та Svanströms (2011), а також Єврокомісії під час розгляду злиття Hutchison 3G Austria та Orange Austria (2012)) [8].

Варто зазначити, що застосування цих скринінгових тестів має певні обмеження. По-перше, під час проведення UPP- та GUPPI-тестів можуть виникати складнощі з визначенням обсягу валового прибутку, пов'язані з необхідністю оцінки величини граничних витрат. Однак самі автори доводять, що у в разі злиттів, які потенційно становлять загрозу для ринкової конкуренції, валовий прибуток досить високий, а тому скринінгові тести не потребують точної оцінки величини MC [Фаррелл].

По-друге, зазначені підходи базуються на припущенні, що ціни на продукцію фірм, що не є учасниками злиття, фіксовані. З одного боку, це дає змогу точніше оцінити стимули компаній, що об'єднуються, до підвищення цін, а з іншого – приводить до недооцінки реального впливу трансакції на ринкові ціни.

По-третє, весь аналіз зростаючого цінового тиску базується на дослідженні перехресних цінових ефектів до злиття. Крім того, він не враховує зміни попиту та його похідних у міру відхилення цін від того рівня, який був встановлений до злиття. Як наслідок, знижується точність оцінки цих ефектів після укладання угоди, а тому повний економічний аналіз впливу трансакції на ринкову структуру повинен враховувати кривизну функції попиту.

По-четверте, аналіз такого роду є статичним і базується на дослідженні факторів з боку попиту та інформації про діяльність компаній, що об'єднуються. Водночас він ігнорує такі параметри, як близькість конкуренції між учасниками угоди та іншими фірмами, що функціонують на ринку, а також можливі короткострокові та довгострокові реакції з боку пропозиції (наприклад, появу нових конкурентів на ринку, репозиціонування продукції, мережеві ефекти, навчання в процесі діяльності тощо).

Зважаючи на ці обмеження, можемо дійти висновку, що ефективність використання UPP- та GUPPI-тестів під час аналізу потенційного впливу злиттів на параметри ринкової структури значною мірою залежить від реалістичності припущень, що лежать в основі методології їх розрахунку. У зв'язку з цим конкурентний регулятор, який використовує ці інструменти, може стикнутися з ситуацією, що

необхідна додаткова інформація для проведення повного аналізу (наприклад, щодо кривизни функції попиту), яка залишиться недоступною через обмеженість часу, що відводиться на розгляд трансакції. Тому, на нашу думку, з метою підвищення точності прогнозів, отриманих у результаті використання UPP-підходу, проведений аналіз повинен бути доповнений якомога більшою кількістю додаткових даних.

Ще одним популярним інструментом для оцінки односторонніх ефектів від угод M&A є IPR-тест. Його метою є не лише оцінка ймовірності підвищення ціни після злиття, але й прогнозування ступеня цього зростання, а тому його проведення вимагає інформації про форму кривої попиту на товар. Він активно застосовується конкурентними відомствами Великобританії – Комісією з питань конкуренції та Управлінням у справах конкуренції та ринків.

В Україні жоден із розглянутих скринінгових тестів не використовується. Навіть більше, поки що можливість їх застосування у вітчизняній конкурентній політиці навіть не розглядається. На нашу думку, це зумовлено нерозвиненістю українського ринку корпоративного контролю. Крім того, злиття як вид ринкової концентрації не набуло значного поширення в Україні. Так, за даними Антимонопольного комітету України про кількість наданих дозволів на концентрацію суб'єктів господарювання за 2011–2017 рр., злиття становлять менше 5% серед основних видів ринкової концентрації (рис. 1).

Незважаючи на це, вимоги, які висуває Європейський Союз до України щодо конвергенції вітчизняного та європейського конкурентного законодавства, найближчим часом зумовлять

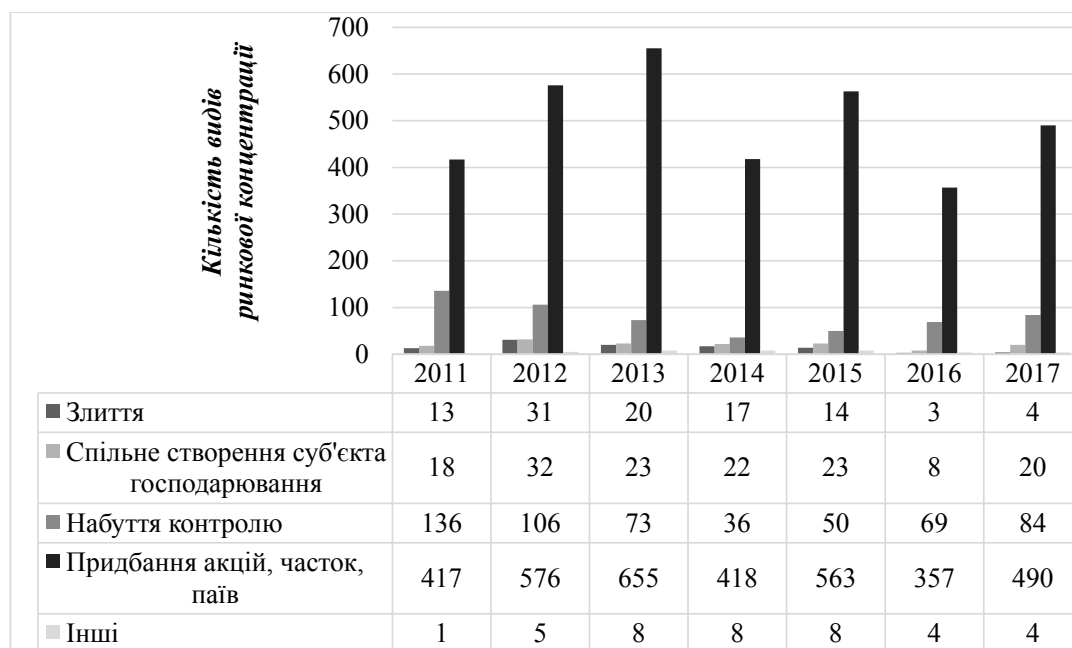


Рис. 1. Розподіл видів ринкової концентрації в Україні

Джерело: складено автором за даними Антимонопольного комітету України [9, с. 197; 10, с. 227]

необхідність застосування найбільш ефективних інструментів реалізації конкурентної політики у вітчизняну практику.

Висновки з проведеного дослідження.

Трансформація конкурентних відносин у сучасних умовах зумовлює необхідність пошуку нових, більш ефективних інструментів реалізації конкурентної політики, в тому числі й тих, які пов'язані з оцінкою впливу угод М&А на інтенсивність ринкової конкуренції. Нині найбільш ефективно подолати обмеження традиційних інструментів конкурентної політики дозволяють UPP-, GUPPI- та IPR-тести, які уже близько десятиліття активно використовуються відповідними органами розвинутих країн. Як і будь-яка інша методика, ці інструменти мають як свої переваги, так і обмеження. Зважаючи на те, що реалістичність результатів їх прогнозів значною мірою залежить від припущень, що лежать у їх основі, та точності оцінки таких параметрів, як коефіцієнт відволікання та рівень рентабельності продукції компаній-учасників злиття, сьогодні вони не повинні використовуватися як єдино правильний інструмент, на основі якого конкурентні органи приймають рішення щодо угод М&А, а мають доповнюватися якомога більшою кількістю додаткової інформації.

Використання UPP-, GUPPI- та IPR-тестів у вітчизняній конкурентній політиці як додаткових інструментів аналізу злиттів та поглинань є необхідним у найближчому майбутньому, однак на сучасному етапі обмежене як нерозвиненістю самого українського ринку М&А, так і незначним досвідом Антимонопольного комітету України у застосуванні економічного аналізу під час аналізу конкретних справ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hart-Scott-Rodino Annual Report (Fiscal Year 2017) / Federal Trade Commission. URL: <https://www.ftc.gov/system/files/documents/reports/federal-trade-commission-bureau-competition->

[department-justice-antitrust-division-hart-scott-rodino/p110014_fy_2017_hsr_report_final_april_2018.pdf](https://www.ftc.gov/system/files/documents/reports/federal-trade-commission-bureau-competition-) (дата звернення 30.01.2019).

2. Antitrust Division Workload Statistics FY 2008–2017 / Department of Justice. URL: <https://www.justice.gov/atr/file/788426/download> (дата звернення 30.01.2019).

3. Filing Fee Information / Federal Trade Commission. URL: <https://www.ftc.gov/enforcement/premerger-notification-program/filing-fee-information> (дата звернення 13.02.2019).

4. Про затвердження Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (Положення про концентрацію) / Антимонопольний комітет України. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/113541> (дата звернення 10.02.2019).

5. Horizontal Merger Guidelines / Federal Trade Commission, Department of Justice. URL: <https://www.justice.gov/atr/file/810276/download> (дата звернення 10.02.2019).

6. Merger screen and the use of price pressure tests. LEAR Competition Note. URL: http://www.learlab.com/wp-content/uploads/2016/03/lcn_merger_screen_price_pressure_test_1360694100.pdf (дата звернення 10.02.2019).

7. Farrell J., Shapiro C. Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition. *The B.E. Journal of Theoretical Economics Policies and Perspectives*. 2010. Vol. 10, Issue 1. URL: <https://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/alternative.pdf> (дата звернення 15.02.2019).

8. Baltzopoulos A., Kim J., Mandorff M. UPP Analysis in Five Recent Merger Cases. URL: http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/workingpaper/working_paper_2015-3.pdf (дата звернення 15.02.2019).

9. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік / Антимонопольний комітет України. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main> (дата звернення 20.02.2019).

10. Звіт Антимонопольного комітету України за 2017 рік / Антимонопольний комітет України. URL: <https://drive.google.com/file/d/1Zp-gojNksXXfkf9rTtGMm4fQxf50jb27/view> (дата звернення 20.02.2019).

ЦИКЛІЧНІСТЬ ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОГЛЯДИ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ЦИКЛІВ

CYCLICITY AS A FORM OF ECONOMIC DEVELOPMENT: CONCEPTUAL VIEWS AND MODERN FEATURES OF CYCLES

У статті розглянуто механізм циклічного розвитку економіки. Проведено аналіз розвитку основних концепцій і теорій циклічного розвитку економіки в історичному аспекті. Виділено основні причини циклічності в економіці. Встановлено, що в більшості теорій циклічного розвитку механізм циклічності виправдовується впливом екзогенних факторів, таких як вплив інвестицій, зміни грошової маси в обігу, зміни ефективності інвестицій, соціальні та психологічні мотиви поведінки тощо. Недосконалістю багатьох теорій циклічного розвитку є таке одностороннє обґрунтування причин циклічного розвитку. Наведені класифікації теорій циклічного розвитку економіки, розроблені різними авторами. Визначено недоліки розроблених класифікацій. Наведено авторське бачення щодо причин циклічного розвитку економіки. Пояснення циклічності економічного розвитку має ґрунтуватися на позиції, що динаміка коливань пояснюється механізмом саморозвитку системи.

Ключові слова: циклічний розвиток, теорії та концепції, цикл, криза, причини циклічності.

В статье рассмотрен механизм циклического развития экономики. Проведен ана-

лиз основных концепций и теорий циклического развития экономики в историческом разрезе. Выделены основные причины циклическости в экономике. Установлено, что в большинстве теорий циклического развития механизм циклическости объясняется влиянием экзогенных факторов, таких как влияние инвестиций, изменение денежной массы в обращении, изменение эффективности инвестиций, социальные и психологические мотивы поведения и т.д. Недостатком многих теорий циклического развития является такое одностороннее обоснование причин циклического развития. Представлены классификации теорий циклического развития экономики, разработанные разными авторами. Определены недостатки разработанных классификаций. Приведено авторское видение причин циклического развития экономики. Объяснение циклическости экономического развития должно опираться на позицию, что динамика колебаний объясняется механизмом саморазвития системы.

Ключевые слова: циклическое развитие, теории и концепции, цикл, кризис, причины циклическости.

УДК 338

Кулаковська Т.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки промисловості
Одеська національна академія харчових технологій

The article describes the mechanism of the cyclical development of the economy: the main phases of the cycle, the causes of crises, and ways out of it. Classifications of economic cycles and their characteristics are given. The analysis of the development in the historical aspect of the basic concepts and theories of cyclical development of the economy has been carried out. The main criteria and causes of cyclicity in the economy are highlighted. The classification of theories of cyclical development of the economy developed by different authors is presented. The disadvantages of the developed classifications were identified. It has been established that in most theories of cyclical development the cyclic mechanism is explained by the influence of external factors: the influence of investments, changes in the money supply in circulation, changes in the efficiency of investments, social and psychological motives of behavior, etc. Each of these rather important factors, taken separately, cannot claim to reveal the general regularities of the cyclic process as a complex systemic phenomenon. Modern economic theories have an even shorter perspective than the teachings of the past. It has been established that the main modern problem of economics is the absence of fundamental studies of cyclicity as a complex systemic in its content and is not limited to the parameters of purely economic determinants. The imperfection of many theories of cyclical development is one-sided substantiation of the causes of cyclical development. The disadvantage is that all economic theories are built on the same principle: study the actual statistics of a specific market, confirm it with data of a particular economy and extrapolate the laws of the past for the future. The author's opinion was expressed on the reasons for the cyclical development of the economy. The explanation of cyclicity should be based on the position that the oscillation dynamics is justified by the in-house self-development of the system. It is shown that cyclicity as a process of development is caused by deep genetically incorporated characteristics of the system itself. External factors either reinforce this process or extinguish it.

Key words: cyclical development, theories and concepts, cycle, crisis, causes of cyclicity.

Постановка проблеми. Економіка розвивається нерівномірно, циклічно, послідовно перебуваючи у фазах стабільного розвитку, кризи, депресії, пожвавлення, підйому, а також середньотривалих, довготривалих (Кондратьєвських), зверх довготривалих (цивілізаційних) циклів. Економіка періодично переходить від одного відносно рівноважного, сталого стану до іншого рівноважного стану через перехідний кризовий період, який характеризується посиленням нестійкості, спадом виробництва, хаотичними змінами, перебудовою структури економіки. При цьому економічна система очищується від застарілих елементів та збагачується додатковим вмістом за рахунок прибутковості та спадковості мінливості, яка сприяє адаптації до нових умов розвитку суспільства.

Глибина, масштаби та тривалість кризової фази визначаються характером економічного циклу.

Під час переходу до чергового середньотривалого циклу зміни охоплюють в основному технологічну структуру економіки, сферу мікроекономіки та частково мезоекономіки. Перехід до чергового довготривалого циклу (близько одного разу на півстоліття) викликає більш інтенсивні, глибокі та тривалі макроекономічні зміни. Відбувається зміна діючого технологічного устрою, співвідношень економічних устроїв, змінюються пропорції розподілу робочої сили, територіальна та відновлювальна структура економіки. Кризова фаза триває низку років, глибокі зміни відбуваються у світовій економіці.

Найбільші потрясіння в макроекономіці та глобальній економіці спостерігаються за зміни раз на декілька

сторіч зверху довготривалих (цивілізаційних) циклів. У ці періоди відбувається перехід до нового технологічного та економічного способів виробництва, з'являються нові галузі. Спостерігається низка глибоких економічних криз та болючих трансформацій. Спад виробництва та розбалансування економічних відносин досягає максимального значення. Закінчується цей процес затвердженням нового економічного устрою.

Під час переходу до чергового циклу зміни охоплюють послідовно всі елементи структури економіки. Їх вихідною базою та імпульсом стають протиріччя між зростаючим обсягом потреб суспільства та низькою ефективністю економіки, яка неспроможна задовольнити потреби. Це викликає зміни у технологічній і, як наслідок, відновлювальній, галузевій, територіальній, інституціональній структурах, у системі відносин власності.

Цикли в національній та світовій економіці синхронізуються, що найбільш яскраво виявляється в умовах глобалізації. Кожна національна економіка є нерозривною частиною світової економіки, пов'язана з нею тисячами зв'язків, відчуває на собі вплив циклічних коливань світового ринку, змін його кон'юнктури.

Дослідження механізму циклічного розвитку економіки, виявлення причин настання поворотних точок в економіці, розкриття сучасних факторів, які трансформують класичний економічний цикл, потребує глибокого критичного аналізу теоретичних напрацювань учених різних економічних шкіл з урахуванням властивостей досліджуваних економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Історія дослідження теорії та інструментарію циклічних процесів, об'єктів та систем в економіці нараховує близько двох століть. Найбільш рання теорія економічних циклів – це теорія недоспоживання, яка пояснює економічні кризи зубожінням працюючих мас. Один з її авторів – Т. Мальтус – використовував цю концепцію для виправдання непродуктивного споживання паразитуючих класів та держави. Більш активно дослідження циклічності в економіці стало розвиватися з початку XIX ст., коли англійський учений Х. Кларк в 1847 р. припустив, що інтервал між двома економічними катастрофами 1793 і 1847 рр. не є випадковим. З тих пір представники різних шкіл по-різному пояснюють природу економічних криз і циклів.

Одним із перших економістів, який серйозно став розробляти проблему циклів і криз в економіці, став К. Маркс. Він виділяв чотири фази «промислового циклу», які послідовно змінюють одна одну: криза, депресія, поживлення, підйом. При цьому категорія «промисловий цикл» була введена К. Марксом для відображення специфіки процесу відтворення в промисловості. Матеріально-технічною основою капіталістичної форми суспільного виробництва є промисловість, яка зумовлює появу промислових циклів і криз, що і визначило назву циклу як «промисловий цикл».

При цьому криза є відправною точкою в промисловому циклі. У результаті кризи позитивна динаміка економічної кон'юнктури змінюється на негативну, а показники розвитку народного господарства знижуються. Періодичне розгортання криз зумовлює механізм циклічності економіки.

Наприкінці XIX – початку XX ст. розвинулася кредитно-грошова концепція циклу, відповідно до якої кризи – це результат порушення у сфері грошового попиту та пропозиції (Р. Дж. Хоутрі, І. Фішер). У цей період виникли перші ендегенні концепції, які пояснюють циклічні коливання – всупереч неокласичним постулатам – внутрішньою нестійкістю самої економічної системи. Вийшли роботи економістів М.І. Туган-Барановського, А. Шпітгофа, Г. Касселя, які звернули увагу на особливості накопичення капіталу та специфіку взаємодії між виробництвом товарів споживання та накопиченням капіталу, що є основою економічного циклу.

Й. Шумпетер пов'язував циклічність із технічним прогресом. Він вважав, що економічне зростання є циклічним процесом, який зумовлюється стрибкоподібним характером здійснення нововведень.

Розвиток кейнсіанської теорії циклу пов'язаний з іменами Р. Харрода, П. Самуельсона, Дж. Хікса, А. Хансена. Ця теорія розглядає цикл як результат взаємодії між рухом національного доходу, споживанням та накопиченням капіталу. Циклічний процес формується динамікою ефективного попиту, який визначається функціями споживання та інвестицій. Взаємодія між споживанням, накопиченням та рівнем національного доходу теорія циклів ефективного попиту розглядає в аспекті сталих зв'язків, які характеризуються коефіцієнтами мультиплікатора та акселератора. Кейнсіанська теорія циклів – це основа державної антициклічної політики, розрахованої на розширення сукупного попиту у фазі кризових спадів та його обмеження у фазі підйому та підвищення цін.

Найбільш повно циклічність як теорія великих циклів кон'юнктури розроблена наприкінці 20-х років XX ст. видатним економістом Н. Кондратьєвим. Його цикли взаємопов'язують коливання в економіці з періодичним оновленням капіталу та регулярністю зміни тривалих періодів надлишку та нестачі капіталу. У ці періоди інерційні галузі економіки знаходяться у стані кризи або застою, приріст виробництва товарів мінімальний або відсутній, виробництво стагує, перенакопичення та старіння капіталу у традиційних галузях знижує норму прибутку. Це веде до застою у науково-технічних сферах. Впровадження досягнень науки та техніки у виробництво здійснюється стрибкоподібно.

Важко навіть перерахувати прізвища видатних вчених, які зробили вагомий внесок у пояснення причин циклічності розвитку економіки. Серед них – знані у світі вчені-економісти К. Жюгляр, У. Джевонс, Дж. Кларк, Л. Вальрас, Й. Шумпетер, А. Маршалл, Р. Харрод, К. Віксель, А. Берне,

У. Мітчелл, Дж. М. Кейнс, М. Фрідман, С. Кузнєц, М. Туган-Барановський. Заслужують на увагу наукові праці з проблем циклічності вчених радянської доби, насамперед, Н. Кондратьєва, Є. Слуцького, І. Трахтенберга, Л. Мендельсона, Е. Варги, С. Меншикова та ін. Серед досліджень останніх років слід виділити роботи Р. Лукаса, Ф. Кіндланда та А. Прескотта.

Однак чим більше економічна наука зосереджує зусилля на обґрунтуваннях закономірностей циклічного розвитку, тим очевиднішою стає невичерпаність зазначеної проблематики.

Можна говорити про циклічність як відображення процесів відтворення основних фондів (К. Маркс), динаміки інноваційних процесів (Й. Шумпетер), великих циклів технологічних нововведень (Н. Кондратьєв), цінових коливань (М. Фрідман), змін прибутковості інвестицій (Дж.Р. Хікс), норми монетарного відсотка (Дж.М. Кейнс), нарешті іпотечних, як на цьому наголошується тепер, заборгованостей, однак кожен із цих досить значущих чинників, взятий уособлено, не може претендувати на виявлення загальних закономірностей циклічного процесу як складного системного явища.

Постановка завдання. Жодна з минулих або сучасних економічних теорій не в змозі пояснити фактори, час виникнення і припинення економічних криз, знайти шляхи виходу з них, не може звільнити економіку від інфляції, монополізму. Сучасні економічні теорії мають ще більш коротку перспективу, ніж вчення минулого. Економічні теорії будуються за одним і тим самим принципом: по-перше, вивчити фактичну статистику конкретного ринку; по-друге, підтвердити її даними конкретної економіки; по-третє, екстраполювати закономірності минулого на майбутнє. З часом приходить переконання в тому, що ця теорія була недосконалою. І дослідження починаються спочатку [1]. Відсутність фундаментальних досліджень циклічності як складного за своїм змістом системного явища, що не обмежується параметрами суто економічних детермінантів, стає головною сучасною проблемою економічної науки.

Тому завданням дослідження є аналіз, узагальнення та класифікація концептуальних підходів до пояснення причинності циклічного механізму розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Циклічні коливання в економіці – це багатфакторний процес, у якому поєднується дія різноманітних механізмів, що генерують і поширюють циклічні імпульси.

У загальному вигляді динаміка розвитку – це деяке відхилення від точки (або точок) рівноваги. Деякі автори вважають [2; 3], що відхилення від точок рівноваги відбувається внаслідок впливу зовнішніх сил, які дають певний імпульс прискорення або уповільнення процесу, однак внутрішні сили повертають його в початковий рівноважний стан. Тобто хвиля розвитку – це всього лише повторюваний процес коливань навколо точки рів-

новаги. Але інші автори [4; 5] помітили, що в більш сильних збуреннях система не повертається у вихідну рівновагу. Є явне протиріччя концепцій рівноваги. Світова економіка й економіка будь-якої країни являє собою систему зі складними зв'язками і взаємодіями. Як будь-яка система, економіка перебуває у постійному русі.

Сучасна концепція теорії рівноваги і динамічного розвитку економічних систем базується на тому, що рівновага в економіці є визначальним моментом її існування, розвиток економіки відбувається хвилеподібно навколо деякого центру рівноваги. Відхилення від центру рівноваги становить деяку хвилю динаміки процесу. Динаміка хвилі розвитку, крім гармонійної складової частини, може мати певний загальний тренд. Отже, в загальній динаміці присутні кілька складових частин: тренд, який представляє динаміку рівноваги процесу, циклічна складова частина процесу та точка відліку змін.

Всі теорії розглядають економічні цикли як математичне числове повторення. Але будь-який період не є постійно відмірюваним інтервалом, який насправді не може бути тимчасовим проміжком через те, що природа його зумовлюється тими особливостями, які В.І. Вернадський назвав ноосферними. Ноосферний «розклад» пов'язаний з накопиченням циклічних сил. Нетотожність періодичних циклів пояснюється їх конвергенцією з іншими, внаслідок чого їх періоди, наприклад, хвилі Н. Кондратьєва, можуть бути скорочені або, навпаки, пролонговані залежно від характеру циклів, які конвергують, і їх суперпозиції. Спроби технічних аналітиків довести, що передбачуваність ринків неминуче спрацює протягом низки років, взагалі не мають під собою підстав через вплив нових довгострокових циклів. Стійкість ринків – це не результат бездіяльності в циклі, а наслідок балансу одного набору тенденцій іншими [1, с. 22].

На думку Ф. Велічко [4], світ живе в світі ритмів – циклічних процесів, у межах яких однотипні явища або стан не точно повторюються, але періодично відтворюються. Ритми у людському житті чи природі майже ніколи не існують ізольовано. У чистому вигляді ритми, будучи періодичними функціями, накладаються один на одного, підкоряючись відповідним математичним законам суперпозиції. Кожен ритм розвивається пофазно. Три фази очевидні: початок (нульова точка або точка початку відрахунку, максимум (акрофаза) і кінець (кінцева точка, яка разом з тим є точкою нової хвилі). Ці три фази визначають період ритму – тривалість його повторюваної частини. Суперпозиція періодичних функцій (ритмів) може їх взаємно підсилювати або погашати. Коли ритми накладаються один на одного в одній і тій же фазі, результуюча дає високий пік (синфазне накладення). У цьому разі виникає явище резонансу, тобто вільного обміну енергіями двох ритмів. Це відноситься також до економічних явищ і процесів. І навпаки, за антифазної суперпозиції ритми

гасять один одного. Найчастіше вони вказують на небажані явища в економіці, які, звичайно, знижують економічну стабільність, але можуть давати і позитивні результати. Вони подають сигнали про те, що у господарській діяльності або житті треба щось міняти, наприклад темп, середовище, партнерів та ін. Іноді корисно погашати розвиток небезпечних ритмів через розроблення превентивних заходів. Зрештою, можуть формуватися ритми, зсунуті по фазі один відносно іншого, але не до стану синфазності. Формування таких ритмів дає примхливу результуючу. В економіці та суспільстві таке зрушення відповідає перебудовам, які об'єднують позитивні і негативні тенденції. Кінцевий результат залежить від того, як до неї підготувалася економічна система.

За складання двох гармонійних функцій, які мають близькі періоди, коливання об'єднуються або синфазно, або антифазно. При цьому результуюча наближається майже до нуля або різко піднімається вгору. Виникають коливання з амплітудою, яка періодично змінюється. Це так зване биття – явище, більше відоме у фізиці, але в економіці і суспільстві воно також має місце і найчастіше проявляється в період кризи. В економічних і соціальних системах, в яких виникає биття, проявляється велика нерівномірність і нестабільність розвитку, що може привести до їх розвалу.

На відміну від механічних систем, які нездатні напрацювати апарат самонастроювання, соціально-економічні системи можуть самостійно (стихийно) виробити власний механізм ухилення від небезпечного биття ритмів, який не завжди спрацьовує автоматично. Тому вивчення та визначення соціально-економічних ритмів є найважливішим завданням сучасної економічної теорії і практики. Необоротний знижувальний процес в економіці прийнято називати ентропією економіки (її динамічним руйнуванням). Прискорена ентропія характеризує її стагнацію (необоротне руйнування – крах економіки).

В економічній літературі за критерієм тривалості розрізняють такі типи економічних циклів:

- малі цикли. Пов'язані з відновленням економічної рівноваги на споживчому ринку.

- середні цикли, пов'язані зі зміною попиту на обладнання і споруди. Матеріальною основою середніх циклів є масове оновлення основного капіталу, яке відбувається в економіці з періодичністю в 7–13 років.

- великі цикли, пов'язані зі зміною технологічного укладу, який відбувається протягом декількох середніх циклів.

Ю. Соколов в науковій праці «Цикл как основа мироздания» [6] наводить класифікацію циклів відповідно до імен їх дослідників:

- цикли Кітчана (2–4 роки). Характеризуються зміною запасів, що призводить до коливання ВВП, зростання цін, зайнятості, товарів;

- цикли Жугляра (7–12 років), або інвестиційні цикли. Приводять до коливання ВВП, інфляції і

зайнятості. Пов'язані з масовим оновленням основного капіталу;

- цикли Кузнєця (16–25 років), або будівельні цикли. Міжрегіональна диференціація доходу приводить до міграції населення; збільшення населення є стимулом для житлового будівництва, тобто інвестицій в нерухомість, це приводить до динаміки сукупного попиту, що, в свою чергу, знову впливає на сукупний дохід населення;

- цикли Кондратьєва (40–60 років), або технологічні цикли. Технічний прогрес приводить до впровадження нових технологій, що приводить до зміни технологічного укладу і структурних перебудов в економіці;

- цикли Форрестера (200–400 років). Відкриття нових джерел енергії або матеріалів приводить до прориву у виробництві, що стає тривалим джерелом економічного зростання;

- цикли Тоффлера (1000–2000 років). Ці цикли пов'язані з народженням і зникненням цивілізацій, народів.

Нині створено десятки різних теорій, що пояснюють причини економічної циклічності.

Так, колективом Інституту економіки і прогнозування НАН України розроблена класифікація економічних теорій відповідно до причин впливу та механізму дії економічних циклів:

- 1) зміна грошової маси та рівня податкового тиску (М. Фрідман, Т. Майер, К. Брунер);

- 2) зміна обсягів інвестицій (К. Віксель, Й. Шумпетер);

- 3) масштаби кредитування суб'єктів господарювання та зв'язку з очікуваннями та наслідки дій (Дж. Кейнс, Т. Сарджент);

- 4) вплив мультиплікатора-акселератора (Д. Хікс, П. Самуельсон);

- 5) недосконалість та обмежений доступ інформації (М. Фрідман, Р. Лукас, Д. Стігліц).

На нашу думку, така класифікація не є повною та не враховує вплив ендогенних факторів розвитку соціально-економічної системи.

У роботі М. Голишевої [7] наведена більш детальна класифікація економічних теорій, що пояснюють економічні цикли і кризи, на основі таких критеріїв:

- 1) Співвідношення факторів, що викликають кризові явища. Такі фактори можна розділити на ендогенні та екзогенні. Тоді дослідників, що займаються вивченням кон'юнктурної динаміки, умовно можна розділити на дві групи. Перші вважають, що економічні цикли є наслідком випадкових впливів на економіку серії незалежних екзогенних імпульсів. До представників цього напряму належать найбільш авторитетні вчені сучасної західної неокласичної школи. Засновник цього підходу в економіці – радянський економіст Е.Е. Слуцький. Представники другого напряму вважають, що цикл спочатку властивий економічній системі і є «ендогенним чинником її роз-

витку» [6, с. 15–18]. Перша систематична концепція довготривалих економічно коливань, яка виявила їх ендогенний характер, належить радянському економістові Н. Кондратьєву.

2) Кількість факторів, що викликають циклічність економіки. Тоді теорії циклів можна розділити на дві групи: ті, які бачать причини циклів і криз в якійсь одній причині (моноказуальні теорії), наприклад, оновленні основного капіталу, і ті, які пов'язують циклічність із сукупністю факторів (поліказуальні), наприклад, теорія довгих хвиль Кондратьєва.

3) Причинність циклічності. Ці теорії можна розділити на чотири великі групи. Перша – розглядає як причини коливань ті чи інші особливості розвитку продуктивних сил в широкому сенсі цього поняття, тобто засобів виробництва і робочої сили. При цьому одні економісти акцентують свою увагу на русі основного капіталу, техніки, інновацій. До таких концепцій можна віднести теорії циклів Й. Шумпетера, Г. Менша, А. Клайнкнехта, К. Маркса та ін. Інші економісти абсолютизують динаміку змінного капіталу. До них можна віднести дослідників, що зв'язують цикли з коливаннями змінного капіталу і робочої сили (К. Фрімен, П. Боккар, Дж. Кларк, К. Коваль та ін.), а також прихильників аграрних і сировинних циклів (М. Міль, С. Кітчин, А. Гордон та ін.), які зв'язують економічні кризи з особливостями відтворення в сільському господарстві і добувній промисловості.

Друга група теорій пов'язує цикли з проблемами в сфері обігу, тобто з порушеннями в кредитно-грошових відносинах. Це в основному монетаристські теорії циклів. Представниками цих теорій є У. Росту, Л. Леві, І. Фішер, М. Фрідмен, М.І. Туган-Барановський та ін.

Третя група теорій представлена соціальними, психологічними та інституціональними концепціями (К. Перес-Перес, Й. Міллендорфер, С. Вібе, А. Йор, М. Джевонс, Р. Лукас, Дж. Катона та ін.).

4) Причетність факторів, що викликають кризу, до сукупного попиту і сукупної пропозиції. Тут виділяються теорії реальних циклів Р. Лукаса, Дж. Прескотта, Е. Кідланда, з одного боку, і неокейнсіанській підхід до економічної циклічності. Якщо в теорії реальних циклів основною причиною економічних коливань є чинники, які стосуються «реальної» економіки (зміна цін на ресурси, встановлення монополій, монополонії, зміна продуктивності праці), то в неокейнсіанських теоріях причина циклів полягає у динаміці сукупного попиту.

5) Концепції, які об'єднують безліч факторів циклічності. Перша систематична концепція довготривалих коливань в економіці належить Н. Кондратьєву, який не зупинявся на якому-небудь одному поясненні циклічності, роблячи відправною точкою своєї теорії спосіб виробництва як комплекс усіх науково-технічних, економічних, політичних, соціальних умов. Також до дослідників, які системно розробляли проблему циклічності, можна віднести Дж.М. Кейнса, К. Маркса, Х. Доммара, Т. Дугласа і Р. Лукаса.

Таким чином, класифікація теорій циклічності розвитку економіки М. Голишевою є більш обґрунтованою та повною, зроблена за такими критеріями, як динаміка виробничих факторів (основного та змінного капіталу); зміна кредитно-грошових чинників; соціально-психологічні фактори; система різних факторів тощо.

Недосконалістю багатьох теорій циклічного розвитку є односторонність обґрунтування причин, які зумовлюють циклічний розвиток. Як правило, це екзогенні фактори, які, на нашу думку, впливають на стан рівноваги системи, а не є генетичними причинами такого стану системи. Методологія циклічності має ґрунтуватися на положенні, згідно з яким динаміка коливань «формується завдяки власним силам саморозвитку» (П. Самуельсон). У цьому разі не виключаються впливи зовнішніх чинників. Вони можуть стимулювати або стримувати (інколи й загалом нівелювати) амплітуду циклічних коливань. Однак при всьому цьому принцип «саморозвитку», розвитку на основі власного енергетичного потенціалу, є визначальним.

Висновки з проведеного дослідження. Нині в економічній теорії представлено безліч різних теорій, що пояснюють сутність економічних циклів і криз. І кожна нова криза додає до цих теорій дані для подальшого осмислення процесу економічної циклічності. З розвитком процесів глобалізації та поглибленням економічної інтеграції сучасні кризи мають поліказуальний характер, і причини таких криз часто знаходяться на стику багатьох теорій різних економічних шкіл.

Жодна з економічних теорій не в змозі пояснити фактори, час виникнення і припинення економічних криз, знайти шляхи виходу з них. Тому всі сучасні економічні теорії мають ще більш коротку перспективу, ніж вчення минулого. Недосконалістю багатьох теорій циклічного розвитку є односторонність обґрунтування причин, які зумовлюють циклічний розвиток. Методологія циклічності має ґрунтуватися на положенні, згідно з яким динаміка коливань обґрунтовується власними силами саморозвитку системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучеренко В.Р., Карпов В.А. Проблемы конъюнктурных исследований на рынках товаров и услуг. Научное издание. Одесса: Полиграф, 2007. 308 с.
2. Ацюковский В.А. Космос против «рынка». *Экономическая газета*. 2002. № 37.
3. Введение в рыночную экономику / под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. Москва: Экономика, 1993.
4. Величко Ф.К. Ритмы нашей жизни и их нарушения. Москва: ДА, 1991.
5. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни. Москва: Советская Россия, 1989.
6. Соколов Ю.Н. Цикл как основа мироздания. Ставрополь: СОРЕС, 2006.
7. Гольшева М. Антикризисное государственное регулирование реального сектора экономики: дисерт. на соис. науч. степени канд. эк. наук. Москва, 2012. 285 с.

ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

STATE AID FOR BUSINESS ENTITIES: STATE REGULATION IN UKRAINE AND EUROPEAN EXPERIENCE

У статті розглянуто державне регулювання допомоги в реаліях української економіки, визначено, який з інструментів державного регулювання використовується в Україні. Також розглянуто підходи як вітчизняних, так і зарубіжних економістів щодо регулювання державою допомоги суб'єктам господарювання, проведено аналіз надання державної допомоги в Україні та обізнаність суб'єктів господарювання щодо її надання. Проаналізовано комплекс заходів, які мали виконуватися державою в перехідний період, після прийняття Угоди про асоціацію України з ЄС та набрання чинності Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» (2014–2017 рр.), та сформувано висновки. Розглянуто політику надання державної допомоги в Європейському Союзі, принципи, які формувалися протягом тривалого часу й інтегровані в сучасну європейську політику регулювання державної допомоги. Опираючись на досвід державного регулювання допомоги в Європейському Союзі, сформувано пропозиції, які мають урегулювати державну допомогу суб'єктам господарювання в Україні та зробити цей процес прозорим, раціональнішим, спрямованим на розвиток економіки.

Ключові слова: державна допомога, державне регулювання, допомога суб'єктам господарювання, суб'єкти господарювання.

В статье рассмотрено государственное регулирование помощи в Украине, опре-

делено, какой из инструментов государственного регулирования используется. Рассмотрены подходы как отечественных, так и зарубежных экономистов по регулированию государством помощи субъектам хозяйствования, проведен анализ предоставления государственной помощи и осведомленности субъектов хозяйствования о ней. Проанализирован комплекс действий, которые должны были выполняться государством в переходный период, после принятия Соглашения об ассоциации Украины с ЕС и вступления в силу Закона Украины «О государственной помощи субъектам хозяйствования» (2014–2017 гг.), и сформулированы выводы. Исследована политика предоставления государственной помощи в Европейском Союзе, принципы, которые формировались в течение длительного времени и интегрированы в современную европейскую политику регулирования государственной помощи. Опираясь на опыт государственного регулирования помощи в Европейском Союзе, сформулированы предложения, которые помогут урегулировать предоставление государственной помощи субъектам хозяйствования в Украине и сделать этот процесс прозрачным, рациональным, направленным на развитие экономики.

Ключевые слова: государственная помощь, государственное регулирование, помощь субъектам хозяйствования, предприятия, субъекты хозяйственной деятельности.

УДК 338.2:339.92

Масько А.М.

аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київський національний
торгівельно-економічний університет

This article examines the state regulation of assistance in Ukrainian realities, and determines which of the instruments of state regulation is used in Ukraine. Also, the approaches of both domestic and foreign economists concerning the regulation of state aid to economic entities are considered, an analysis of the provision of state aid in Ukraine and the awareness of state donation subjects regarding the provision of assistance. As a result, data was obtained that allows us to conclude that the process of providing state aid in Ukraine is non-transparent, non-progressive, the subjects of economic activity are poorly engineered as to the possibilities for obtaining state aid and for its distribution and control. The peculiarities of state regulation of state aid to economic entities in Ukraine are shown, a complex of measures to be performed by the state in the transition period after Ukraine's agreement on the association of Ukraine with the EU and the entry into force of the Law of Ukraine "On State Aid to Business Entities" (2014–2017 biennium), and formed pre-requisites, in the first place, that most of the tasks were never realized. The policy of providing state aid in the European Union is considered, the principles which have been formed for a long time and are integrated into the modern European policy of state aid regulation are considered: the principle of legality, the use of thorough economic analysis, the principle of non-discrimination, the adequacy of measures to protect harm caused, principle of market creditor, market economy investment, principle of control, principle of adequacy of institutions, principle of transparency, limitation of volume, duration and proportionality, principle selectivity. Relying on the experience of state regulation of assistance in the European Union, proposals have been made that should regulate state aid to business entities in Ukraine and make this process transparent more rational when state assistance in Ukraine will be provided not for the purpose of rescuing a separate enterprise from bankruptcy at any price, but will be directed to the development of the market or individual industries.

Key words: government assistance, government regulation, assistance to business entities, enterprises.

Постановка проблеми. Одним із видів непрямих засобів забезпечення ефективного використання державних коштів є надання державної підтримки суб'єктам господарювання. Зокрема, як впливає зі змісту ст. 16 ГК України [1], держава може надавати підтримку у формі дотацій, компенсацій, доплат та інших видів допомоги.

Актуальність теми державного регулювання допомоги суб'єктам господарювання в Україні залишається високою з року в рік. Це насамперед пов'язано з низкою чинників: непрозорістю надання допомоги, корупцією на різних рівнях дер-

жавних органів, до недавнього часу відсутністю єдиного інституту, який би регулював надання та розподіл різних видів державної допомоги тим чи іншим суб'єктам господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження впливу держави на регулювання державної допомоги суб'єктам господарської діяльності турбує вже не одну епоху вчених-економістів. Починаючи від дослідження ролі держави в економіці в роботах прабатьків класичної економічної теорії А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла, які у теорії «економічного лібералізму»

вважали, що роль держави в економічних процесах має бути мінімізована, продовжуючи «кейнсіанською теорією», якою Дж. Кейнс концептуально хоча й підтримував класичну школу, але розглядав ринок як недосконалу систему, досліджував «провали ринку» і стверджував, що держава має виконувати функцію «стабілізатора», зокрема щоб подолати економічну нестійкість ринку [2, с. 423].

Із вітчизняних дослідників можемо виділити праці Д.О. Чернікова, К.С. Лебьодкіна, Д.В. Лічак, І.Р. Михась, В.І. Шакуніна, С. Касьянова, В. Каліщука, проте ці автори розглядали або вплив держави на господарські процеси, або вплив держави на підтримку суб'єктів господарювання середнього та малого бізнесу. Комплексно ж вплив держави на надання та регулювання допомоги суб'єктам господарювання не досліджувався.

Постановка завдання. Завданням дослідження є узагальнення методологічного інструментарію дослідження ролі та функцій держави в регулюванні надання та контролю допомоги суб'єктам господарювання й розроблення пропозицій щодо поліпшення процесу надання і регулювання державної допомоги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надання державної допомоги суб'єктам господарювання, якщо вона буде спрямована на розвиток конкуренції, може виступати одним з ефективних засобів подолання «провалів ринку».

До 2014 р. в Україні фактично не було єдиних принципів регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання, як і єдиного органу, який би регулював виділення державної допомоги та її розподіл. У 2014 р. після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС та прийняття Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [6] було встановлено правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, здійснення контролю над допустимістю такої допомоги для конкуренції тощо. Хоча цей Закон було прийнято ще в 2014 р., усі його положення набули чинності 02.08.2017.

Для того щоб державна підтримка визнавалася державною допомогою та застосовувалися умови вищезазначеного Закону, необхідно, щоб така підтримка надавалася за рахунок державних чи місцевих ресурсів суб'єктам господарювання, якщо при цьому виникають такі умови:

- 1) виникає спотворення або загроза спотворення економічної конкуренції;
- 2) створюються переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності.

Окрім того, визначено загальний принцип недопустимості державної допомоги для конкуренції та визначено винятки допустимості надання державної допомоги: «державна допомога є допустимою, якщо виконується мета її надання» та «державна

допомога може бути визнаною допустимою, якщо вона надається для визначених цілей». Особливості державного регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні показано на схемі (рис. 1).

При цьому у ст. 262 Угоди про асоціацію прописано загальні принципи, які мають бути дотримані Україною під час формування державної політики надання підтримки суб'єктами господарювання.

Допомога, згідно із цією статтею, може вважатися прийнятною:

- допомога виділена на сприяння економічному розвитку регіонів із надзвичайно низьким рівнем життя або з високим показником безробіття;
- допомога, яка виділена для реалізації спільного проекту в рамках європейського інтересу або для виправлення вагомих порушень нормальної роботи в економіці України чи однієї з держав – членів ЄС;
- допомога, спрямована на сприяння розвитку певної економічної діяльності або певних економічних сфер, якщо така допомога не має несприятливого впливу на умови торгівлі всупереч інтересам Сторін;

– допомога для підтримки культури та збереження культурної спадщини, якщо така допомога не має несприятливого впливу на умови торгівлі всупереч інтересам Сторін;

– допомога для досягнення цілей, дозволених відповідно до правил ЄС щодо горизонтальних блоків винятків та правил щодо горизонтальної і галузевої державної допомоги, яка надається відповідно до викладених у них умов [5].

На виконання положень вищезгаданого Закону [6] Розпорядженням Кабінету Міністрів України затверджено План заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання [7].

Проаналізувавши комплекс заходів, які мали виконуватися протягом 2014–2017 рр., можемо відзначити, що деякі з них успішно реалізовані (розроблений порядок розгляду справ про державну допомогу суб'єктам господарювання, порядок проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, затверджено перелік послуг, що становлять загальний економічний інтерес, тощо).

Позитивним є також створення публічного порталу «Державна допомога», на якому у відкритому доступі наявний реєстр державної допомоги, рішення щодо державної допомоги тощо [8].

Проте слід відзначити неповноту наявної інформації, що в першу чергу викликано тим, що надавачі державної допомоги подають інформацію не в повному обсязі та у зв'язку із цим моніторинг державної допомоги не виконується ефективно.

Д.О. Черніков зауважує, що лише поступове поглиблення економічних реформ, постійна

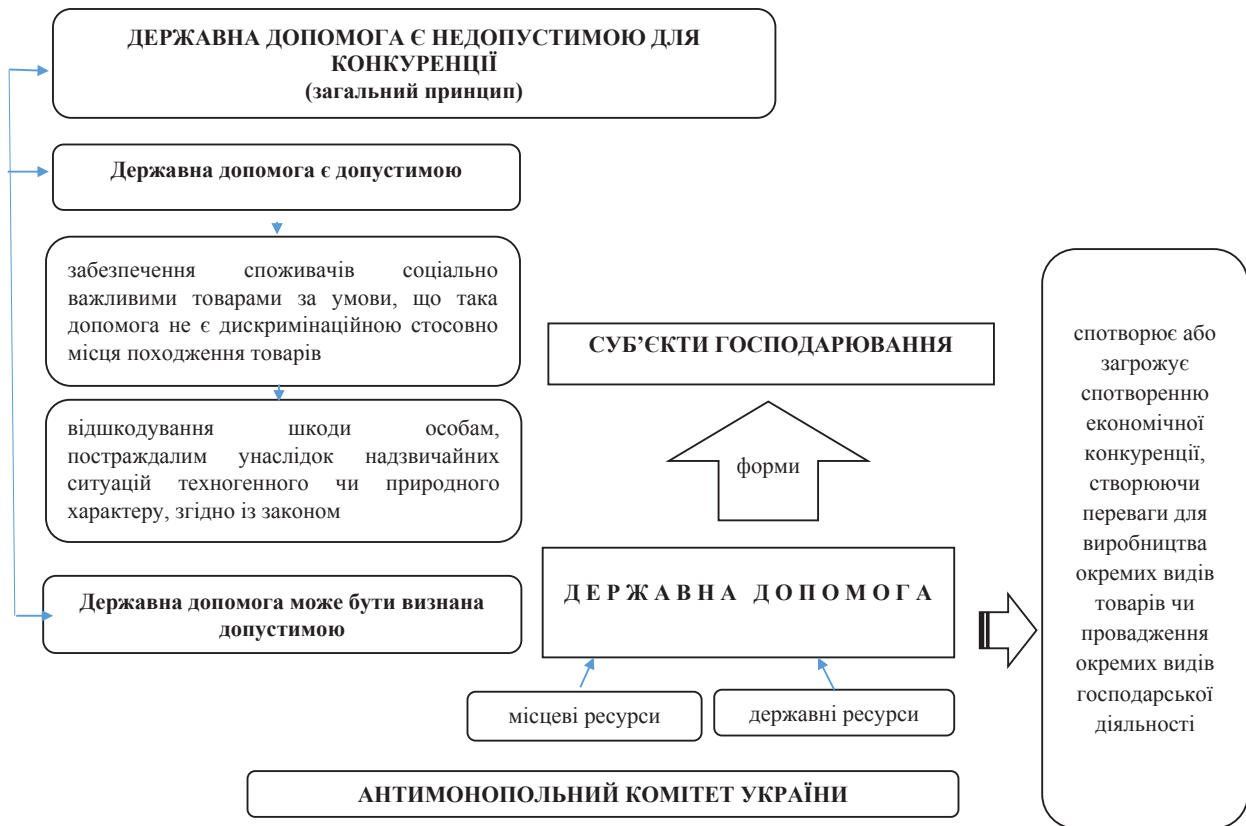


Рис. 1. Структурна схема державного регулювання державної допомоги в Україні

Джерело: побудовано автором на основі [6]

модернізація національної економіки, дотримання європейських вимог, які накладає членство в міжнародних організаціях, спонукають до послідовної відмови від застарілих форм державної допомоги. Проте варто також згадати негативний досвід, який виникає під час міжнародної конкуренції українських виробників, коли вони стикаються з компаніями, які працюють в умовах розвинених програм державної допомоги суб'єктів господарської діяльності, що, своєю чергою, ставить їх у наперед нерівні конкурентні умови [4, с. 3].

Розглянемо показники надання державної допомоги суб'єктам господарювання.

Так, розмір наданої державної підтримки у 2017 р. в Україні, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування (надавачів державної допомоги), становив 5 608,95 млн. грн. [8].

Разом із цим видатки бюджету за класифікацією КЕКВ 3210 «Капітальні трансферти підприємствам (установам, організаціям)» у 2017 р. становили 13 700,97 грн. [9].

Як бачимо, видатки бюджету в рази перевищують показники вартості державної допомоги, які були подані надавачами державної допомоги, що свідчить про неповноту звітування центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування як надавачів державної допомоги.

Проаналізувавши інформацію щодо надання державної допомоги, яка була надана надавачами, встановлено, що центральними органами виконавчої влади найбільше (за критерієм суми (вартості)) надавалася допомога у формі субсидій, дотацій, надання податкових пільг тощо (рис. 2). Разом із цим, згідно з інформацією від місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, це були дотації, субсидії, збільшення державної частки в статутному капіталі суб'єктів господарювання тощо (рис. 3). Необхідно відзначити, що фактично державна допомога надавалася у більших обсягах, ніж було зазначено надавачами такої інформації.

На нашу думку, повинні переважати такі форми, як надання податкових пільг, відстрочення або розстрочення сплати податків, зборів чи інших обов'язкових платежів, надання грантів, кредитів на пільгових умовах суб'єктам малого та середнього підприємництва.

Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики для вивчення впливу дії Закону «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [6] в 2017 р. здійснив низку досліджень, в яких проводився аналіз зміни низки показників окремих суб'єктів господарювання на прикладі 2016 р. (до початку дії Закону) та в 2017 р. (після набуття чинності Закону) [11].

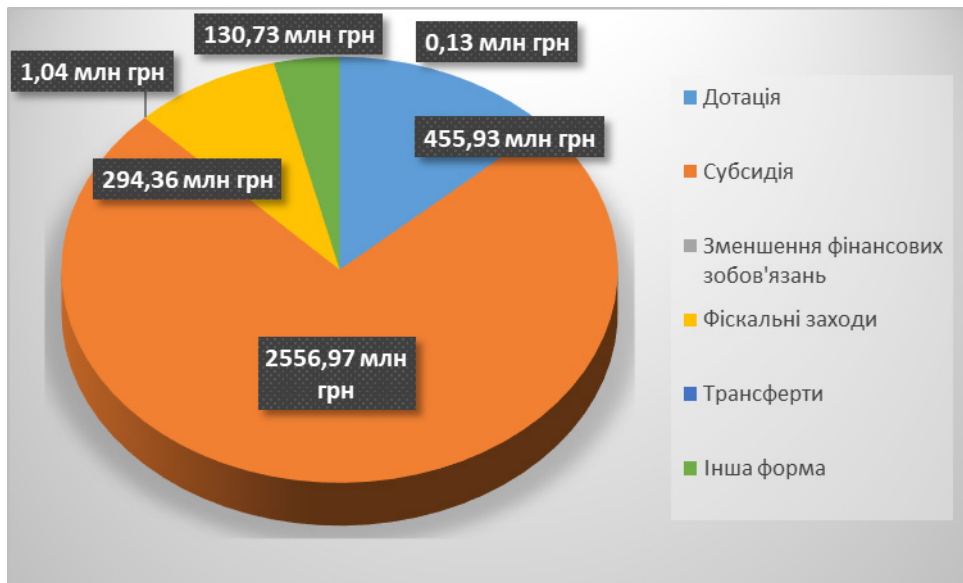


Рис. 2. Показники державної підтримки за формами підтримки від центральних органів виконавчої влади в 2017 р.

Джерело: побудовано автором на основі [8]

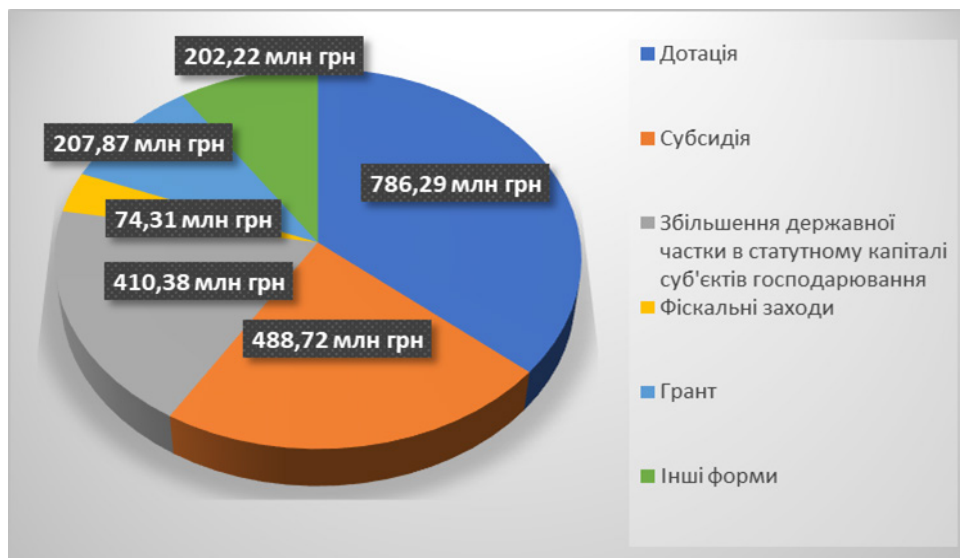


Рис. 3. Показники державної підтримки за формами підтримки від місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в 2017 р.

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Доволі змістовним є дослідження мети надання державної допомоги суб'єктам господарювання. Найбільш вагомим приводом призначення державної допомоги у 2017 р. є допомога на підтримку галузі – 48% (у 2016 р. – 9%) (рис. 4).

Найчастіше як у 2016 р., так і в 2017 р. допомогу виділяли на модернізацію виробництва та на професійну підготовку працівників, для сприяння соціально-економічному розвитку регіону, для стимулювання підтримки середнього та малого підприємництва.

Відзначимо, що підприємці здебільшого мало обізнані в питаннях контролю над виділенням і

розподілом державної допомоги (рис. 5). Лише третина опитуваних респондентів знає, хто є уповноваженим органом, який регулює державну допомогу, оперують знанням нормативно-правових актів тощо. Так, те, що державне регулювання допомоги суб'єктам господарської діяльності здійснює Антимонопольний комітет України, дали правильну відповідь лише 33% опитаних, 67% або вказали інший державний орган, або просто не знали правильної відповіді; 30% знали про нормативно-правові акти і 37% про систему контролю за підтримкою; 11% знали про факти надання



Рис. 4. Мета наданої державної допомоги підприємствам у 2016–2017 рр. за результатами анкетних опитувань, здійснених Центром комплексних досліджень із питань антимонопольної політики у 2016–2017 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [11]



Рис. 5. Обізнаність респондентів про Уповноважений орган у сфері державної допомоги суб'єктам та його діяльність за результатами анкетних опитувань, здійснених Центром комплексних досліджень із питань антимонопольної політики у 2016–2017 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [11]

державної допомоги конкурентам, деякі зазначили, що інформація відсутня у вільному доступі, 21% опитаних респондентів обізнані про факти надання допомоги конкурентам.

Було проведено опитування щодо доступності ресурсів державних (регіональних) надання державної допомоги: 32% опитаних відповіли, що такі ресурси недоступні, 29% дали відповідь, що дані

ресурси слабко доступні (рис. 6). Можемо відразу зробити висновок, що 61% підприємців мають дуже низькі шанси отримати від держави допомогу, і тільки 4% опитаних відзначили, що дані ресурси необмежено доступні.

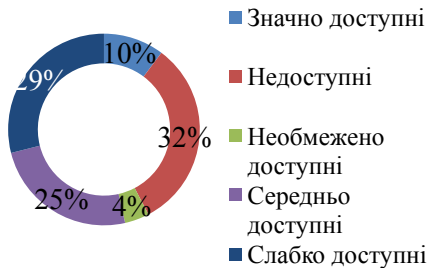


Рис. 6. Доступність державних та/або місцевих ресурсів (державна допомога) за результатами анкетних опитувань, здійснених Центром комплексних досліджень із питань антимонопольної політики у 2016–2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [11]

Із дослідження, зробленого вище, можемо зробити узагальнюючий висновок, що після набуття чинності Закону «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [6] помітна тенденція до зменшення кількості підприємств, які отримують державну допомогу, що може свідчити про раціональніше її розподілення. Також визначним є факт про те, що більшість допомоги, яку виділила держава, за цільовим призначенням має йти на комплекс заходів, які спрямовані у довгостроковій перспективі на зростання економіки: на модернізацію виробництва, на підвищення кваліфікації працівників, на проведення наукових досліджень, на створення нових робочих місць. Проте доволі низькими залишаються показники обізнаності суб'єктів господарської діяльності щодо Уповноваженого органу, який відповідає за надання державної допомоги: респонденти відзначають недоступність інформації як на державному, так і на регіональних рівнях. Тому державі в першу чергу потрібно поліпшувати інформаційну політику у сфері надання підтримки суб'єктам господарювання.

Для формування пропозицій щодо вдосконалення регулювання державою допомоги суб'єктам господарювання розглянемо, як ведеться регулювання допомоги в Європейському Союзі.

Основні принципи регулювання допомоги в Європейському Союзі формувалися спільно зі створенням єдиного ринку та стали частиною сучасної політики ЄС.

Політику надання державної допомоги в ЄС можна назвати *less and better aid*, тобто надання «меншої та кращої допомоги».

В ЄС в останні роки більша частка допомоги виділяється передусім на проекти, які

мають загальноєвропейське значення: ринок інновацій, підвищення рівня зайнятості населення, впровадження екологічних технологій. Також значна допомога виділена на створення умов для збереження конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності: на розвиток бізнес-середовища, науково-дослідної діяльності, інвестицій у людський капітал, поліпшення якості надання державних послуг тощо [13].

У сучасну європейську політику регулювання державної допомоги покладено такі принципи: законності, використання ґрунтовного економічного аналізу, недискримінації, адекватності заходів захисту завданих шкоди, ринкового кредитора, інвестування ринкової економіки, контролю, адекватності інституцій, гласності, обмеження обсягу, тривалості та пропорційності, вибіркості.

Принцип законності передусім передбачає, що Комісія Європейського Союзу та країни – члени ЄС несуть спільну відповідальність щодо дотримання норм законодавства про державну допомогу. Згідно з імперативним методом регулювання, заборонено застосовувати будь-яку державну допомогу крім дозволеної. Основною метою даного підходу є швидке відновлення ситуації на ринку товарів та послуг, яка мала місце до надання цієї допомоги.

Використання ґрунтовного економічного аналізу. Всі суб'єкти господарської діяльності, які бажають отримати допомогу, мають пройти «балансовий тест», який має показати, чи допомога буде спрямована на чітко визначені цілі: зростання виробництва, зростання зайнятості населення, спрямовані на екологію, чи дійсно допомога є тим необхідним інструментом, який допоможе досягти цілей економічної політики, наскільки ймовірні негативні наслідки від надання допомоги та як це вплине на ринок і споживача, чи збережеться здорова конкуренція на ринку товарів.

Принцип недискримінації є основним у рамках політики ЄС. Він має гарантувати всім суб'єктам підприємницької діяльності справедливі умови для ведення гри. З іншого боку, будь-яке втручання держави в економіку, у тому числі надання допомоги одному із суб'єктів, буде нести негативні наслідки для ринку, тому головне завдання – мінімізувати вплив на конкуренцію.

Принцип ринкового кредитора застосовують, щоб визначити можливість появи «штучних переваг» внаслідок утручання держави в економічний процес.

Принцип інвестування ринкової економіки. Основною метою цього принципу є гарантія встановлення і підтримки нейтралітету між приватними і державними суб'єктами господарської діяльності щодо застосування правил ринкової конкуренції, а також унеможлиблює будь-яку дискримінацію приватних підприємств, які не мають доступу до державних ресурсів [14, с. 7].

Принцип підзвітності контролю реалізується на національному (ex-ante) і наднаціональному (ex-post) рівнях. За цим принципом ведеться оцінка необхідності надання допомоги, співставляються можливі позитивні і негативні наслідки цієї допомоги.

Принцип гласності. Згідно з вимогами ЄС, усі державні контролюючі чи регулюючі органи мають працювати прозоро, у тому числі й для забезпечення ефективної реалізації надання державної допомоги. Законодавчо визначаються особливості надання схем державної підтримки, можуть передбачатися спрощені процедури (зокрема, «відкритого розслідування»), запровадження інформування один одного країн – членів ЄС [13, с. 60].

Країни – члени Європейського Союзу щорічно мають надавати в Комісію ЄС детальні річні звіти про надання, розподіл та використання дозволених схем державної допомоги суб'єктам господарювання.

Вся інформація є гласною і загальнодоступною, зміни законодавства публікуються в Офіційному журналі ЄС; також усі зміни можна знайти в додаткових джерелах: ресурсі Scoreboard та в реєстрі державної допомоги щодо рішень Комісії ЄС [17, с. 89].

Принцип обмеження обсягу тривалості та пропорційності. Уся допомога, яка надається суб'єктам господарювання в ЄС, є обмеженою в обсягах, часі та сферою застосування. Також даний принцип спрямований на поступове зменшення загального обсягу виділеної підтримки [16, с. 10].

Принцип вибірковості. Будь-яка державна підтримка має своїх одержувачів, і вона має мати характер не переваги одного суб'єкта над іншим, а сприяти економічному розвитку як окремо взятого суб'єкта господарювання, так і економіки у цілому.

Застосування досвіду Європейського Союзу під час формування принципів надання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні матиме позитивний ефект: уведення принципів не дасть деформувати конкурентне середовище на ринку товарів чи послуг і дасть змогу Україні плавно ввійти у світову економіку.

Оскільки Україна поки що не інтегрувалася до єдиного ринку ЄС, то держава має більшу гнучкість щодо використання державної допомоги, ніж країни ЄС. Аналогічно під час перенесення досвіду ЄС потрібно розуміти, що критерії, розроблені ЄС щодо доцільності надання окремих видів державної допомоги, необхідно адаптувати до українських умов.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з результатів дослідження ситуації, можемо зробити висновки і сформулювати основні завдання, які має виконати держава для поліпшення як надання, так і регулювання допомоги суб'єктам господарської діяльності:

– мінімізувати втручання, адже будь-яка форма втручання держави в економіку обмежить конкуренцію. Мають бути мінімізовані негативні наслідки там, де все ж не уникнути державної допомоги;

– незалежність регулюючих та контролюючих органів. Усі процеси контролю над розподілом та контролем використання за призначення виділеної допомоги має здійснювати окремий незалежний орган. Ефективний і незалежний контроль має підвищити насамперед ефективність надання допомоги;

– має здійснюватися компетентна оцінка необхідності надання та ефективності використання допомоги і чи не вплине вона на здорову конкуренцію в галузі;

– необхідно змінювати інформаційну політику держави щодо надання допомоги, забезпечити вільний доступ суб'єктів господарювання до даних про надання та використання державної допомоги та забезпечити повноту таких даних;

– зменшувати обсяги надання державної допомоги підприємствам, обмежити строки надання допомоги та її обсяг;

– привести положення Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» у відповідність з міжнародними зобов'язаннями України;

– підвищити рівень технічних вимог та адміністративних процедур подання та розгляду повідомлень про державну допомогу суб'єктам господарювання;

– забезпечити прозорість та повноту надання надавачами державної допомоги інформації про обсяги наданої державної допомоги.

Запровадження вищеописаних принципів має внести прозорість у надання державної допомоги суб'єктам господарювання. Завдяки поліпшенню контролю над виділенням та витратою державної допомоги як із боку Регулюючого органу, так і суспільства кошти будуть використовуватися за призначенням, а завдяки поступовому зменшенню державної допомоги підприємствам економіка повинна отримати ефект оздоровлення і розвитку здорової конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. *Офіційний вісник України*. 2003. № 11. Ст. 462. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 13.02.2019).
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. *Економікс* ; 16-е изд. Москва, 2009. С. 423.
3. Лебьодкін К.С. Господарсько-правова політика щодо державної підтримки суб'єктів господарювання. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 2 (13). С. 182–191.
4. Черніков Д.О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. Київ : НІСД, 2013. 28 с.

5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 02.02.2019).

6. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України від 01 липня 2014 р. № 1555-VII. *Офіційний вісник України*. 2014. № 62. Ст. 1704. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> (дата звернення: 28.01.2019).

7. Про затвердження плану заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання та реалізації положень Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 04 березня 2013 р. № 102-р. *Урядовий кур'єр*. 2013. 03 квітня. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/102-2013-%D1%80> (дата звернення: 29.01.2019).

8. Портал державної допомоги URL : <http://pdd.amc.gov.ua> (дата звернення: 15.02.2019).

9. Державна казначейська служба України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 20.01.2019).

10. Лічак Д.В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання». *Актуальні проблеми держави і права*. 2009. Вип. 50. С. 403–411.

11. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2016 році : звіт про науково-дослідну роботу / О. Бакалінська та ін. ; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики.

Київ, 2017. 233 с. Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0117U000188.

12. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 3. Ст. 23. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 27.02.2019).

13. Facts and figures on State aid in the EU Member States. *Commission Staff working document*. 2009. URL : http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/studies_reports.html (дата звернення: 11.01.2019).

14. Про застосування статей 92 та 93 Договору ЄЕС та статті 5 Директиви Комісії 80/723/ЄЕС про державні підприємства у виробничому секторі. *Повідомлення Комісії державам-членам № 93/C307/03*. URL : old.minjust.gov.ua/file/32012.docx (дата звернення: 01.02.2019).

15. Нів'євський О.В., Таран С.В., Лещенко Н.І. Правове регулювання надання державної допомоги в Європейському Союзі та в Україні. *Шляхи адаптації законодавства України* : навчальний посібник. Київ, 2007. 180 с.

16. Common principles for an economic assessment of the Compatibility of state aid under article 87.3. *European Commission. Competition*. URL : http://ec.europa.eu/competition/consultations/2009_common_principles/index_en.html (дата звернення: 25.12.2018).

17. Розробка пропозицій щодо шляхів гармонізації промислової і конкурентної політики, у тому числі врегулювання надання суб'єктам господарювання державної допомоги (2-й етап) : УДК 338 ; № ДР 0106U009353 ; Інв. № 05–05. наук. досл. Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики. Київ, 2006. 180 с.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

INSTITUTIONAL CHANGES AND THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

У статті визначено деякі радикальні інституційні зміни як у системі політичних, правових, так і економічних та соціальних відносин; наголошено, що зростання значення інституційних змін при трансформаційних процесах обумовлюється європейським спрямуванням українського розвитку як стратегічної мети України з подальшим її входження до Європейського Союзу і до Світової організації торгівлі. Визнання української економіки ринковою має важливе значення для вирішення теоретичних і практичних проблем у дослідженні інституцій та інституційних змін, інституційної структури суспільства та економіки країни. Запропоновано продовжувати зміни у діяльності різних інститутів, визначити їх вплив на українську економіку, коригувати «правила гри» у міжнародних економічних відносинах, переосмислити роль держави в контролі і регулюванні економічних процесів. Визначено інституційні зміни, які потребують більшої уваги при формуванні активного громадянського суспільства, розвитку внутрішнього ринкового середовища, формуванню бізнес-середовища, реформуванні судової та фінансової системи.

Ключові слова: інституційні зміни, інституційна структура, громадянське суспільство, держава, бізнес-структура, державна політика.

В статье определены некоторые радикальные институциональные изменения

как в системе политических, правовых, так и экономических и социальных отношений; отмечено, что рост значения институциональных изменений при трансформационных процессах определяется европейским направлением украинской развития как стратегической цели Украины с последующим ее вхождения в Европейский Союз и в мировую организацию торговли. Признание украинской экономики рыночной имеет большое значение для решения теоретических и практических проблем в исследовании институтов и институциональных изменений, институциональной структуры общества и экономики страны. Предложено продолжать изменения в деятельности различных институтов, определить их влияние на украинскую экономику, корректировать «правила игры» в международных экономических отношениях, переосмыслить роль государства в контроле и регулировании экономических процессов. Определены институциональные изменения, которые требуют большего внимания при формировании активного гражданского общества, развитии внутреннего рыночной среды, формированию бизнес-среды, реформировании судебной и финансовой системы.

Ключевые слова: институциональные изменения, институциональная структура, гражданское общество, государство, бизнес-структура, государственная политика.

УДК 303. 83

Шевчук Ж.А.

к.істор.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Подільський державний аграрно-технічний університет

Ukraine has developed a rather specific institutional model that includes the dominance of informal relations in all aspects of the economic mechanism. That means in order to perceive institutional changes in Ukraine the economy and state policy should be considered not as a static system, but as a dynamic process that is constantly transforming. The article defines some radical institutional changes both in the political and legal systems and economic and social relations. It was emphasized that the increasing importance of institutional changes in the process of transformation is conditioned by the European direction of the Ukrainian development with its further accession to the European Union, as well as the entry of Ukraine into the World Trade Organization, recognition of the Ukrainian economy as a market economy and is essential for the solution of theoretical and practical problems, which can help in the study of institutions and institutional changes, the institutional structure of society and the economy of the country. It is proposed to continue changing the activities of various institutions, determine their impact on the Ukrainian economy, adjust the "rules of the game" in international economic relations, and to re-think the role of the state in the control and regulation of economic processes. In terms of lack of attention to the general issues of the formation of the institutional environment, the problem is the absence of developments that help to identify the role of the state in resolving practical institutional reforms, in particular, in ensuring economic growth through the creation of appropriate institutional conditions. It was emphasized that the main goal of the reforms is to resolve the contradictions of institutional changes and to ensure the coherence of formal and informal norms, to gain a positive cumulative effect of the new system of rules and norms functioning. The attention is paid to those institutional changes that require more attention in the formation of an active civil society, the development of the internal market environment, the formation of the business environment, the reform of the judicial and financial system.

Key words: institutional changes, institutional structure, civil society, state, business structure, state policy.

Постановка проблеми. Економічний розвиток України початку ХХІ ст. досить суперечливий, що обумовлено, насамперед, становленням та функціонуванням постіндустріального суспільства. Загальновідомо, що ринкова економіка нашої країни є «постіндустріальною» та «інформаційною». З урахуванням цього, в Україні сформувалася досить специфічна інституціональна модель. Її відмінна ознака – домінування неформальних відносин у всіх ланках господарського механізму.

Особливість української економіки полягає в тому, що в ній відбуваються радикальні інституційні зміни як у системі політичних, правових, так і економічних та соціальних відносин. Підхід до сприйняття інституційних змін передбачає розгляд

економіки не як статичної системи, а як динамічного процесу, який постійно трансформується.

Кардинальні зміни реальності суттєво впливають на теоретичний дискурс сучасної економіки, який визначається актуалізацією проблематики процесуальності, динамічності та множинності векторів зміни суспільства. Економічна теорія визначається великою кількістю теоретичних підходів до дослідження соціально-економічних змін, однак вони ще не є цілісною структурою теорій і концепцій. Досить актуальною тематикою є проблема інституційних змін, оскільки даний аспект розглядається як мезорівень трансформаційних процесів в Україні. Закономірний порядок інституціональних змін у період становлення незалеж-

ності України багато в чому визначив подальші суперечності та труднощі розвитку української економіки, які вбачаються і на сьогоднішній день.

Зростання значення інституційних чинників при трансформаційних процесах обумовлюється також європейським спрямуванням українського розвитку як стратегічної мети України з подальшим її входження до Європейського Союзу, а також входження України до Світової організації торгівлі, визнання української економіки ринковою і має важливе значення для вирішення теоретичних і практичних проблем, які можуть допомогти у дослідженні інституцій та інституційних змін, інституційної структура суспільства та економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тематика соціально-економічних інститутів та інституційних змін є центральною в рамках теоретичних здобутків класичного еволюціонізму – Шльотер М., Ганіш А., М. Вебер; в роботах представників системного підходу Т. Парсонс, Р. Мертон, Т. Веблен, У. Гамільтон; дослідників неоінституціонального напрямку – Д. Норт, О. Вільямсон.

У науковій економічній літературі теоретичним проблемам розвитку інституційних змін присвячено праці Базилевича В.Д., Гейця В.М., Йохни М.А., Бойда С.В., Маслова А.О., Осецького В.Л., Чухна А.А. та інших учених економістів. До питань, що стосуються проблем розвитку економічних інститутів в останні роки, на рівні дисертаційних досліджень, зверталися І.В. Анненков, Е.А. Бахтарі, В.В. Міуська та ін.

Постановка завдання. Економічні процеси в Україні не завжди супроводжуються конкретними якісними змінами, на що вказують і міжнародні, і вітчизняні експерти, які не задоволені ходом та швидкістю реформ в Україні. Вони вбачають основну проблему в тому, що нині мало уваги приділяється саме інституційним змінам.

В умовах недостатньої уваги до загальних питань формування інституційного середовища, особливою проблемою виступає відсутність розробок, пов'язаних з виявленням ролі інституційних змін у вирішенні практичних завдань, зокрема, у забезпеченні економічного зростання через створення відповідних інституційних умов. Головною метою цієї роботи є часткове визначення і застосування тих інституційних змін, які становлять основу економічного розвитку України, дослідження результатів інституційних змін в економіці та державній політиці України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Пріоритетними завданнями економічної політики нашої держави є подолання кризових явищ в економіці України, забезпечення довготривалого та сталого економічного зростання на основі реальних інституційних перетворень в умовах сучасних кризових явищ у світовій економіці. Щоб вирішити

ці завдання та запровадити необхідні заходи, потрібно змінити діяльність різних інститутів, визначити їх вплив на українську економіку, скоригувати «правил гри» у міжнародних економічних відносинах, переосмислити роль держави в контролі і регулюванні економічних процесів.

Інституціональні зміни – безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних змін та перетворень різних соціальних та економічних інститутів. До таких інститутів належать конкуренція, монополії, держава, профспілки, податки, сталий спосіб мислення, юридичні норми, правила, постанови, права окремих соціальних верств і груп, система відносин між господарюючими суб'єктами та ін.

Сьогодні немає єдиної загальноновизнаної теорії інституціональних змін. Її формує низка різноманітних концепцій. Шльотер М. і Ганіш А. об'єднали різноманітні теорії інституціональних змін залежно від факторів, що їх спонукають, у три групи:

1) інституціональні зміни на основі економічної ефективності (економія трансакційних витрат);

2) інституціональні зміни на основі розподільно-контрактних процесів (кожен стратегічний актор в тій чи іншій ситуації має різні інтереси і владу, що спонукає акторів до участі в конфліктах інтересів, вирішити який вони намагаються відповідно до владних ресурсів, які вони мають);

3) інституціональні зміни, що ґрунтуються на теорії суспільного вибору (роль уряду у зміні або створенні інститутів, уряд та політичні сили виступають рушійними силами та центральними агентами змін [4]).

Головні напрями інституціональних змін в Україні прийнято визначати співвідношенням неформальних і формальних інституціональних форм, що регулюють соціально-економічні відносини. Домінантність неформальних практик над формальними процедурами, існування інституціональних пасток, адміністративної корупції та феномену «захоплення держави» свідчать про те, що основною метою реформ є вирішення протиріч інституційних змін і забезпечення узгодженості перетворень формальних і неформальних норм, формування позитивного кумулятивного ефекту в результаті функціонування нової системи правил і норм.

Найбільш важливими напрямками інституціональних змін є уточнення ролі держави в системі державної політики, економіки, вдосконалення процесу реформ, реформування фінансової та промислової політики, вирішення проблем з бізнесом, тобто мова йде про загальний розвиток інституційної структури.

Першочергових інституційних змін і надалі потребує держава, як один із загальних елементів інституціональної структури. Як зазначає О. Вільямсон, «Це основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва, обміну

і споживання». Та наявність деяких, притаманних спонтанному ринковому порядку, інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона дійсно може функціонувати в економіці як ринковий інститут, для цього приватна власність повинна реально впливати на економічні процеси, стати основою господарського життя [1, с. 47].

Держава відіграє найважливішу роль у формуванні та зміні інституціональної структури економіки тієї чи іншої країни. Вплив держави на процес формування інститутів, у свій час, визначив Д. Норт, «...державна являє собою організацію, перевагами якої над іншими суспільними інститутами є її право застосовувати насильство та примус зокрема у сфері оподаткування, встановлення правил економічної діяльності, у формуванні економічної та інвестиційної політики» [2].

У сучасних умовах, функція основного трансформаційного суб'єкта покладається на державу, що повинна проводити цілеспрямовану і планомирну політику з метою подолання суперечностей економічного розвитку. Тільки держава може як сприяти створенню ефективних ринкових інститутів, так і, навпаки, створювати інституціональну структуру, яка не дозволяє проявитися перевагам конкурентного порядку через монополю владу та інші фактори, що ведуть до зростання трансакційних витрат, до обмежень для господарюючих суб'єктів, які мають забезпечити економічний розвиток держави та суспільства.

Аналізуючи факти, що відбуваються в державі, ми можемо говорити про реальний характер інституціональних змін. Це:

- прийняття антикорупційних законів (Україна домоглася прийняття ключових пріоритетних законів, які стосуються державної служби, децентралізації корпоративного управління, приватизації, пенсійного забезпечення, освіти, охорони здоров'я, енергетики та антикорупційних реформ);
- державне регулювання корпоративних структур (основним механізмом його реалізації є директиви, прийняті на підставі положень Договору про ЄС);
- державне регулювання інвестиційної діяльності (визначення державних пріоритетів інвестиційного розвитку України, зміни у податковій та грошово-кредитній політиці, регулювання фондового ринку);
- прозорість господарської діяльності (створюються необхідні передумови для об'єктивної оцінки фінансового здоров'я тих або інших компаній, обмежуються можливості отримання позик малоефективними або такими, що знаходяться в кризовому стані підприємствами);
- підвищення ролі ринку цінних паперів і похідних фінансових інструментів (деривативів) у регулюванні потоків фінансових ресурсів (розширився

асортимент фінансових інструментів, збільшення можливостей акумуляції засобів, необхідних для розвитку та модернізації виробництва, прискорення економічного зростання);

- активне впровадження результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень у господарську практику (законодавче регулювання науково-технічної сфери, патентне законодавство, ліцензійне законодавство, яке може полегшити доступ на ринки для тих економічних гравців (компаній), що впроваджують нові революційні технології);

- зміни у трудовому законодавстві (регулювання процесу використання трудового фактора у виробництві, від ефективності якого безпосередньо залежить динаміка економічного розвитку будь-якої країни).

Та і надалі залишається актуальною «необхідність удосконалення існуючої системи суспільних інститутів: правил, норм, законів, установ та інших соціальних утворень, що регулюють поведінку людей, суб'єктів господарювання та інших форм суспільної діяльності. Перш за все, це стосується пошуку оптимальних співвідношень функцій держави та ринку і механізмів їх взаємодії» [3, с. 10].

Крім того, інституційні зміни відбуваються і в таких інститутах формування та реалізації економічної політики в Україні як:

- Громадське суспільство. Зростання активності громадян, поява великої кількості громадських організацій, політичних партій дають надію на майбутнє. Тому, що в демократичній державі поняття громадянського суспільства повинно розцінюватися як такий стан суспільства в якому повинні реалізовуватися всі громадянські права та свободи які прописані законодавчо або проявляються у формі громадянської активності та самоорганізації населення [5].
- Державні та недержавні бізнес-структури, малий та скрадній бізнес. Потребують подальших ефективних змін інструменти правового регулювання в економіці (закріплення правил, що склалися, і способів вирішення господарських проблем в нормах і законодавчих актах).; застосування у відповідності з міжнародними стандартами санітарних норм і екологічних нормативів; формування організаційно-господарських структур, які зможуть привести до підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки (наприклад, кластерні об'єднання на всіх рівнях); підвищення ефективності адміністративного регулювання економіки, що включає: контроль за банківською і кредитною системами, надання державних і муніципальних контрактів, укладання міжрегіональних і міжгалузевих угод і т. ін.; постійне вдосконалення всієї регіональної інфраструктури з метою створення сприятливих умов для ведення і розвитку бізнесу [6].

• Розвиток внутрішнього ринкового середовища. Для того, щоб ринковий механізм функціонував ефективно, необхідні повна самостійність і незалежність агентів, які діють на ринку, в поєднанні з їх економічною відповідальністю, розвинута система горизонтальних зв'язків, які спираються на ринкову інфраструктуру (оптові підприємства, біржі, банки, страхові фірми, тощо), яке регулює взаємовідносини господарських суб'єктів; вільні ціни; активніша конкуренція і кращі умови для неї; стійка фінансова і грошова системи; формування поряд з товарними ринками ринку фінансової і робочої сили; розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, відкритість ринку, тобто тісний зв'язок з світовим ринком; вирішення соціальних і політичних проблем.

Як бачимо, інституційні зміни потребують більшої уваги особливо при активному формуванні громадського суспільства, розвитку внутрішнього ринкового середовища, формуванню бізнес-середовища, реформуванню судовинної, фінансової системи.

Висновки з проведеного дослідження. Інституційні зміни – безперервний процес кількісних, якісних і сутнісних перетворень та формування притаманних українській економічній системі соціальних і економічних інституцій.

В умовах недостатньої уваги до загальних питань формування інституційного середовища, особливою проблемою виступає відсутність розробок, пов'язаних з виявленням ролі держави у вирішенні практичних інституційних перетворень, зокрема, у забезпеченні економічного зростання через створення відповідних інституційних умов.

Сьогодні інституційні зміни охоплюють систему змін у економічній, політичній, правовій, соціальній та духовній сферах суспільної системи. Тому, основна мета реформ – вирішення протиріч інституційних змін і забезпечення узгодженості перетворень формальних і неформальних норм, формування

позитивного кумулятивного ефекту в результаті функціонування нової системи правил і норм.

У процесі інституційних змін відбувається формування нового інституційного порядку, нового суспільства, зменшення невизначеності, ризику, асиметрії інформації та опортуністичної поведінки контрагентів.

Головною проблемою повільного просування інституційних змін є подолання суперечностей розвитку шляхом ефективного здійснення інституційних змін, спрямованих на формування нових інститутів; громадянського патріотичного суспільства, внутрішнього ринку, нового бізнес-середовища, національного виробництва. Дана проблематика є досить актуальною темою і вимагає подальшого більш детального опрацювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. Лениздат : SEV Press. 1996. 702 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Фонд экономической книги «Начала». 1997. 180 с.
3. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015: національна доповідь / за ред. В.М. Гейця та ін. Київ : НВЦ НБУВ. 2010. 232 с.
4. Поченчук Г.М. Особливості сучасних інституційних перетворень економіки України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 835. С. 298–304.
5. Андрій Мацьовка Громадянське суспільство в Україні. Відкритий міжнародний рецензований електронний журнал «Український політик». 2016. URL: <http://www.ukrpolitic.com/?p=13715> (дата звернення 07.02.2019).
6. Бойда С.В. Інституційні проблеми формування бізнес-середовища в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 23–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_5_9 (дата звернення 04.02.2019).

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИЦІЛІ ТА НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ
GOALS AND CONSEQUENCES OF ECONOMIC SANCTIONS
IN MODERN CONDITIONS

У статті розглянуто особливості сучасних міжнародних відносин. Для підтримки світового порядку сьогодні велику роль відіграють санкції. Санкції можуть бути спрямовані на послаблення військової міцності держави, дестабілізацію цільового уряду, на політичні зміни в країні тощо. Сьогодні в світі широко використовуються санкції для тиску на певну державу з тим, щоб змусити її уряд повернутися у коло міжнародних норм і принципів мирного співіснування країн. У статті розкрито особливості та наслідки застосування економічних санкцій проти Росії як для самої Росії, так і для України й інших країн. Підкреслено, що економічні санкції західних країн можуть дати результат лише у довгостроковому періоді, про що свідчить проведений аналіз змін у зовнішній торгівлі України за період дії санкцій і втрат від них. Незважаючи на велику роль санкцій, ніхто не гарантує їх ефективність. Тому Україна повинна не розраховувати на санкційні заходи проти Росії країн світу, а проводити власні заходи укріплення економіки, військової сфери, боротися з корупцією, об'єднувати країну.

Ключові слова: особливості сучасних міжнародних відносин; міжнародні санкції, економічні санкції, експорт, імпорт товарів та послуг.

В статті рассмотрены особенности современных международных отношений.

Для поддержания мирового порядка сегодня большую роль играют санкции. Санкции могут быть направлены на ослабление военной мощи государства, дестабилизацию целевого правительства, на политические изменения в стране и т.д. Сегодня в мире широко используются санкции для давления на какое-либо государство с тем, чтобы заставить его правительство вернуться в круг международных норм и принципов мирного существования. В статье раскрыты особенности и последствия применения экономических санкций против России как для самой России, так и для Украины и других стран. Подчеркнуто, что экономические санкции западных стран могут дать результат лишь в долгосрочном периоде, о чем свидетельствует проведенный анализ изменений во внешней торговле Украины за период действия санкций и понесенных от них потерь. Несмотря на большую роль санкций, никто не гарантирует их эффективность. Поэтому Украина должна не рассчитывать на санкционные меры против России стран мира, а проводить собственные меры укрещения экономики, военной сферы, бороться с коррупцией, добиваться единства страны.

Ключевые слова: особенности современных международных отношений; международные санкции, экономические санкции, экспорт, импорт товаров и услуг.

УДК 339.982

Бережна Н.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

The article deals with the features of modern international relations. In order to maintain world order today, sanctions play an important role. Sanctions can be classified according to different features: by the nature of the purpose; by number of subjects; due to the introduction; according to the regime of introduction; in areas subject to restriction; the intensity of influence on the scope of sanction; by types and forms. Recently, an economic resource that can be used as a "forceful force", as in the case of applying economic sanctions and "soft power", when the country's economy becomes an example and a goal of achievement, has emerged. Sanctions may be aimed at weakening the military strength of the state, destabilizing the target government, political changes in the country, etc. Today, sanctions are widely used in the world for pressure on a certain state in order to force its government to return to the circle of international norms and principles of peaceful existence of countries. The article reveals the peculiarities and consequences of the application of economic sanctions against Russia, both for Russia itself and for Ukraine and other countries. The article emphasizes that the economic sanctions of Western countries can yield a result in the long run, because they are aimed at gradually weakening the economy and the military forces of Russia. It is concluded that, despite the great role of sanctions, nobody guarantees their obligatory efficiency. The article analyzes the changes in the foreign policy of Ukraine for the period from 2013 to 2018, which testifies to changes in the geographical structure of export-import operations. It is concluded that in the short-term, Ukraine should focus on exports of agricultural products and ferrous metals that are in demand. At the same time, it is necessary to increase the production of machine building products, to modernize enterprises to increase the competitiveness of products. Thus, Ukraine should not rely on sanctions against Russia on the part of the US, the EU and other countries of the world, but to pursue its own measures to strengthen the economy, the military, fight corruption, and achieve unity of the country.

Key words: features of modern international relations; international sanctions, economic sanctions, export, import of goods and services.

Постановка проблеми. Міжнародні відносини мають цілу низку особливостей, які пов'язані з глобалізацією світогосподарських зв'язків. Одним з інструментів впливу на державу для повернення її у правове коло міжнародних відносин є санкції. Санкції сьогодні залишаються важливим, але не завжди ефективним заходом впливу на країни, які використовують збройні шляхи порушення норм міжнародного права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності санкцій, їх видів, наслідків використання економічних санкцій досить широко досліджувалися західними вченими. В нашій країні ці проблеми почали активно досліджуватися після анексії Криму та початку агресії Росії проти України такими вченими, як О.І. Павлюк, А.В. Єгоров, А.А. Белькевич, Н.Н. Щебаров та ін. Водно-

час події останніх років висунули деякі питання, які потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та систематизація видів санкцій, аналіз цілей та наслідків економічних санкцій, особливості їх використання країнами ЄС та США щодо Росії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан розвитку міжнародних відносин має особливості. По-перше, сьогодні в міжнародних відносинах немає абсолютного лідера, і ця ситуація прогнозується на найближче майбутнє. Якщо до дев'яностих років ХХ століття лідерами були США та СРСР, то сьогодні можна казати про колективне лідерство країн західної Європи, США та Японії. У висновках дослідження Pricewaterhouse Coopers «Світ у 2050 році. Чи продовжаться зміни в розстановці сил у світовій економіці?» прогнозується, що «Китай, безсумнівно, стане найбільшою економікою до 2030 року. До 2050 року Індія може посперечатися з США за друге місце...» [1].

Інша особливість сучасних міжнародних відносин – це поява поняття системи колективної безпеки, яка дає змогу країнам розраховувати на всебічну підтримку інших країн у боротьбі з агресором. Країни на основі міжнародних домовленостей переходять на несилові засоби досягнення національної безпеки.

Цей процес «всеосяжної системи міжнародної безпеки» пов'язаний із пошуком та використанням нових засобів попереджувального впливу на суб'єктів міжнародних відносин для вирішення конфліктів мирними шляхами. Агресія Росії проти України підтверджує необхідність існування системи колективної безпеки.

Ще одна особливість розвитку міжнародних відносин у сучасних умовах – це перегляд відношення до ядерної зброї. Враховуючи катастрофічні можливі наслідки ядерної війни, країни не тільки відмовилися від перспектив застосування ядерної зброї у вирішенні конфліктів, але й зробили практичні кроки щодо її зниження. Так, Україна, яка мала третій за розмірами ядерний потенціал у світі, відмовилася від нього, отримавши гарантію власної безпеки з боку країн Будапештського меморандуму. Водночас, заявляючи сьогодні про свої ядерні амбіції, з якими вимушений існувати світ, Росія порушує світовий порядок. Тому виникають нові варіанти та шляхи вирішення конфліктів та проблем міжнародних відносин.

Глобалізаційні процеси у світі зумовили таку особливість сучасних міжнародних відносин, як включення до основних проблем безпеки сучасності, крім військових, проблем економічних, екологічних, соціальних. Проблеми голоду, зміни клімату, наслідки втручання людства в навколишнє середовище, інші можуть мати не менш руйнівну силу, ніж війни.

До особливості сучасних міжнародних відносин можна віднести зростання процесів демократичного контролю суспільства над зовнішньою політикою держави. Необхідність цих процесів та практична їх реалізація у різних країнах є, але ступінь впливу дуже різниться.

Останні п'ять роки значний вплив на систему міжнародних відносин має країна, яка порушує прин-

ципи, закріплені у Статуті ООН і визнані практично всіма країнами світу. Здійснюючи анексію Криму й агресію проти України на сході, Росія порушує всі ці принципи: суверенної рівності держав, незастосування сили і загроз силою, непорушності державних кордонів, територіальної цілісності держави тощо.

У цих умовах виникає гостре питання впливу на країну-агресора з метою стримування та повернення в коло міжнародних домовленостей. В літературі здебільшого визначають чотири великі ресурсні галузі: військово-політичну, політико-економічну, соціально-політичну і гуманітарну. Останнім часом виокремився економічний ресурс. Він може використовуватися і як «жорстка сила» у разі застосування економічних санкцій, так і як «м'яка сила», коли економіка виступає еталоном для наслідування і є привабливою для інвесторів.

Останнім часом зростає вагомість соціально-політичного та гуманітарного ресурсів впливу. Це освітній, науковий, інформаційний, туристичний ресурс охорони здоров'я. Якщо вони мають високу якість, вони є привабливими як для потенційних інвесторів, так і для споживачів різних країн.

Як ресурс «м'якої сили» можна розглядати освіту, за допомогою якої розвинуті країни намагаються не тільки зробити освіту джерелом доходів, але й посилити свою роль в економіці та світовій політиці. Формуючи якісні професійні кадри не тільки для своїх, але й для інших країн, можна формувати світогляд, загалом змінювати напрями світового розвитку.

Схожим чином «м'якою силою» стає стратегічна культура, яка поширюється у сучасних умовах не стільки через державні структури, скільки через розвиток публічної дипломатії.

Використання соціального та гуманітарного ресурсів у сучасних умовах ведення війни та наявної корупції у всіх сферах суспільного життя є обмеженим, тому щодо країни агресора вживаються більш вагомі заходи, а саме санкції.

В перекладі з латинської слово «санкція» означає «примусовий засіб». Під міжнародними санкціями треба розуміти «односторонні або колективні примусові дії невоєнного характеру (дипломатичні, торговельно-економічні, фінансові, культурні), ініційовані й застосовані проти однієї або більше держав із метою змусити їх змінити зовнішньополітичну поведінку, дотримуватися взятих на себе зобов'язань із підтримки міжнародного миру та безпеки» [2, с. 15].

Всі міжнародні санкції можна класифікувати за різними ознаками (табл. 1) [3].

Сьогодні використання дипломатичних міжнародних санкцій передбачає здійснення політичних заходів, які спрямовані на висловлення несхвалення дій окремої держави шляхом міжнародної політичної ізоляції країни. Це, з одного боку, дозволяє публічно викрити країну за її негативні дії, що призводить до негативного іміджу країни у світовому товаристві. З іншого боку, це призводить до конкретних результатів у вигляді виключення або не запрошення цієї кра-

Класифікація видів міжнародних санкцій

1	Критерії класифікації	Види міжнародних санкцій
2	За характером мети	– негативні (покарання) – позитивні (стимулювання допомогою)
3	За кількістю суб'єктів	– індивідуальні – колективні
4	За причиною введення	– внутрішні, які вимагають зміни в політичній організації – зовнішні, які є результатом загрозової для міжнародного миру та безпеки
5	За режимом запровадження	– односторонні – багатосторонні – універсальні
6	За сферами, що підлягають обмеженням	– цільові – комбіновані – всеохоплюючі
7	За інтенсивністю впливу на сфери санкціонування	– часткові, що містять окремі обмеження – тотальні, що передбачають повну заборону взаємодії
8	Залежно від розмірів шкоди від застосування санкцій	– інструментальні – каральні – символічні
9	За формами	– дипломатичні та політичні заходи – культурні та комунікаційні заходи – економічні заходи – заходи, що стосуються статусу в міжнародній організації

їни на форуми, саміти, тощо. Використання цих заходів не завжди можливо й ефективно, тому що вони залежать від конкретної політичної ситуації в країні, яка кожного разу має свої неповторні особливості.

Серед усіх видів міжнародних санкцій значна роль належить міжнародним економічним санкціям, тому що їх використання можна розглядати як метод економічного тиску для досягнення як економічних, так і політичних цілей. Якщо метою економічного тиску є економічні цілі, то він має назву «торговельні війни», якщо політичні цілі, то економічний тиск має назву економічних санкцій.

Цілі санкцій можуть бути різними. Вони можуть бути спрямовані на досягнення незначних змін у цільовій країні, на дестабілізацію цільового уряду; на послаблення спроможності держави проводити тактичні військові операції. Санкції можуть мати за мету підірвати військовий потенціал націленої на великі політичні зміни країни [4].

К.В. Мануїлова вважає, що сьогодні за застосування економічних санкцій має місце здійснення «тиску на певну державу з тим, щоб змусити її уряд припинити допущені порушення і прийняти рішення різного рівня значущості. До таких рішень може належати виведення військ з окупованих територій, приєднання, наприклад, до договору про нерозповсюдження ядерної зброї, проведення чесних виборів, припинення підтримки міжнародного тероризму» [5, с. 39].

Використання економічних санкцій після Другої світової війни стало поширеним явищем. Якщо у 50-х роках було зафіксовано 15 випадків їх застосування, то у 60-х – 20, у 70-х – 37, 80-х – 23, у 90-х – понад 50 [6, с. 13].

Дослідивши зміст, види міжнародних санкцій, у тому числі й економічних, спробуємо розглянути

особливості використання санкцій у сучасних умовах з погляду основних проблем України. По-перше, які втрати мають країни внаслідок санкцій проти Росії. По-друге, як суб'єкти Росії реагують на санкції. По-третє, які зміни зазнала зовнішня торгівля України з огляду на санкції і що треба робити.

Втрати Росії внаслідок санкцій різні джерела оцінюють по-різному. Одні наголошують, що Росія втрачає приблизно 1,5% ВВП. Згідно з іншими російськими джерелами, втрати у фінансовій галузі Росії станом на 2016 рік становили 250 млрд доларів. А Мінекономрозвитку РФ вважає, що Росія втратила лише 25 мільярдів, а Євросоюз – 100 мільярдів доларів [7].

Незважаючи на великі втрати й України, і країн Євросоюзу, санкції залишаються, тому що найважливішою є мета повернення Росії у правове коло, й інших заходів досягнення цього поки ще не виявлено.

Сьогодні все більше розповсюдження отримують «цілеспрямовані» або «розумні» санкції, ціль яких – досягнення максимального «точкового» впливу на конкретних осіб або фінансових або політичних груп, що несуть відповідальність за порушення міжнародних норм права. Економічні санкції останнього періоду, які застосовуються в світі, змінилися, і якщо раніше це були заходи загальної дії, то сьогодні вони стали адресними, комбінованою та цілеспрямованою дії.

Однак у таких авторитарних державах, як, наприклад Росія, результативність адресних санкцій не завжди є, тому суб'єкти санкцій – високопосадовці мають можливість отримання доходів всередині своєї країни, тому вони продовжують, як і раніше, проводити свою політику і не піддаються зовнішньому впливу. Тому треба пам'ятати, що тиск на діяльність

країни роблять не самі санкції, а їх наслідки, до яких можна віднести обмеження отримання фінансових активів, науково-технічних розробок, згортання інвестиційних проектів, співпраці у різних сферах.

Економічні санкції західних країн не можуть дати результату у короткостроковому періоді, вони націлені на поступове послаблення її економіки і військової сили. Країна під санкціями не є привабливою для іноземних інвестицій, стримує її розвиток, що може привести до втрати можливості модернізації в тому числі військового виробництва.

Стосовно змін у зовнішній торгівлі України треба відзначити, що загальний експорт товарів за минулі 5 років скоротився на 25,2%. При цьому експорт у Росію скоротився у 5 разів і становив у 2018 р. вже 7,7%, а експорт у країни ЄС зріс у структурі українського експорту з 27% до 43,3% [8].

У товарній структурі експорту продовжують домінувати чорні метали та продукція з них, зернові культури, тваринна та рослинна олія, руди, шлаки, зола. У деяких країнах ці товари мають значну вагу. Наприклад, наприкінці 2018 р. чорні метали становили 47,4% експорту до Великої Британії, 64,7% експорту до США, 68,4% експорту товарів до Болгарії, 56,7% експорту до Японії. Насіння та плоди олійних культур становлять майже половину експорту (49,6%) до Бельгії, п'яту частину експорту до Франції та Китаю.

Імпорт товарів в Україну за останні п'ять років також мав тенденцію до зменшення. Він скоротився на 25,7%. При цьому імпорт товарів із Європи упав на 1,6%. З Росії – зменшився на 65,2%, зі США – зріс на 7,4% [8].

У структурі товарного імпорту основними товарами є ядерні реактори, котли, машини, фармацевтична продукція, мінеральні палива, нафта, засоби наземного транспорту. Так, наприклад, ядерні реактори, котли та машини становлять 17% імпорту з Німеччини, 11% – із США і Японії, 14% – з Великої Британії та Росії, 18% – з Китаю. Імпорт мінерального палива та нафти становить 17,9% імпорту Німеччини, 31,4% – США, 24,2% – Великої Британії. При цьому імпорт з Росії цих товарів становив у 2018 р. всього 2% імпорту. Імпорт наземного транспорту, окрім залізничного, становить наприкінці 2018 р. 57,1% імпорту Японії, 17,9% імпорту США.

Обсяг експорту послуг в Україні з 2013 по 2018 р. зменшився на 18,3%. При цьому експорт послуг до Росії – більше ніж удвічі (на 55%). У 2018 році вага європейських країн у імпорті послуг становила 44,7%, Росії – 28,1%, США – 8,2%. Імпорт послуг в Україні за п'ять років скоротився майже удвічі (на 46%), обсяг торгівлі послугами з Росією зменшився майже у 4 рази.

Основною сферою економічної боротьби України та Росії залишається газова. З огляду на газову залежність України від імпорту, Росія намагається обмежити, навіть унеможливити варіанти

отримання реверсного газу з Європи. Для цього Росія всіляко намагається обмежити постачання газу до Європи та підвищити ціну на газ. Усвідомлюючи це, Європа також прагне зменшити залежність від російського газу, щоби, враховуючи проблеми України, уникнути можливих загроз із боку Росії.

У результаті імпорту газу за 2013–2018 рр. зменшився з 27,97 млрд м³ до 10,4 млрд м³, тобто майже у три рази. При цьому, якщо у 2013 році вага Росії в імпорті газу була 92%, то сьогодні весь імпорт газу поступає з країн Європи. Найбільшими постачальниками є Швейцарія (37,3% імпорту), Німеччина – (30,6%), Польща (7%), Велика Британія (6,6%), Угорщина (5,8%) [8].

Висновки з проведеного дослідження. Приведені дані показують, що у зовнішній торгівлі України є значні зміни, але європейські країни не можуть перекрити збитки від втрати російського ринку. Тим паче що вихід на африканські та азійські ринки машинобудування для нас важкий, тому що країни Європи, Китай та США надають цим країнам пільгові кредити, а в торгівлі з розвинутими країнами продукція машинобудування України не має конкурентоздатності. Ось чому Україна на деякий час повинна зосередити експорт на сільськогосподарській продукції та чорних металах, на які є попит. При цьому необхідно нарощувати виробництво продукції машинобудування, здійснювати модернізацію підприємств для зростання конкурентоздатності.

Вплив економічних санкцій на зовнішню торгівлю України змушує переглянути її географічну спрямованість, а також продовжити диверсифікацію джерел газопостачання.

Незважаючи на велику роль санкцій у примушенні дотримання правових норм, ніхто не гарантує їх обов'язкову ефективність. Тому Україна повинна не розраховувати на санкційні заходи проти Росії з боку США, ЄС та інших країн світу, а проводити власні заходи укріплення економіки, військової сфери, боротися з корупцією, добиватися єдності країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. PwC: Економічний прогноз «Світ у 2050 році». URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2015/the-world-in-2050.html>. (дата звернення 9.01.2019)
2. Седляр Ю.О. Міжнародні санкції у світовій політиці: теорія і практика : монографія. Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. 412 с.
3. Пахіль В. Проблема санкцій в діяльності ООН : дис. ... канд. політ. наук : 23.00.04. Київ, 2000. 198 с.
4. Hufbauer G. Economic Sanctions: Reconsidered / G. Hufbauer et al. Washington : Institute for International Economics, 2007. 234 p.
5. Мануїлова К.В. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2014. Вип. 122. Ч. 2. С. 38–43.
6. Панченко В.Г. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національ-

них інтересів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 10–14.

7. Санкції США і ЄС. Чим Росія поплатилася за агресію на Донбасі й анексію Криму. URL: <https://tsn.ua/politika/yak-rozvivalisya-sankciyi-ssha-i->

yevrosoyuzu-proti-rosiyi-1197615.html (дата звернення 20.02.2019)

8. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm (Дата звернення 23.02.2019)

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION UNDER THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL COOPERATION

У статті проаналізовано стан та співробітництво Причорноморського регіону України та країн світу за останні роки. Наведено економічні показники розвитку Причорноморського регіону. Обґрунтовано, що регіон відіграє важливу роль в експорті товарів морським шляхом, тому акцентовано увагу, що необхідно підвищувати ефективність портово-промислових комплексів. Наведено перелік країн, які є світовими лідерами суднобудування. Досліджено тенденції торгівлі Причорноморського регіону та країн світу товарами та послугами за період 2014–2018 рр. Проаналізовано тенденції інвестиційного співробітництва Причорноморського регіону України та країн світу. Наведено, які структурні зміни відбулися у торговельній та інвестиційній сферах даного регіону в динаміці за 2014–2018 рр. У підсумку доведено, що регіон має унікальне вигідне положення й є інвестиційно привабливим, тому для стратегічного розвитку регіону доцільно розширювати міжнародне співробітництво.

Ключові слова: економічна ситуація, ефективність, інвестиції, розвиток, товари, торгівля, послуги, Причорноморський регіон, співробітництво.

В статті проаналізовані состояние и сотрудничество Причерноморского регио-

на Украины и стран мира за последние годы. Приведены экономические показатели развития Причерноморского региона. Обосновано, что регион играет важную роль в экспорте товаров морским путем. Поэтому акцентировано внимание, что необходимо повышать эффективность портово-промышленных комплексов. Приведен перечень стран, которые являются мировыми лидерами судостроения. Исследованы тенденции торговли Причерноморского региона и стран мира товарами и услугами за период 2014–2018 гг. Проанализированы тенденции инвестиционного сотрудничества Причерноморского региона Украины и стран мира. Показано, структурные изменения произошли в торговой и инвестиционной сферах данного региона в динамике за 2014–2018 гг. В итоге статьи доказано, что регион имеет уникальное выгодное положение и является инвестиционно привлекательным, поэтому для стратегического развития региона целесообразно расширять международное сотрудничество.

Ключевые слова: экономическая ситуация, эффективность, инвестиции, развитие, товары, торговля, услуги, Причерноморский регион, сотрудничество.

УДК 330.341

Манаєнко І.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Іванова Т.В.

к.е.н., доцент кафедри
міжнародної економіки
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

The article analyzes the state and cooperation of the Black Sea region of Ukraine with the countries of the world in recent years. The economic indicators of the Black Sea region development, in particular, such as: area, population, GDP, GDP per capita, unemployment rate, volume of goods and services export, indicators of population migration, are presented. If you look at the region as one of the components of the productive forces of the Ukrainian economy, then there may be some imbalance. In particular, the unemployment rate in the Kherson and Mykolaiv regions is higher than the average national indicator. As of January 1, 2018, the unemployment rate in Ukraine is 9.5%. The largest share of exports falls to the following regions: Dnipropetrovsk (16.3%), Donetsk (10.2%), Kyiv (21.6%). At the same time, the entire Black Sea region exports is only 8.6%. The region plays an important role in the logistics sector, since it owns port-industrial complexes of state importance. According to the results of activity in 2016, Ukraine's seaports ranked second among the countries of the Black Sea-Azov basin. At the same time, in the ranking of sea ports of the region, the southern seaport occupies the third place, and the seaports of Odessa, Nikolaev and Chornomorsk – the fifth, seventh and eighth, respectively. Thus, the largest seaports of Ukraine are in the TOP-10 seaports of the Black and Azov ports and retain such positions for a long period of time. It was investigated that the region has a number of ports, the activity of which is expressed in the following results: income generated by the market of services in seaports of Ukraine 1.7 billion dollars. (about 2% of the country's GDP); 1,300 business enterprises; the number of staff is 47 thousand employees. Therefore, it is emphasized that it is necessary to increase the efficiency of port-industrial complexes. The list of countries that are world leaders in shipbuilding is given. The tendencies of trade of the Black Sea region and countries of the world in goods and services for the period of 2014–2018 are investigated. The tendencies of investment cooperation of the Black Sea region of Ukraine and countries of the world are analyzed. It is presented, what structural changes took place in the trade and investment spheres of the region in the dynamics for 2014–2018. As a result, the article shows that the region has a unique favorable position and is attractive for investment. Therefore, it is expedient to expand international cooperation for the strategic development of the region. The list of proposals on the priorities of the region's development in the medium-term perspective is provided.

Key words: economic situation, efficiency, investments, development, goods, trade, services, Black Sea region, cooperation.

Постановка проблеми. Розвиток економіки країни є залежним від стану розвитку кожного її регіону. Вигідність економіко-географічного поло-

ження України зумовлена декількома аспектами, серед яких – перетин шляхів Схід – Захід, наявність виходу до двох морів, сусідство з ЄС тощо.

Серед регіонів України особливе місце посідає Причорноморський регіон, до складу якого входять Миколаївська, Одеська та Херсонська області. Кожна з них характеризується певними ліdersькими ознаками. Але водночас результати Регіонального рейтингу Doing Business 2018 демонструють не втішне становище регіону, оскільки Херсонська область посідає 24-е місце в Україні, Миколаївська – 20-е, а Одеська – 10-е місце. При цьому областями-лідерами є Сумська, Львівська та Івано-Франківська. Тому є доцільність детальнішого дослідження Причорноморського регіону з урахуванням його сучасного становища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку та інтеграції Причорноморського регіону України в міжнародну економіку досліджуються у роботах вітчизняних учених: Р.С. Зубкова [1], І.О. Іртищевої [2], Р.О. Калиновського [3], В.М. Осипова [4], У.Л. Сторожилової [5], О.Г. Чирви [6]. Однак аналізу стану та особливостям міжнародної співпраці Причорноморського регіону України та країн світу присвячено недостатню кількість наукових праць, що зумовило необхідність даної роботи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у комплексному дослідженні співпраці Причорноморського регіону України та країн світу в торговельній, інвестиційній сферах для визначення необхідних напрямів розширення та поглиблення взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна адміністративна одиниця України є важливою ланкою її економіки. Основні показники розвитку областей Причорноморського регіону наведено в табл. 1.

Якщо досліджувати регіон як один зі складників продуктивних сил економіки України, то можна від-

значити певний дисбаланс. Зокрема, рівень безробіття у Херсонській та Миколаївській областях є вищим за середньодержавний показник. Рівень безробіття в Україні станом на 01.01.2018 становить 9,5% (у віці 15–70 років). Найнижчий рівень зафіксовано у Харківській (6,1%), Київській (6,5%), Дніпропетровській (8,5%) областях. Найбільша частка експорту припадає на такі області: Дніпропетровську (16,3%), Донецьку (10,2%), м. Київ (21,6%). Водночас експорт усього Причорноморського регіону становить лише 8,6%.

Регіон відіграє важливу роль у логістичному секторі, оскільки володіє портово-промисловими комплексами державного значення. Від ефективності функціонування морських портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку. Портова галузь відіграє ключову роль у зростанні української економіки. Загальний дохід, сформований ринком послуг у морських портах України в 2016 р., становив щонайменше 1,7 млрд. дол. США (приблизно 2% ВВП країни). Такий показник досягнуто завдяки діяльності близько 1 300 суб'єктів господарювання із чисельністю персоналу понад 47 тис. працівників. Морські порти є також воротами для експорту продукції агропромислового, гірничо-металургійного комплексів країни та імпорту проміжних ресурсів, наприклад вугілля, залізничної сировини та контейнерних вантажів, забезпечуючи при цьому близько 40% (28 515,1 млн. дол. США у 2016 р.) обсягів міжнародної торгівлі України з різними країнами світу [8].

За результатами діяльності у 2016 р. морські порти України з показником вантажопереробки в

Таблиця 1

Показники розвитку продуктивних сил Причорноморського регіону, 2017 р.

№ п/п	Показник	Одиниці виміру	Значення показника			
			Миколаївська	Одеська	Херсонська	Район в цілому
1	Площа району	млн. га	24,5	33,3	28,4	86,2
2	Частка в площі України	%	4,1	5,5	4,7	14,3
3	Кількість населення	млн. ос.	1,1	2,3	1,1	4,5
4	Частка в населенні України	%	2,6	5,4	2,6	10,6
5	Міграційний приріст (скорочення)	тис. ос.	-1,9	4,7	-2,7	0,1
6	Рівень безробіття	%	10,3	7,3	11,1	9,5
7	Валовий регіональний продукт (ВРП)	млрд. грн.	57,8	119,8	38,7	216,3
8	ВРП району у розрахунку на одну особу	тис. грн.	52,5	52,1	35,2	46,6
9	Частка ВРП району у ВВП України	%	2,5	5,0	1,6	9,1
10	Обсяг експорту товарів із району	млн. дол.	2112,6	1668,4	269,9	4050,9
11	Частка експорту району в експорті України	%	4,5	3,5	0,6	8,6
12	Обсяг імпорту товарів із району	млн. дол.	739,7	1547,1	327,6	2614,4
13	Частка імпорту району в імпорті України	%	1,3	2,7	0,6	4,6

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

обсязі 131,7 млн т зайняли друге місце серед країн Чорноморсько-Азовського басейну. При цьому в рейтингу морських портів регіону морський порт Южний займає третє місце, а морські порти Одеса, Миколаїв та Чорноморськ – п'яте, шосте та восьме відповідно. Таким чином, найбільші морські порти України знаходяться в ТОП-10 морських портів Чорного та Азовського морів та зберігають такі позиції протягом тривалого періоду. Наявність глибоководних підходів до 21 м та глибин біля причалів 19 м у морському порту Южний забезпечує йому лідируючі позиції в рейтингу та можливість обслуговувати судна типу Capesize [8]. Україна відіграє важливу роль на світовому ринку продовольства та експорту низки продукції АПК. Нині країна посідає перше місце у світі з виробництва та експорту соняшникової олії, третє – за експортом ріпаку та меду, четверте – за експортом кукурудзи та ячменю. І експорт цих продуктів відбувається саме морським шляхом, використовуючи портово-промислові комплекси Причорноморського регіону.

Особливо доречним у виокремленні пріоритетів розвитку Причорноморського регіону є відновлення суднобудівного комплексу. Світова практика свідчить, що економічну міць країни визначає в тому числі потужність її суднобудування. Світовими лідерами даного комплексу є Китай (близько 36% світового виробництва суден), Японія (близько 21%), Південна Корея (близько 21%), ЄС (близько 15%), США.

Для визначення напрямів розвитку Причорноморського регіону (за винятком тимчасово окупованої АР Крим) проаналізуємо зовнішньоторговельний баланс цього регіону та країн світу за останні роки.

На основі показників Державної служби статистики України розраховано загальні показники зовнішньої торгівлі товарами Причорноморського регіону України і країн світу, які надано в табл. 2.

Дані табл. 2 вказують на те, що в період із 2014 по 2018 р. обсяги експорту товарів із Причорноморського регіону до країн світу залишалися приблизно на тому ж рівні: Миколаївська обл. – від 4,0% у 2014 р. до 4,8% у 2018 р. від загального обсягу, Одеська обл. – від 3,8% у 2014 р. до 4,6% у 2018 р., Херсонська обл. – від 0,6% у 2014 р. до 0,9% у 2018 р. від загального обсягу. Щодо імпорту товарів, то суттєві зміни відбулися щодо Одеської області, оскільки відбулося падіння з 4,6% у 2014 р. до 2,1% у 2015 р. Хоча далі спостерігається тенденція до відновлення обсягів імпорту з інших країн до Одеської області. Щодо інших областей Причорноморського регіону, то рівень імпорту майже не зазнав змін: Миколаївська обл. – від 1,4% у 2014 р. до 1,5% у 2018 р. від загального обсягу, Херсонська обл. – від 0,4% у 2014 р. до 0,7% у 2018 р. від загального обсягу.

Проаналізуємо структуру експорту та імпорту торгівлі послугами Причорноморського регіону України з країнами світу. Загальні показники зовнішньої торгівлі послугами надано в табл. 3.

Дані табл. 3 вказують на те, що питома вага експорту послуг лише Херсонської області майже не зазнала суттєвих змін, оскільки коливалася на рівні 0,2–0,4% протягом останніх п'яти років. Щодо інших областей Причорноморського регіону, то обсяги їх експорту послуг до інших країн світу значно скоротилися: Миколаївська обл. – від 4,9% у 2014 р. до 3,6% у 2018 р. від загального обсягу, Одеська обл. – від 10,6% у 2014 р. до 5,3% у 2018 р. від загального обсягу.

Таблиця 2

Узагальнені показники зовнішньої торгівлі товарами Причорноморського регіону з країнами світу, 2009–2018 рр.

Показники	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %
Питома вага експорту товарів з України до країн світу	53901,7	100,0	38127,1	100,0	36361,7	100,0	43264,7	100,0	43247,6	100,0
з них:										
Миколаївська обл.	1837,5	4,6	1603,1	4,0	1666,4	4,2	1900,6	4,8	1902,1	4,8
Одеська обл.	1780,1	4,5	1727,5	4,4	1520,5	3,8	1813,9	4,6	1601,3	4,0
Херсонська обл.	359,9	0,9	238,4	0,6	246,6	0,6	289,2	0,7	228,9	0,6
Питома вага імпорту товарів із країн світу в Україну	54428,7	100,0	37516,4	100,0	39249,8	100,0	49607,2	100,0	52113,3	100,0
з них:										
Миколаївська обл.	631,3	1,4	574,7	1,3	685,8	1,5	781,7	1,7	670,9	1,5
Одеська обл.	2078,6	4,6	967,3	2,1	1231,4	2,7	1427,9	3,1	1424,4	3,1
Херсонська обл.	186,3	0,4	140,9	0,3	166,3	0,4	201,4	0,4	301,4	0,7

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

Таблиця 3

**Узагальнені показники зовнішньої торгівлі послугами
Причорноморського регіону України та країн світу, 2009–2018 рр.**

Показники	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %
Питома вага експорту послуг з України країн світу	11520,9	100,0	9736,7	100,0	9631,4	100,0	10446,6	100,0	8769,3	100,0
з них до: Миколаївської обл.	471,0	4,9	445,6	4,6	421,4	4,4	456,2	4,8	344,7	3,6
Одеської обл.	1020,6	10,6	896,9	9,3	776,8	8,1	765,8	8,0	504,4	5,3
Херсонської обл.	37,2	0,4	26,3	0,3	31,2	0,3	31,0	0,3	18,9	0,2
Питома вага імпорту послуг із країн світу України	2785,7	100,0	2530,1	100,0	5304,7	100,0	5359,2	100,0	4137,2	100,0
з них до: Миколаївської обл.	108,3	2,1	105,2	2,0	57,7	1,1	33,8	0,7	17,8	0,3
Одеської обл.	252,1	4,9	224,0	4,3	133,2	2,6	183,4	3,5	137,5	2,7
Херсонської обл.	8,5	0,2	7,4	0,1	5,0	0,1	9,0	0,2	8,1	0,2

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

Щодо структури імпорту послуг з інших країн світу до Причорноморського регіону, то тут також лише в Херсонській області не відбулося змін, оскільки у період із 2014 по 2018 р. обсяг коливався на рівні 0,1–0,2% від загального обсягу. В інших областях також спостерігається значне падіння обсягів імпорту: Миколаївська обл. – від 2,1% у 2014 р. до 0,3% у 2018 р. від загального обсягу, Одеська обл. – від 4,9% у 2014 р. до 2,7% у 2018 р. від загального обсягу.

Також важливо проаналізувати кількість прямих інвестицій між Причорноморським регіоном та країнами світу (табл. 4).

Отже, кількість прямих інвестицій, що надходили з країн світу до Причорноморського регіону України протягом 2014–2018 рр., залишилася

майже не змінною: Миколаївська обл. – від 0,53% у 2014 р. до 0,39% у 2018 р. від загального обсягу, Одеська обл. – від 3,11% у 2014 р. до 2,54% у 2018 р., Херсонська обл. – від 0,51% у 2014 р. до 0,4% у 2018 р. від загального обсягу. Щодо обсягу прямих інвестицій із Причорноморського регіону України до країн світу, то їх рівень у Миколаївській та Херсонській областях досить низький (на рівні 0,1% від загального обсягу). Щодо цього показника в Одеській області, то він має тенденцію до зниження, адже становив у 2014 р. 0,56% від загального обсягу, а в 2018 р. лише 0,3% від загального обсягу.

З урахуванням вищевикладених положень сформовано комплекс рекомендацій щодо розвитку Причорноморського регіону з метою необхід-

Таблиця 4

Прямі інвестиції в економіку за 2010–2018 рр., млн. дол. США

Напрямки інвестицій	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %	млн дол. США	у %
Прямі інвестиції з країн світу в економіку України	53704,0	100,00	40725,4	100,00	36154,5	100,00	37513,6	100,00	39144,0	100,00
з них до: Миколаївської обл.	282,80	0,53	228,90	0,43	212,80	0,40	213,50	0,40	209,30	0,39
Одеської обл.	1671,70	3,11	1430,40	2,66	1330,10	2,48	1330,40	2,48	1363,20	2,54
Херсонської обл.	275,20	0,51	208,20	0,39	211,00	0,39	201,30	0,37	216,90	0,40
Прямі інвестиції з України в економіку країн світу	6702,90	100,00	6456,20	100,00	6315,20	100,00	6346,30	100,00	6339,80	100,00
з них до: Миколаївської обл.	0,80	0,01	0,80	0,01	0,80	0,01	0,80	0,01	0,80	0,01
Одеської обл.	37,40	0,56	29,50	0,44	18,70	0,28	19,00	0,28	20,10	0,30
Херсонської обл.	0,10	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

ності активізації його міжнародного співробітництва, які полягають у:

- підвищенні конкурентоспроможності регіону на основі поліпшення транспортної інфраструктури;
- підвищенні (відновлення) потенціалу суднобудування з урахуванням п'ятого та шостого технологічних укладів та виробничої кооперації з країнами – лідерами даної галузі;
- врахуванні процесів євроінтеграції та дотриманні підприємствами стандартів ЄС;
- розробленні інвестиційно привабливих стартап-проектів для залучення фінансових ресурсів, грантів міжнародних організацій чи зарубіжних приватних інвесторів;
- активізації міжнародної науково-технічної співпраці з провідними ТНК світу та розвинутими країнами на засадах партнерства, спільного підприємництва тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, проведений аналіз динаміки співробітництва Причорноморського регіону України та країн світу вказує на необхідність розроблення відповідних програм, що сприятимуть збільшенню обсягів експорту, імпорту та інвестицій. Причорноморський регіон як одна зі складових частин продуктивних сил економіки України характеризується певним дисбалансом економічного розвитку. Зокрема, на основі аналізу таких показників, як ВВП на душу населення, рівень безробіття, обсяг експорту та імпорту товарів та послуг, обсяг інвестицій тощо, можна зробити висновок про лідерські позиції Одеської області (наприклад, частка ВРП області у ВВП країни становить 5%) та дещо нижчий рівень розвитку Миколаївської (2,5%) та Херсонської (1,6%) областей. Результати аналізу інвестиційного співробітництва свідчать, що обсяг інвестицій знижується у зв'язку з кризовою ситуацією в країні у цілому, зокрема в Одеську область обсяг інвестицій знизився з 1,6 млрд. дол. у 2014 р. до 1,3 млрд дол., у Миколаївську – з 0,28 млрд дол. до 0,21 млрд дол. та в Херсонську – з 0,27 млрд дол. до 0,21 млрд дол. відпо-

відно за досліджуваний період. Тож розроблено комплекс рекомендацій для розвитку міжнародного співробітництва Причорноморського регіону для поліпшення його становища.

Подальшого наукового дослідження потребують питання щодо виокремлення стратегічно важливих аспектів розвитку Причорноморського регіону на засадах концепції сталого розвитку та з урахуванням євроінтеграційного вектору міжнародної діяльності України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зубков Р.С. Сучасний стан та особливості інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств Причорноморського регіону та України. Економіка та держава. 2016. № 12. С. 32–33.
2. Іртищева І.О., Криленко Д.В. Інституційні аспекти формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону. Економічний аналіз. 2018. № 1 (28). С. 62–70.
3. Каліновський Р.О. Першочергові пріоритети соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону та фінансові інструменти їх забезпечення. Причорноморські економічні студії. 2016. № 8. С. 10–13.
4. Осипов В.М., Єрмакова О.А. Пріоритети соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я в контексті новітньої регіональної політики. Прометей. 2014. № 2 (44). С. 76–82.
5. Сторожилова У.Л. Розвиток Причорноморського економічного регіону в контексті публічного управління та європейської інтеграції. Причорноморські економічні студії. 2017. № 21. С. 125–131.
6. Чирва О.Г. Аналітична оцінка конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 1. С. 253–260.
7. Державна служба статистики України. URL : <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.02.2019).
8. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року (проект). URL : <https://mtu.gov.ua/files/Стратегія%20розвитку%20морпортів%20до%202038.pdf> (дата звернення: 24.02.2019).

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ВАГОМОГО ФАКТОРА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ

THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS A HUGE FACTOR OF ECONOMIC STABILIZATION OF THE STATE

У статті систематизовано та узагальнено наукові підходи до визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність», яка наведена діяльністю, що націлена на забезпечення участі України у міжнародному поділі праці та інтеграції держави у міжнародне господарське середовище. З огляду на те, що саме міжнародне співробітництво виступає вагомим фактором впливу на рівень розвитку економіки України, під зовнішньоекономічною діяльністю пропонується розуміти діяльність, спрямовану на співробітництво суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних держав задля реалізації національних інтересів через взаємовигідне співробітництво з іншими країнами в умовах інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції. Узагальнено вітчизняний і закордонний досвід щодо системи методологічних принципів, які є базовими під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності й оцінки її ефективності, запропоновано принцип структуралістичності.

Ключові слова: Європейський Союз, суб'єкти, зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішньоекономічна діяльність, співробітництво, нормативно-правове регулювання, принципи.

В статье систематизированы и обобщены научные подходы к определению

сущности понятия «внешнеэкономическая деятельность», которая представлена деятельностью, нацеленной на обеспечение участия Украины в международном разделении труда и интеграции государства в международную хозяйственную среду. Учитывая то, что именно международное сотрудничество выступает весомым фактором влияния на уровень развития экономики Украины, под внешнеэкономической деятельностью предлагается понимать деятельность, которая направлена на сотрудничество субъектов внешнеэкономической деятельности различных государств, для реализации национальных интересов через взаимовыгодное сотрудничество с другими странами в условиях интернационализации, глобализации и интеграции. Обобщен отечественный и зарубежный опыт, касающийся системы методологических принципов, которые являются базовыми при осуществлении внешнеэкономической деятельности и оценки ее эффективности, предложен принцип структуралістичності.

Ключевые слова: Европейский Союз, субъекты, внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая деятельность, сотрудничество, нормативно-правовое регулирование, принципы.

УДК 339.9

Акименко О.Ю.

к.е.н., доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет

In the article was systematized and generalized the scientific approaches to the definition of the essence of the "foreign economic activity" concept which, as one of the aspects of foreign economic relations, is considered, on the one hand, as an opportunity to receive foreign exchange earnings from exports and to increase the technical level of production, and to produce competitive products; on the other hand, as a certain system of economic and production activities of the enterprise, which includes organizational, commercial and other types of tasks that precede the implementation of foreign economic operations. According to the fact that international cooperation is a significant factor in influencing the level of development of the Ukrainian economy, it was proposed to mean foreign economic activity as activities aimed at cooperation of subjects of foreign economic activity of different states in order to realize national interests through mutually beneficial cooperation with other countries in the conditions of internationalization, globalization and integration. Also was summarized the domestic and foreign experience in the system of methodological principles, which is the basic in the implementation of foreign economic activity and evaluation of its effectiveness. Among them was dedicated a group of principles of general economic and specific character. The principle of structuralism was proposed, which implies the principle that forms the multi levelness of the implementation and regulation of foreign economic activity and allows more stable knowledge of its essence to be distinguished by stable external economic relations between its constituent elements, which bind them to a whole at different levels (micro, meso-, macro-, meta-, and mega-levels). It was proved that in the modern conditions of the world economy development, in conditions of post industrialization, internationalization, globalization, integration, the importance of development of foreign economic activity is steadily increasing, and, directly, its regulation, which is carried out in order to ensure the balance of the economy and the balance of the domestic market, the creation of the most favorable conditions to bring the country's economy into the system of world division of labor.

Key words: European Union, subjects, foreign economic relations, foreign economic activity, cooperation, normative-legal regulation, principles.

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 років, яка зумовила кризу в зоні євро та боргову кризу у Греції, а згодом – поширилася на нові, неекономічні сфери, глибоко вразила абсолютну більшість країн і регіонів світу. Але в жодній частині світу вона не спричинила такої потужної та тривалої соціально-

економічної та політичної дестабілізації, як це сталося в Європейському Союзі.

Однак серйозні проблеми в розвитку Європейського Союзу, які означилися після глобальної кризи 2008–2009 років, активізували діяльність, спрямовану на аналіз ймовірних варіантів можливого розвитку Євросоюзу в більш довгостроковій

перспективі (на комунітарному рівні – рівні керівних органів Євросоюзу і насамперед ЄК; рівні держав-членів та їхніх двосторонніх і багатосторонніх контактів; рівні недержавних структур у їх різних форматах, включно з академічними колами) [1].

Процеси трансформації механізмів європейської інтеграції набули масштабного характеру та настільки істотно модифікували систему Європейського Союзу, що можна з упевненістю говорити про повноцінне переформатування європейської інтеграції. Вочевидь, цей процес суттєво впливатиме на майбутнє країн-членів, держав-партнерів Євросоюзу та країн, які вирішили пов'язати свою долю з інтеграцією до структур Євросоюзу. Для України, яка прагне стати повноправним членом світового співтовариства, ключовим політичним завданням у цьому контексті є оптимальне використання нових можливостей, знаходження адекватних відповідей на виклики та ризики, що виникають у тому числі під час визначення двовекторності зовнішньої політики, яка дасть змогу державі реалізувати національні інтереси через взаємовигідне співробітництво з іншими країнами.

Саме міжнародне співробітництво виступає вагомим фактором впливу на рівень розвитку економіки України, головним елементом якого є зовнішньоекономічна діяльність як співробітництво суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних держав.

Таким чином, будь-які питання щодо активізації процесів змін у напрямках зовнішньоекономічної діяльності, які постійно перебувають у полі зору науковців та практиків, у підсумку і визначають актуальність обраної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз наукових праць щодо поняття та сутності зовнішньоекономічної діяльності дав змогу сформулювати уявлення про останню як про явище і процес. Зовнішньоекономічна діяльність як явище – це система міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання країн світу внаслідок виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах необмеженості потреб та ресурсів і на основі міжнародного поділу праці внаслідок виходу за межі національних господарств і з метою максимізації прибутку [2].

Якщо звернутися до академічних підходів щодо визначення зовнішньоекономічної діяльності, то слід окремо зрозуміти зміст філософської категорії «діяльність» та категорії «зовнішньоекономічний». Так, «діяльність» – це активність людини щодо зміни буття. А «зовнішньоекономічний» – це такий, що виходить із внутрішнього середовища у зовнішнє й орієнтується на задоволення потреб іноземних споживачів національною продукцією та задоволення внутрішнього попиту іноземними товарами та послугами. Відповідно, зовнішньоекономічна діяльність як процес – це процес

трансформації внутрішньої діяльності підприємства у міжнародну, коли підприємство виходить на зовнішні ринки, використовуючи різні форми зв'язків і процесів [3].

Висвітлення теоретико-методологічної сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність» здійснювали вітчизняні науковці.

Так, Т.В. Шталь, В.О. Козуб, В.С. Артеменко, І.Г. Бубенець, С.В. Артеменко [2] розглянули систему міжнародних економічних відносин, що формується між національними економіками країн світу в умовах інтернаціоналізації та глобалізації, форми та напрями міжнародного економічного співробітництва, роль зовнішньоекономічної діяльності в цьому процесі.

В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, Г.С. Гуріна, О.В. Ільєнко [4] навели основні ознаки та принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, визначили сучасну митну політику України, особливості здійснення експортно-імпорتنих операцій, особливості організації діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на міжнародних товарних ринках, особливості страхування ризиків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Н.М. Тюріна [5] визначила сутність і види зовнішньоекономічної діяльності, оцінила сучасний етап зовнішньоекономічної діяльності в Україні й особливості регулювання зовнішньоекономічних операцій суб'єктів господарювання, виокремила основні риси організації та технології міжнародних перевезень і зазначила основні напрями проведення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

І.В. Багрова, Н.І. Рєдіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман [6] розглянули теоретичні, методологічні та практичні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності у світогосподарському співтоваристві; висвітлили форми зовнішньоекономічної діяльності, основні законодавчі акти щодо організації та регулювання зовнішньоекономічних відносин в Україні.

Ю.Г. Козак [7] розглянуті основні питання функціонування та розвитку сучасної системи зовнішньоекономічної діяльності; висвітлено місце та роль регіону в системі зовнішньоекономічної діяльності, економіко-правове та функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Колектив авторів під керівництвом В.М. Фомішиної [8] дослідив зовнішньоекономічні зв'язки країни у процесі включення її в світове господарство; проаналізували процеси інтеграції, транснаціоналізації, глобалізації і регіоналізації, еволюції основних форм міжнародних економічних відносин; актуальні проблеми поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків України.

Зовнішньоекономічна діяльність як один з аспектів зовнішньоекономічних зв'язків одними

розглядалась як можливість одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію; іншими – визначалась як певна система господарської та виробничої діяльності підприємства, що включає організаційні, комерційні та інші види завдань, які передують здійсненню зовнішньоекономічних операцій.

Постановка завдання. Віддаючи належне науковим напрацюванням з цієї проблематики, визначаємо розкриття сутності та змісту досліджуваного поняття, а саме «зовнішньоекономічної діяльності» як діяльності, націленої на забезпечення ефективної участі країни у міжнародному поділі праці, головною метою цієї роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним нормативно-правовим актом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність і сьогодні, є Закон України від 16 квітня 1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якому визначаються принципи зовнішньоекономічної діяльності, окреслюється коло її суб'єктів, визначаються види зовнішньоекономічної діяльності, закріплюються основи її регулювання, а також передбачається встановлення спеціальних правових режимів зовнішньоекономічної діяльності й містяться норми щодо відповідальності учасників зовніш-

ньоекономічної діяльності та захисту їхніх прав та інтересів [9] (див. рис. 1).

Однак вперше словосполучення «зовнішньоекономічна діяльність» було використано у Конституції СРСР 1977 року [10] без визначення та без наведення дефініції. Виникнення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» в економічному розумінні в Україні пов'язують із початком економічної реформи 1987 року, поступової відміни монополії держави на здійснення будь-яких економічних операцій, у тому числі й зовнішньоекономічних, надання підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішні ринки, а також стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання [11].

У науковій праці [12] було проаналізовано специфіку нормативно-правового регулювання ЗЕД, однак слід звернути увагу на той факт, що саме Законом України «Про економічну самостійність України» від 13 серпня 1990 року проголошено, що Україна самостійно здійснює керівництво зовнішньоекономічною діяльністю, бере безпосередню участь у міжнародному поділі праці та розвиває економічне співробітництво з іншими державами на основі принципів зацікавленості, рівноправності й взаємної вигоди [10].

У зовнішньоекономічній сфері сформовано два основних поняття: «зовнішньоекономічна діяль-

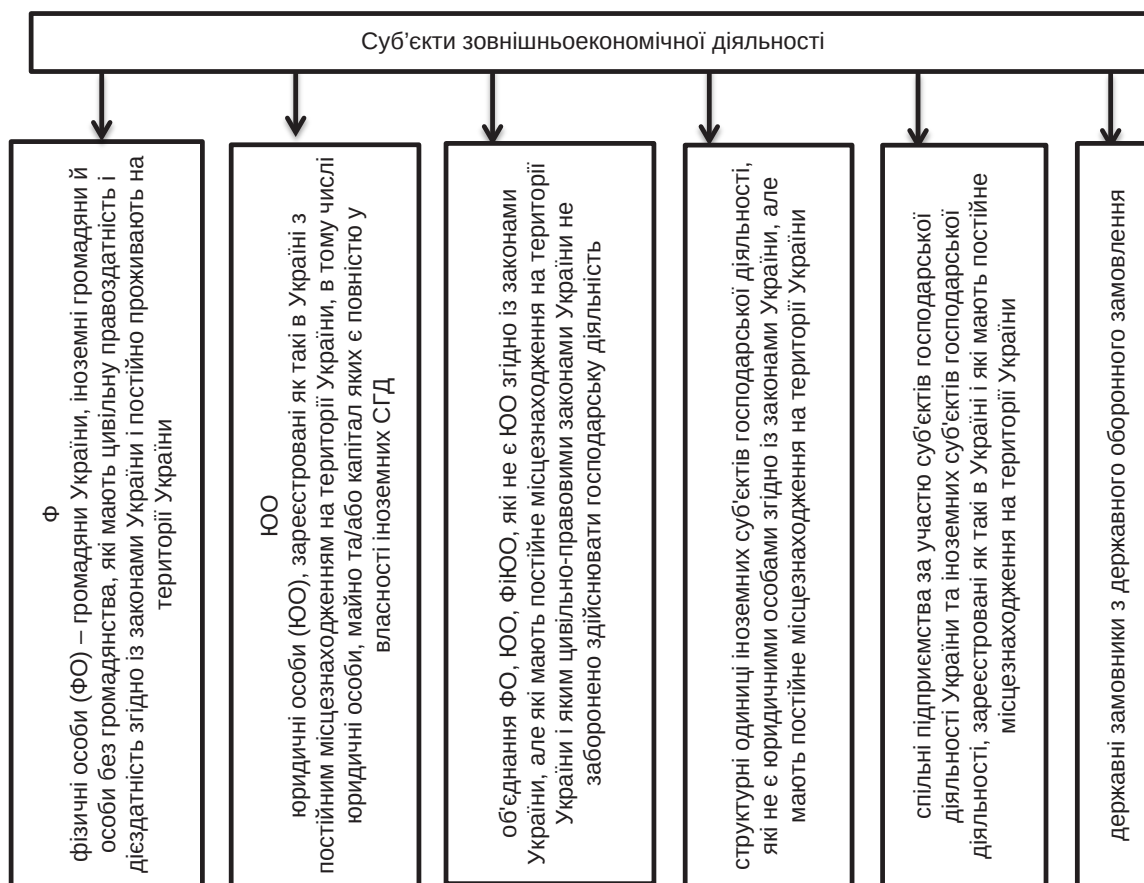


Рис. 1. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

ність» і «зовнішньоекономічні зв'язки». Вважаємо зовнішньоекономічну діяльність одним із аспектів зовнішньоекономічних зв'язків, під якими розуміємо процес налагодження економічних зв'язків між країнами. Інтерпретація економічного визначення поняття ЗЕД наведена в таблиці 1.

На основі аналізу поняття та сутності зовнішньоекономічної діяльності запропоновано власне визначення з огляду на те, що саме міжнародне співробітництво виступає вагомим фактором впливу на рівень розвитку економіки України.

Отже, під зовнішньоекономічною діяльністю пропонуємо розуміти діяльність, спрямовану на співробітництво суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних держав задля реалізації національних інтересів через взаємовигідне співробітництво з іншими країнами в умовах інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції.

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності керуються різними принципами, що систематизовані як національні, специфічні, загальні. На національному рівні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (рис. 2) [9].

Специфічні принципи закріплені в певних міжнародних правових актах. Так, у 1974 році ООН

було підписано Міжнародний документ «Хартія економічних прав та обов'язків держав», де, окрім іншого, були наведені принципи міжнародних економічних відносин, які діють зараз: мирного співіснування; суверенної рівності держав; співробітництва держав; невторчання; сумлінного виконання міжнародних зобов'язань; взаємної вигоди; принцип утримання у своїх міжнародних відносинах від погрози застосування сили або її застосування проти територіальної недоторканості і політичної незалежності будь-якої держави; принцип рівноправ'я та самовизначення народу; принцип розгляду міжнародних спорів мирними засобами; розвитку міжнародних економічних і науково-технічних відносин між державами; юридичної рівності і недопустимості економічної дискримінації держав; свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків; невід'ємного суверенітету держав над їхніми природними та іншими ресурсами, а також над їхньою економічною діяльністю; найбільшого сприяння; національного режиму [18].

Для України як країни, що прагне вступити в Євросоюз, заслуговують на увагу принципи зовнішньоекономічної діяльності у Євросоюзі, що містяться у Білій книзі (1985 р.), серед них:

– контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;

Таблиця 1

Сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності

№	Автор, джерело	Визначення
1	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.
2	Господарський кодекс України	Господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном, зазначеним у частині першій статті 139 цього Кодексу, та/або робочою силою.
3	Волкова І.	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на відносинах між ними, є сукупністю виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій, які забезпечують обмін продукцією в матеріально-речовій формі, та має місце як на території України, так і за її межами. Зовнішньоекономічна діяльність являє собою заходи та дії з реалізації зовнішньоекономічних зв'язків.
4	Шкурупій О.	Сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.
5	Козак Ю.	Система економічних відносин, які складаються в процесі обміну ресурсами всіх видів між державами та економічними суб'єктами.
6	Федорець Л.	Сукупність видів діяльності суб'єктів господарювання усіх форм власності, спрямованих на організацію взаємодії із зарубіжними партнерами та контрагентами з метою отримання прибутку.
7	Орловська Ю.	Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій, обов'язковими супутніми умовами якої є виконання певних операцій.
8	Енциклопедія	Форма торговельно-економічної міжнародної діяльності держави, організацій, установ усіх форм власності, пов'язана з експортом та імпортом товарів, послуг, реалізацією спільних проектів, утворенням спільних виробничих, торговельних, транспортних структур за участю міжнародного фінансового капіталу, кредитів, інвестицій. Цей механізм зовнішньоекономічних зв'язків передбачає відкритий характер економіки, інтеграцію її в міжнародні регіональні і торговельні ринки.

Джерело: систематизовано автором на основі [7; 9; 12–17]

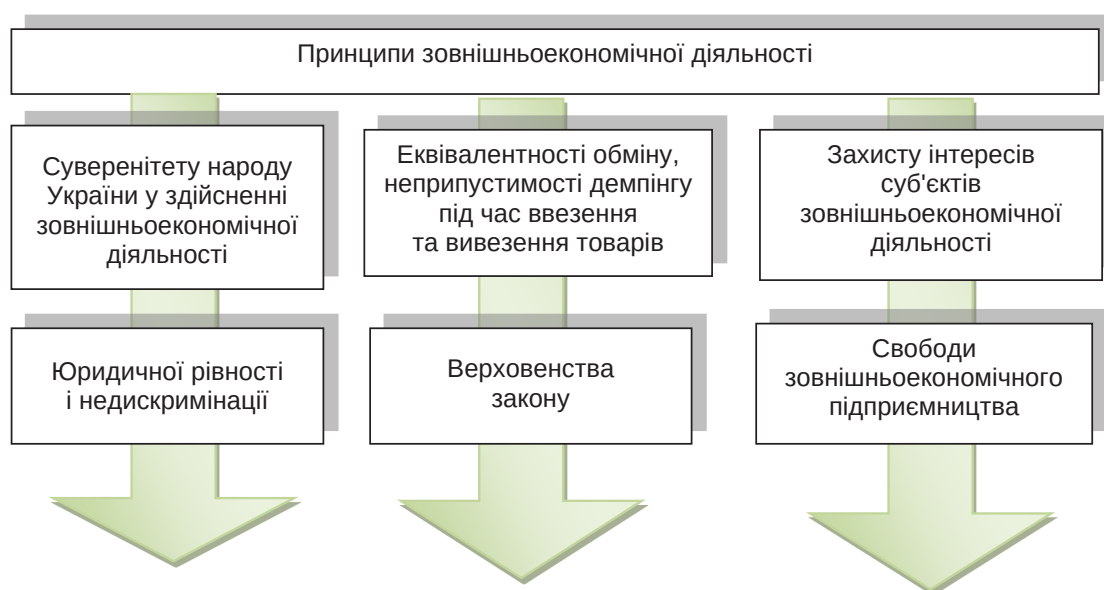


Рис. 2. Система принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності

– свобода пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні;

- уніфікація технічних норм і стандартів;
- відкриття споживчих ринків;
- лібералізація фінансових послуг;
- поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- лібералізація транспортних послуг;
- створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- усунення фіскальних бар'єрів [19].

Отже, узагальнення та систематизація вітчизняного і закордонного досвіду стосовно методологічних принципів, які є базовими під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та оцінки її ефективності, дає можливість виділити принципи загальноекономічного і специфічного характеру. До загальноекономічних варто віднести: науковість, системність, взаємовигідність, самоорганізацію, динамічність, принцип розвитку, історизм, відповідність, функціональність; до специфічних – емерджентність, ієрархічність, структурованість, невизначеність, взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, спадковість, принцип цілепокладання і цілераціональної дії, структуралістичності. Під структуралістичністю пропонуємо розуміти принцип, що формує багаторівневість здійснення та регулювання зовнішньоекономічної діяльності та дає змогу виокремити для більш глибокого пізнання його сутності стійкі зовнішньоекономічні зв'язки між її складовими елементами, що пов'язують їх у ціле на різних рівнях (мікро-, мезо-, макро-, мета-, мегарівні).

Слід враховувати той факт, що в умовах сучасних тенденцій розвитку світового господарства, зокрема постіндустріалізації, інтернаціоналізації, глобалізації, інтеграції, відбувається активне зростання обсягів міжнародної та світової торгівлі. У таких умовах зростає неухильно значущість розвитку зовнішньоекономічної діяльності для кожної країни та безпосередньо її регулювання, яке здійснюється з метою забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку, створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки країни в систему світового поділу праці, що і буде напрямом подальшого дослідження.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті систематизовано та узагальнено наукові підходи до визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність», яка наведена діяльністю, що націлена на забезпечення участі України у міжнародному поділі праці та інтеграції держави у міжнародне господарське середовище. Наведено авторське визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та запропоновано власний принцип зовнішньоекономічної діяльності – структуралістичність.

Як підсумок, проведене дослідження дає змогу визначити напрями подальших досліджень, зокрема здійснити структурізацію регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва відповідно до системного підходу

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна – ЄС / В. Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ: Заповіт, 2018. 214 с.

2. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : навч. посібник / Т.В. Шталь та ін. Харків: «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.

3. Остапенко Т.Г. Нанорівень розвитку менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Управління розвитком*. 2016. № 3 (185). С. 48–54.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / В.О. Новак та ін. Київ : Кондор, 2012. 552 с.

5. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.

6. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник. Київ : Центр навч. літератури, 2004. 580 с.

7. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : монографія / Ю.Г. Козак ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.

8. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин і зовнішньоекономічні зв'язки України: колективна монографія / В.М. Фомішина, А.В. Рибчук, В.В. Зінченко та ін. ; за ред. В.М. Фомішиної. Херсон : ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 340 с.

9. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 17.01.2019 р).

10. Верховна Рада України. Офіційний портал: URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua> (дата звернення 17.01.2019).

11. Самблук М.В., Ковтун Е.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Кримський економічний вісник*. 2013. № 2 (03). С. 140–142.

12. Акименко О.Ю. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції. *Детермінанти соціально-економічного розви-*

тку України в умовах трансформаційних зрушень : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 67–76 с.

13. Господарський Кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. №436-IV / Верховна Рада України URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 17.01.2019 р).

14. Волкова І.А., Реслер М.В., Калініна О.Ю. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 304 с.

15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін.; за ред. О.В. Шкурупій. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.

16. Федорець Л.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств на регіональному рівні (на прикладі Черкаської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільськогосподарства та АПК)»; Херсон, 2010. 22 с.

17. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / Орловська Ю.В., Дугінець Г.В. та ін.; за ред. Ю.В. Орловської. Дніпропетровськ : [АПТ-ПРЕС], 2010. 302 с.

18. Економічна енциклопедія. (Дата звернення: 17.01.2019 р.) URL: <http://slovopedia.org.ua>

19. Хартія економічних прав та обов'язків держав : прийнята і проголошена ООН від 12 грудня 1974 р. База даних «Законодавства України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/995_077 (дата звернення 17.01.2019).

20. Bly Robert W. The White Paper Marketing Handbook / Robert W. Bly. Florence, Kentucky: South-Western Educational Publishing, 2006. 256 p.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

THE SPECIFICS OF THE DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE UNDER THE IMPACT OF MODERN GLOBALIZATION PROCESSES

УДК 331.5.024.5

Бондаревська К.В.

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

У статті розглянуто сучасний стан ринку праці України, визначені проблемні питання його розвитку, розроблено методи та моделі вдосконалення його стану з урахуванням глобалізаційних процесів. Дослідження закономірностей становлення, розвитку і функціонування ринку праці, розроблення методів, спрямованих на вдосконалення системи його регулювання, є вкрай важливим і актуальним завданням сучасності. У результаті дослідження було встановлено основні тенденції в розвитку соціально-трудових відносин України та вплив глобалізаційних процесів на розвиток ринку праці. За останні роки відбулося зменшення рівня економічної активності та рівня зайнятості населення, підвищився рівень безробіття. Перспективами подальших досліджень у цього напрямі є визначення залежності ринку праці від сучасних глобалізаційних перетворень та аналіз особливостей впливу різноманітних факторів на його формування і функціонування.

Ключові слова: глобалізація, ринок праці, зайнятість, безробіття, оплата праці, міграція робочої сили, реформування.

В статье рассмотрено современное состояние рынка труда Украины, определены проблемные вопросы его развития, разработаны методы и модели совершенствования его состояния с учетом процессов глобализации. Исследование закономерностей становления, развития и функционирования рынка труда, разработка методов, направленных на совершенствование системы его регулирования, является крайне важной и актуальной задачей современности. В результате исследования установлены основные тенденции и влияние глобализационных процессов на развитие рынка труда. В последние годы произошло уменьшение уровня экономической активности и уровня занятости населения, повысился уровень безработицы. Перспективами дальнейших исследований является определение зависимости рынка труда от современных глобализационных преобразований и анализ особенностей влияния разнообразных факторов на его формирование и функционирование.

Ключевые слова: глобализация, рынок труда, занятость, безработица, оплата труда, миграция рабочей силы, реформирование.

The present state of the Ukrainian labor market is considered in the article, the problematic issues of its development is defined, the methods and the models as to improve of the state of the labor market taking into consideration of globalization processes is elaborated. The labor market is the most important and at the same time the most complex component of the market economy. It not only intersects the interests of the workers and the employers, but also reflects all the socio-economic, political, demographic and other processes that happen in society. That is why the study of the laws of formation, development and functioning of this institution, the development of methods aimed at improving the system of its regulation, is an extremely important and actual task of present time. The present situation on the labor market of Ukraine is a crisis and producing of the labor poverty, the decline in economic activity working population, stratification population by socially vulnerable groups, reducing motivation to productive activity. The subject of the study is a set of relationships that have developed in the process of forming the labor market at the present stage of economic development of Ukraine under the influence of European integration processes. The object of the research is the process of labor market regulation, its features of development in the conditions of modern market economy and integration processes. The study identified the main trends in the modern labor market of Ukraine, and the impact of globalization processes on its development. As a result of the study, it is proved that over the past ten years there has been a decrease in the level of economic activity and the level of employment, an increase in the unemployment rate, the presence of a disproportion between the demand for and supply of labor, a decrease in the load of registered unemployed people on one free job. Prospects for further research in this direction is to determine the dependence of the labor market on modern globalization, and, the analysis of the impact of economic and social factors on its formation and functioning.

Key words: globalization, labor market, employment, unemployment, wages, labor migration, reforms.

Постановка проблеми. Найвиразнішою ознакою сучасної епохи є швидке зростання світової глобалізації – складного, багатогранного, всесвітнього масштабного процесу становлення єдиного простору. Глобалізаційні процеси є чи не найбільш актуальною темою сьогодення, оскільки вони надають характеристику стану і розвитку економічної системи. В умовах щоденного наростання кризових явищ у суспільстві, які виникають внаслідок трансформації світової економіки під впливом глобалізації, відбуваються зміни в усіх сферах суспільного життя людей, у тому числі і у сфері соціально-трудових відносин, це можна пов'язати із залежністю національних економік від загальних світових тенденцій розвитку.

Ринок праці є найбільш складним елементом ринкової економіки, оскільки тут не лише пере-

плітаються інтереси працівників і роботодавців, а й віддзеркалюються всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси у суспільстві [11].

Сучасну ситуацію на ринку праці вчені та дослідники вважають кризовою і такою, що продукує трудову бідність, зниження економічної активності працездатного населення, розширення вимушеної праці, розшарування населення на соціально-вразливі групи, неузгодженість із ринком освітніх послуг і зниження якості трудового потенціалу та мотивації до продуктивної діяльності [12].

Саме тому проблеми ефективної зайнятості населення, створення сильного ринку робочої сили, запобігання масовому безробіттю та трудової міграції набувають особливої актуальності і потребують постійного ретельного аналізу та моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вплив глобалізаційних процесів на сучасний стан соціально-трудових відносин в Україні не може бути не поміченим. Дослідженням деяких питань із цієї проблеми займалася низка науковців: С. Бандура [4], О. Грішнова [5], А. Колот [6], О. Лисюк [7], Е. Лібанова [8], Л. Лісогор [9], Л. Федунчик [11], І. Юрчик [12] та ін.

Вплив глобалізаційних процесів на стан сфери зайнятості України потребує подальших, більш якісних досліджень, адже жодне з проблемних питань не є досконало вивченим. Необхідно розробити таку стратегію розвитку соціально-трудових відносин в країні, яка допоможе досягти позитивних змін у цій сфері.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні особливостей розвитку ринку праці України під впливом сучасних глобалізаційних процесів; аналізі загальної ситуації, що склалася у сфері соціально-трудових відносин за останні роки; дослідженні основних показників, характерних для ринку праці – зайнятості та безробіття; виявленні причин безробіття, трудової міграції та зменшення зайнятості населення і наданні рекомендацій щодо вдосконалення стану та реформування сфери зайнятості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація ринку праці являє собою формування єдиного механізму узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання і розвивається на фоні глобалізації економіки. Причинами цього процесу є формування системи міжнародного поділу праці, розвиток світової інфраструктури та світової валютної системи, міжнародна міграція населення, стрімке зростання світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, швидкі технологічні зміни [3].

Вплив процесу глобалізації на сучасний ринок праці головним чином має прояв у таких напрямках, як зміни у структурі зайнятості населення, поява дисбалансу між структурою робочої сили та робочими місцями, зміщення вітчизняних виробництв до країн із більш дешевою робочою силою, підвищення мобільності робочої сили, зміна в структурі попиту на робочу силу, стрімка міграція висококваліфікованих спеціалістів.

Насамперед ефект глобалізаційних перетворень дає серйозні зрушення в розвитку різних сфер суспільного життя. Відбуваються якісні зміни як у виробничому секторі економіки, так і в секторі послуг, у промисловому виробництві, галузевій структурі тощо. Ці зміни, звичайно, мають прямий вплив на стан ринку праці та сприяють новим тенденціям у розвитку соціально-трудових відносин. По-друге, сьогодні стрімко, як ніколи, розвивається невідновлюваність між структурою робочої сили та робочими місцями. Розповсюдженою стає ситуація, коли зменшується попит на мало-

досвідчену та некваліфіковану робочу силу. Відбувається неприйняття людського ресурсу, що не має достатньої кваліфікації і не хоче або не може перенавчитися на іншу сферу, яка має більшу актуальність у сучасному світі. Поняття «трудова міграція» з кожним днем набуває більш широкого вжитку. Від'їзд із країни висококваліфікованих спеціалістів стає все гострішою проблемою. Немало гарних спеціалістів мігрувало за кордон, де виявилися більш затребуваними, ніж на вітчизняному ринку. За втрати «мізків» держава несе чималі збитки і також відбувається зменшення подальших перспектив розвитку відносин на ринку праці.

Для того щоб зрозуміти, яким саме чином процес глобалізації впливає на ринок праці, необхідно проаналізувати основні категорії, що відображають ефективність функціонування ринку праці. До них відносять економічно активне населення; економічно неактивне населення; безробітних та зайнятих.

За даними дослідження вітчизняного ринку праці, які приводилися відповідно до методології, рекомендованої МОП, Державною службою статистики України, у 2017 році кількість економічно активного населення України у віці 15–70 років дорівнювала 17 854,4 тис. осіб (працездатного віку – 17 193,2 тис. осіб) (табл. 1).

Отже, аналізуючи дані табл. 1, слід відзначити, що динаміка економічно активного населення України у віці 15–70 років на протязі 8 років мала тенденцію до постійного зниження. Незначне збільшення економічно активного населення працездатного віку було зафіксоване впродовж 2010–2013 років, однак із 2014 року ця тенденція не зберігалася. Зокрема, у 2017 році проти 2010 року економічно активне населення у віці 15–70 років скоротилося на 1,6% (працездатного віку – на 0,4%).

Таке скорочення пов'язане із загальним зменшенням чисельності населення в країні, що викликано перевищенням показника смертності над показником народжуваності; загальним старінням нації; зовнішніми міграціями українців тощо.

Динамічне зниження рівня економічно активного населення відбувається паралельно зі збільшенням кількості економічно неактивного населення. До цієї економічної категорії належать незайняті особи працездатного віку, які зупинили активні пошуки будь-якої роботи, бо втратили надію її знайти, а також ті, хто не знав, де і як шукати місце роботи, або люди, які переконані у відсутності підходящої роботи для них на вітчизняному ринку.

У 2017 році кількість економічно неактивного населення віком 15–70 років сягала 10 945 тис. осіб, або 38% від загальної кількості активного населення. Цей показник збільшився проти попереднього періоду на 0,1% (табл. 2).

Таблиця 1

Показник економічної активності населення України за період з 2010 по 2017 роки*

Рік	Економічно активне населення			
	у віці 15–70 років		працездатного віку	
	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2010	20 894,1	63,6	19 164,0	71,9
2011	20 893,0	64,2	19 181,7	72,6
2012	20 851,2	64,5	19 317,8	72,9
2013	20 824,6	64,9	19 399,7	72,9
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4
2015	18 097,9	62,4	17 396,0	71,5
2016	17 955,1	62,2	17 303,6	71,1
2017	17 854,4	62,0	17 193,2	71,5

Джерело: складено автором за даними [1]

На сучасному етапі трансформації ринкової економіки проблема зайнятості населення в Україні є однією з найбільших соціально-економічних проблем серед трудових відносин, а явище безробіття стало досить звичним для країни.

За даними обстежень Державною службою статистики України сучасного ринку праці, у 2017 році кількість зайнятого населення в Україні у віці 15–70 років дорівнювала 16 156,4 тис. осіб (працездатного – 15 495,9 тис. осіб) (табл. 3).

Таким чином, зробивши аналіз даних табл. 3, слід відзначити, що динаміка зайнятого населення у віці 15–70 років впродовж 8 років мала тенденцію до поступового зниження. Незначне підвищення кількості зайнятого населення в країні було зафіксоване 2010–2013 рр., однак із 2014 року ця тенденція не зберігалася. Подібну ситуацію ми могли спостерігати і з динамікою економічно активного населення.

Під час аналізу такого явища, як безробіття населення, важливим є визначити його основні причини. Ми вважаємо, що головними причинами є: невисока заробітна плата, яку пропонують на ринку праці України; нестабільна політична та економічна ситуація в країні; відсталість системи підготовки фахівців від розвинутих країн; зна-

чне перевищення пропозиції робочої сили над попитом; конкретне незадоволення робітниками умовами праці; досить малі можливості щодо кар'єрного зростання, відсутність можливостей підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів.

Порівняно з попереднім роком рівень безробіття в Україні у 2017 р. підвищився на 0,2%. Зокрема, кількість зареєстрованих безробітних із 2010 року збільшилася на 1,1%. З таблиці 4 можна побачити, що зареєстрованих безробітних у 2017 році стало менше – 352,3 тис. осіб.

Однак позитивна тенденція рівня безробіття в Україні є дуже далекою від реальності, оскільки є багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дають змоги об'єктивно оцінювати реалії безробіття: статистика не враховує часткову зайнятість, неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» і не стоять на обліку в службі зайнятості; ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими; неправдива інформація з боку безробітних [13]. При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7 млн. наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включаються до складу безробітних ні 2 млн селян, які живуть лише із присадибного

Таблиця 2

Склад економічно неактивного населення у 2010–2016 рр.*

Рік	Економічно неактивне населення, всього, тис. осіб
2010	11 945,0
2011	11 657,4
2012	11 456,9
2013	11 270,1
2014	12 023,0
2015	10 925,5
2016	10 934,1
2017	10 945,0

Джерело: складено автором за даними [1]

Таблиця 3

Кількість зайнятого населення України у 2010–2017 рр.*

Рік	Кількість зайнятого населення України, тис. ос.
2010	20266,0
2011	20324,2
2012	20354,3
2013	19314,2
2014	18073,3
2015	16443,2
2016	16276,9
2017	16156,4

Джерело: складено автором за даними [1]

Рівень безробіття в Україні у 2010–2017 рр.

Рік	Всього населення, тис. ос.	Економічно активне населення, тис. ос.	Зайняте населення, тис. ос.	Безробітне населення, тис. ос.	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних, тис. ос.
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5%	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7%	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9%	352,5

Джерело: складено автором за даними [2]

господарства, ні ті, котрі працюють на «чверть ставки», ні ті, хто мають тимчасові підробітки [7].

Сьогодні просто катастрофічною проблемою, що виникла в процесі глобалізації на ринку праці України, є трудова міграція. За даними Державного комітету статистики, 71% трудових мігрантів називають причиною, з якої вони виїжджають на заробітки, низьку заробітну плату в Україні [1]. Однак не можна називати головною причиною міграції недостатній заробіток. Нині ринок праці зазнав серйозної трансформації, він уже не такий, як був 5–10–15 років тому. Для багатьох людей робота за кордоном – можливість самореалізуватися, досягти нових знань та висот, набути іншого соціального досвіду (табл. 5).

Отже, насамперед для зменшення кількості емігрантів потрібно запровадити системи заходів щодо стабілізації національної економіки України, вони мають передбачати: створення нових робочих місць, збільшення інвестування іноземного

капіталу. Необхідно створити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного беззастережного повернення назад в Україну, ввезення валюти, а також гарантії захисту українцям своїх прав в іншій країні.

Якщо українець має вибір працювати вдома або за кордоном і обирає останній варіант, то для того, щоб його утримати, необхідно підняти зарплату та переглянути податкову систему, розробити таку реформу, яка зможе позитивно вплинути на основну частину населення країни.

Під впливом процесів глобалізації трансформувались і правила гри на сучасному ринку праці. Відійшов той час, коли роботодавці були орієнтовані лише на робітника та підлаштовувалися під нього. Нині саме роботодавець диктує умови гри у сфері соціально-трудова відносин. Рівень кваліфікації працівника повинен відповідати вимогам, які висувають йому головні гравці на ринку праці, а не навпаки.

Таблиця 5

SWOT-аналіз впливу глобалізації на ринок праці України

Переваги:	Недоліки:
Інтеграція України до спільного міжнародного ринку праці	Втрата Україною кваліфікованої частини трудового потенціалу
Надходження в Україну додаткової іноземної валюти завдяки переказам трудових мігрантів	Зменшення темпів розвитку країни в усіх сферах та НТП у зв'язку з «відтоком мізків» до інших країн
Стимулювання до якіснішої роботи українських працівників завдяки створенню конкуренції з закордонними спеціалістами	Праця українців за кордоном на роботах, що не потребують високої кваліфікації
Можливості:	Загрози:
Підвищення кваліфікації населення через перейняття досвіду іноземних фахівців	Міграційний відтік призведе до зниження якості людського капіталу
Трансформація в більш відкриту економіку, яка веде до збільшення оплати праці	Чимало молоді від'їжджає з країни задля отримання більш якісної освіти
Розширення експортного потенціалу через відкритий доступ на світові ринки	Кількість вітчизняних ВНЗ може зазнати скорочення через тиск іноземних навчальних закладів
Залучення мігрантів в Україні до роботи, що не потребує високої кваліфікації та знань	Звуження спеціалізації вітчизняної економіки
	Збільшення кількості незайнятого та безробітного населення

Джерело: складено автором

Українські вчені визначають найважливішою проблемою ринку праці деформацію в галузевій структурі та професійно-кваліфікаційному складі. Причиною низького рівня кваліфікації можна назвати матеріальну мотивацію, обмежену можливість працевлаштування, відсутність гарантії стабільності виробничої діяльності за фахом, невідповідність структури професійної освіти перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійною структурою. Відповідно виникає кадровий дефіцит для тих виробництв, які дозволили собі застосування техніко-технологічних новацій [10].

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз особливостей функціонування ринку праці України в умовах глобалізаційних перетворень дає підстави визначити наявність низки проблемних аспектів. За останні вісім років відбулося стрімке зменшення рівня економічної активності та рівня зайнятості населення, збільшення рівня безробіття, з'явилася невідповідність між попитом на робочу силу та її пропозицією, зниження реальної заробітної плати. Ці проблеми вимагають нагального втручання та реформування сфери соціально-трудових відносин. Для розв'язання проблем на ринку праці можна застосувати такі методи, як удосконалення системи оплати праці; спрямування державної політики на підтримку розвитку малого та середнього бізнесу; створення в країні сприятливого клімату для інвестицій, що дасть можливість відкриття додаткових робочих місць в країні; трансформація механізму підтримки ринку праці за рахунок надання субсидій на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів; необхідно розробити активну державну політику, яка буде спрямована на залучення молодих людей та випускників вищих навчальних закладів до роботи; вдосконалення податкового законодавства у напрямі розвитку підприємництва. Запропонований нами перелік напрямів реформування ринку праці не є вичерпним, окреслює лише певну частину кри-

зових проблем та потребує подальшого опрацювання і дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний сайт статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12.12.2018).
2. Міністерство Фінансів України URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення 12.12.2018).
3. Навчальні матеріали онлайн URL: http://pidruchniki.com/14990528/ekonomika/vpliv_globalizatsiyi_rinok_pratsi_ukrayini (дата звернення 20.12.2018).
4. Бандур С.І. Розвиток соціально-трудових відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 1. С. 8–13.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. Київ. : Знання, 2011. 390 с.
6. Колот А.М. Трансформація інституту занятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері: феномен прекарізації. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 3. С. 10–13.
7. Лисук О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 4 (70). С. 48–53.
8. Лібанова Е.М. Ринок праці : навч. посіб. Київ. : Центр навч. л-ри, 2003. 224 с.
9. Лісогор Л.С. Прогнозування розвитку ринку праці в Україні: проблеми та перспективи. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2012. № 1. С. 54–56.
10. Ліфінцев Д.С. Корпоративна соціальна відповідальність як складова культури організації: економічне значення. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. С. 1–4.
11. Федунчик Л.Г. Реалії ринку праці України. *Організаційно-управлінські та психологічні аспекти сучасного ринку праці України : тези доповідей IV Всеукр. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів*, м. Київ, 2015. С. 126–128.
12. Юрчик І.Б. Взаємозв'язок ефективності ринку праці та його інституційного забезпечення. *Науковий Вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2016. № 17. Ч. 4. С. 109
13. Ярова Л.Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 752–755.

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ЖКГ

MANAGEMENT OF PROJECTS ON DEVELOPMENT OF ENERGY-SAVING TECHNOLOGIES ON THE BASIS OF THE CONCEPT OF MARKETING IN THE FIELD OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

У статті розкривається суть та зміст впливу розвитку енергозберігаючих технологій на збереження екологічних систем довкілля шляхом розроблення маркетингової стратегії, здатної згладжувати рівень попиту під час надання послуг, спрямованих на людину та на фізичні об'єкти, які задовольняють людські потреби. Світовий оборот фінансів у сфері послуг давно перевищив оборот фінансів у сферах видобутку корисних копалин, сільського господарства і виробництва разом узятих. Саме тому поєднання маркетингу з управління проектами буде давати великий економічний ефект, з огляду на те, що в цій сфері, крім працівників сфери послуг, задіяні банки, транспортні компанії, туристичний і готельний бізнес, а також працівники інших сфер економіки. У статті також детально розглянуто комунально-житловий комплекс. Це сервісне обслуговування комунікацій, водопроводів, складальників сміття. Регулярний ремонт і повна заміна систем. На територіальну структуру істотно впливає робота комплексу. Комплекс являє собою кілька підсекторів, які забезпечують експлуатацію будівель і споруд.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги, організація, енергоспоживання, фінансування енергозберігаючих технологій.

В статті розкривається суть і зміст впливу розвитку енергозберігаючих техно-

логій на сохранение экологических систем окружающей среды путем разработки маркетинговой стратегии, способной сглаживать уровень спроса при оказании услуг, направленных на человека и физические объекты, удовлетворяющие людские потребности. Мировой оборот финансов в сфере услуг давно превысил оборот финансов в сферах добычи полезных ископаемых, сельского хозяйства и производства вместе взятых. Поэтому именно здесь объединение маркетинга с управлением проектами будет давать большой экономический эффект, учитывая то, что в этой сфере помимо работников сферы услуг задействованы банки, транспортные компании, туристический и отельный бизнес, а также работники других сфер экономики. В статье также детально рассмотрен коммунально-жилищный комплекс. Это сервисное обслуживание коммуникаций, водопроводов, сборщиков мусора. Регулярный ремонт и полная замена систем. На территориальную структуру существенное влияние оказывает работа комплекса. Комплекс представляет собой несколько подсекторов, которые обеспечивают эксплуатацию зданий и сооружений.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, организация, энергопотребление, финансирование энергосберегающих технологий.

УДК 624.072.2:624.012

Гарас О.М.

к.е.н., доцент

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Гарас І.О.

магістр

Одеська державна академія будівництва та архітектури

The article reveals the essence and meaning of the impact of the development of energy-saving technologies on the preservation of ecological systems of the environment by developing a marketing strategy capable of smoothing the level of demand in the provision of services aimed at humans and physical objects that satisfy human needs. The global turnover of finance in the services sector has long exceeded the turnover of finance in the areas of mining, agriculture and manufacturing combined. Therefore, it is here that combining marketing with project management will give a great economic effect, given that in this area, in addition to service workers, banks, transport companies, tourist and hotel businesses, as well as workers from other sectors of the economy are involved. Communal housing complex is technically complex. It service communications, water supply lines, garbage collectors. Regular repairs and complete replacement of systems. The territorial structure is significantly influenced by the work of the complex. The complex represents several sub-sectors that provide the operation of buildings and structures. The complex usually gives low profit. Therefore, it is a bad investment for commercial enterprises. So development requires state subsidies. During the last time, since 1991, there have been many attempts to change something. Adapt the structure to market conditions. The big burden is the old ties with the Soviet Union. This makes it difficult to find money. New technologies are always difficult. There are several real reasons for this. Limitations on tariffs limit profits. That means there is nothing to invest. And the financial system makes it very costly to finance projects in debt. I have to say that the so-called open market is not open. So companies do not spend money on lowering tariffs. No new technical standards are being implemented or controlled by anyone. The state is trying to keep control of this system. And instead of standardizing and controlling the work of executives, it tries to control the entire industry. This approach causes an abnormal reporting complexity. The reverse reaction to change becomes problematic. The complication of accounting leads to an increase in employees. Therefore, automation of reporting processes is required.

Key words: housing and communal services, organization, energy consumption, financing, energy-saving technologies.

Постановка проблеми. Суть процесу полягає в тому, щоб запропонувати суспільству збалансований підхід до задоволення споживчих потреб із використанням найновітніших технологій, при цьому забезпечити повне збереження довкілля за мінімальних затрат на виробництво, з огляду на можливості, бажання і дії виробника, органічно поєднуючи їх із бажанням та потребами споживача і, безумовно, враховуючи можливості виробничого персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз та вивчення наукових публікацій і дослі-

джень дає підстави стверджувати, що проблеми у сфері ЖКГ з якістю та вартістю послуг є предметом вивчення таких фахівців, як Я.Є. Очкасов, С.Д. Бушуєв, В.М. Гойко, А.І. Меньялюк, М.П. Сохацький, В.Д. Чистов, В.Д. Шапіро та ін.

Постановка завдання. Розглянути ситуацію на ринку житлово-комунальних послуг, можливості маркетингових технологій та управління проектами в процесах планування реалізації послуг, ціноутворенні, а також розглянути поведінкові та мотиваційні фактори впливу на споживачів. Проаналізувати рівень оплати за ці послуги, можли-

вості компаній щодо надання цих послуг на ринку а також реальні можливості населення розраховуватися за спожиті послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вивчення ринку показує, що виробниками розроблена та запропонована величезна кількість технічних пристроїв щодо виробництва та економії всіх видів енергоносіїв, але вони поки що не систематизовані в єдину цілісну систему. На жаль, немає єдиної класифікації нових технологій як у сфері ЖКГ, так і в інших сферах надання послуг. Немає також конкретно вироблених підсумків в отриманні кінцевого результату на одиницю затрат. Технічні прилади, запропоновані виробниками, не систематизовані в єдину цілісну систему з прямими рекомендаціями щодо максимальної ефективності їх застосування. Незважаючи на технічний прогрес, вирішити проблему недостатніх потужностей під час надання послуг, спрямованих на людину і на фізичні об'єкти, без значного підвищення ціни на них, – завдання дуже складне. Тому керування попитом стає просто необхідною умовою для удосконалювання процесів надання послуг, результати яких мають відчутний характер. Виникає необхідність у розробленні маркетингової стратегії, здатної вгадувати, керувати і згладжувати рівень попиту для того, щоби приводити його у відповідність із пропозицією. Усунення невідповідності між попитом та пропозицією на послуги може бути досягнуте шляхом:

1. Регуляції попиту:

- надання послуг у пікові періоди за підвищеною ціною;
- розроблення програми залучення клієнтів у непопулярний час;
- організації системи попередніх замовлень на послуги.

2. Регуляції пропозиції:

- наймання співробітників на неповний робочий день;
- підвищення продуктивності в «години пік»;
- надання споживачам можливості часткового самообслуговування.

Житлово-комунальний комплекс являє собою технічно складне господарство, яке обслуговує житловий фонд, комунікації, водопроводи, забезпечує збір і вивезення сміття, поточний і капітальний ремонт комунікацій і систем. Сьогодні комплекс ЖКГ являє собою підгалузі, що кожна окремо забезпечують роботу будівель і споруд у різних населених пунктах і муніципалітетах. ЖКГ – здебільшого інвестиційно непривабливий для комерційних підприємств, складно функціонуючий комплекс, що розвивається шляхом державних дотацій. Чинна система управління в галузі склалася в результаті численних реформ, розпочатих ще в 1991 році, метою яких було створити структуру, пристосовану до ринкових відносин, але

багато інституційних зв'язків, що успадкувалися ще від Радянського Союзу, значно ускладнюють процес залучення інвестицій.

Упровадження нових технологій у сферу житлово-комунального господарства здійснювати дуже складно. Це зумовлено декількома причинами: сама система тарифоутворення не стимулює впровадження нових технологій і комплексів. Тарифи не дають змоги збільшувати витрати на капітальну модернізацію і повну заміну обладнання та апаратури на нові і технологічні. Остання обставина гальмується і старінням технічних стандартів. Управління таким складним комплексом вимагає ефективного і чіткого ведення документації в керуючих компаніях із залученням додаткових працівників. Крім того, процес удосконалення організаційно-економічних відносин у галузі неможливий без автоматизації та інформатизації ведення документації і забезпечення абсолютної прозорості тарифоутворення, а це тягне за собою збільшення кількості працівників у цій сфері [1].

Генеруючі компанії та постачальники на практиці частіше за все – одна організація. Взаємини між ними та споживачами зводяться до простого конфлікту інтересів. Платники зацікавлені в уникненні оплати будь-яких непродуктивних втрат. Постачальники закладають усі свої непродуктивні втрати в ціну. У теорії можна контролювати обсяги наданих послуг на боці споживачів. На практиці навіть за наявності методів та засобів контролю наданих товарів (води, газу, електрики, опалення) залишається проблема прозорого тарифу.

Нові технології в ЖКГ дають змогу створити позитивну обстановку побуту для людини в своєму будинку. Завдяки цьому якість послуг істотно підвищується, а рівень фінансових витрат платника комунальних послуг максимально знижується. Це важливо, оскільки вироблення та виконання житлово-комунальних послуг регламентуються стандартами, нормативами, нормами і правилами, які встановлюють комплекс якісних та кількісних показників і вимог з урахуванням соціальних, економічних, природно-кліматичних та інших умов регіонів та населених пунктів. Питання ціни таких послуг виявилось дуже складним і конфліктним. Заборгованість населення України з оплати житлово-комунальних послуг у вересні 2017 року знизилася на 0,8% від рівня серпня. Але все одно загальна сума цієї заборгованості становила 23,5 млрд грн. (без урахування електроенергії) [3].

За даними Держстату, загалом у вересні 2017 року українці сплатили за житлово-комунальні послуги 3,8 млрд. грн., що з урахуванням погашення боргів за попередні періоди становило 106,9% нарахованої за цей місяць суми. Найвищий рівень оплати житлово-комунальних послуг у вересні 2017 року зафіксовано в Харківській (159,8% з урахуванням погашення боргів попере-

дніх періодів), Запорізькій (126,5%) та Миколаївській (124,3%) областях, найнижчий – в Сумській (72,5%), Івано-Франківській (75,8%) та Тернопільській (78%) областях. Середні нарахування за житлово-комунальні послуги в країні на одного власника особового рахунку з урахуванням споживання електроенергії (з розрахунку 150 кВт-год) у вересні 2017 року зросли порівняно з серпнем на 9% – до 539,4 грн [4].

Згідно з даними Держстату, в січні-вересні 2017 року з населенням укладено 64,4 тис. договорів про погашення реструктуризованої заборгованості за житлово-комунальні послуги на загальну суму 295,2 млн грн. Але це не вирішує наявних проблем. Практика показує, що в зимовий період обсяг боргів зростає.

У світовому співтоваристві дефіцит енергоресурсів стимулює перехід до енергозберігаючих технологій, кардинальної модернізації старого енергоспоживаючого обладнання або заміни його новим. Так чи інакше, подібні заходи вимагають значних інвестицій і тривалого періоду часу на реалізацію.

Послуги житлово-комунальної сфери можна розглядати як товари повсякденного вжитку. Тому вони є однією з найбільш економічно привабливих галузей – особливо в період фінансової нестабільності, коли інші галузі мають підвищені ризики зниження попиту. При цьому за оцінками фахівців потенціал підвищення ефективності використання енергоносіїв сфери ЖКГ сягає 40%.

За даними облдержадміністрації, на реалізацію заходів регіональної програми енергоефективності в Одеській області на 2018 рік виділили 63,9 мільйонів гривень з обласного бюджету розвитку. Завдяки цим коштам у регіоні продовжаться роботи з модернізації котельного та теплотехнічного обладнання, термомодернізації та утеплення будівель. У програмі враховані всі райони Одеської області. За умови успішного її виконання з'явиться можливість додатково заощадити витрати на енергетичні ресурси (в середньому на 18%).

Кабінет міністрів України спрямував 400 мільйонів гривень на урядову програму з енергоефективності, яку називають «теплі кредити». Втричі порівняно з минулим роком збільшено фінансову підтримку для ОСББ/ЖБК. До виконання будуть залучені програми фінансування державними банківськими установами. Одеська область першою в країні розробила енергетичний план на 2018–2022 роки. Він являє собою покрокову стратегію з розвитку альтернативної енергетики, питання утилізації побутових відходів, а також підвищення енергоефективності в різних секторах господарювання. Очікується, що за впровадження цих заходів до 2022 року мешканці області зекономлять близько 2,6 мільярдів гривень під час оплати комунальних послуг.

Виходячи з цих передумов, можна розраховувати на підвищення відсотка виплат за комунальними платежами.

Маркетинг – це процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізації ідей, товарів і послуг за допомогою обміну, що задовольняє цілі окремих суб'єктів і організацій [2]. У цьому визначенні виділимо чотири компоненти:

1. Дія менеджменту (передбачення, визначення цілей і планування, задоволення попиту).

2. Сукупність керованих елементів маркетингової діяльності: продукт (задум), ціна, розподіл (реалізація) і просування.

3. Об'єкти, за допомогою яких задовольняється попит і досягаються цілі (товари, послуги, ідеї, організації, люди, території).

4. Метод задоволення попиту (обмін, тобто торгівля).

До нецінового належать поведінкові і мотиваційні фактори. Сьогодні вони впливають на комунальне господарство країни. Вплив цих факторів виявляється в тому, що, за даними Міністерства статистики, 36,5% населення проживає в будинках без центрального опалення; 23% – у будинках без холодної води; 58,5% – без гарячої; 30,5% – без каналізації, 26% – без централізованого газопостачання. Ці дані з великою часткою ймовірності дають змогу вважати, що приблизно 30% населення країни, що є потенційним споживачем, сьогодні не користується всім спектром комунальних послуг. Приблизно 70% потенційних споживачів становлять частину реального ринку комунальних послуг. Він характеризується і наведений тими споживачами, що користуються комунальними послугами в повному обсязі. Реальний ринок комунальних послуг теж зазнає на собі вплив низки соціально-економічних факторів (як цінових, так і нецінових) із таких причин:

1. Не всі комунальні послуги сьогодні є об'єктом купівлі-продажу: деякі споживачі за деяких умов можуть одержувати їх задарма. Значну питому вагу серед населення становить так званий «пільговий контингент», що користується, наприклад, безплатним проїздом у транспорті чи отримує пільги на оплату комунальних послуг.

2. Споживачі можуть оплачувати надані їм послуги частково, тобто мають право на різного роду пільги і субсидії під час оплати комунальних послуг. Це стосується як споживчих, так і виробничих послуг [5].

Сьогодні немає якоїсь єдиної класифікації нових технологій у ЖКГ, а також немає конкретно вироблених критеріїв віднесення кінцевого результату нововведень до того чи іншого типу. Класифікація ґрунтується на різних підходах і термінології. Різні економічні інститути і дослідники пропонують свої класифікації. Загалом для цих цілей параметри групують за сферами діяльності та типами

новизни, можливістю застосування, характером і джерелами виникнення.

У дослідженнях провідних учених нові технології поділяють на два типи: продуктові і процесні. Продуктові технології характеризують упровадження нових продуктів, матеріалів і конструкцій. До цієї групи належать екологічні та енергоефективні технології в комунальній сфері. До процесного типу відносять управлінські технології – нововведення в структурі управління та організації житлово-комунального комплексу, включаючи нормативні документи, модернізацію кодексів, удосконалення тарифного регулювання.

Під новою технологією розуміється нововведення, яке приносить дійсно відчутну користь і капіталізацію. Кінцева мета – це проведення нововведень, які отримали втілення у вигляді нового продукту або процесу, технологічного підходу. Від простого нововведення або нововведення в різних сферах нові технології відрізняє можливість застосувати у виробництві і використання новітніх науково-технічних досягнень у системі комерційного ринку.

Один із головних пріоритетів нині – економія тепла, плата за яке становить майже 50% від усіх споживаних послуг. Методики тут дуже складні, адже з теплом проблему не можна вирішити установкою приладів обліку. Окремо можна виділити централізоване опалення, яке має великі комунаційні втрати на теплоносієві. Проте є сенс підкреслити, що в більшості сучасних будівель використовується принцип власного котлового опалення. Відповідно, усі втрати відбуваються вже всередині споруди. І перше, що спадає на думку: якщо провести утеплення стін, даху, підвалу, заміну вікон та дверей, то цього вже досить для того, щоби знизити витрати тепла на обігрів будинку. Насправді проблема теплоізоляції посідає лише другу сходинку.

Для істотної економії головну роль відіграє можливість регулювати постачання та розподіл тепла всередині самої будівлі. Одне з найбільш ефективних сучасних рішень – використання у багатоквартирних житлових будинках автоматизованих вузлів управління [6]. Встановлення індивідуального теплового пункту дає змогу регулювати кількість теплової енергії та уникати перео-

палення. Є комплекс пристроїв, призначений для приєднання будинкових систем опалення, гарячого водопостачання (ГВП) та вентиляції до тепломережі. Головним складником цього комплексу є регулятор використання теплової потужності системи опалення згідно з погодними умовами, умовно його називають «погодним регулятором». Сам регулятор використання теплової енергії також є комплексом автоматичних пристроїв, «мозок» якого – електронний регулятор температури, до якого під'єднані система датчиків температури: датчик температури зовнішнього повітря, який розміщують на зовнішній стіні будівлі в найхолоднішій точці споруди, та датчик температури теплоносія, що поступає до системи опалення.

Автоматичний регулятор температури, аналізуючи інформацію від цих двох датчиків за допомогою регульовального механізму з електроприводом, коригує кількість теплоносія, який подається з тепломережі у будівлю, регулюючи його до необхідного рівня. Це дає змогу споживати тільки необхідну у конкретний момент часу кількість теплоносія і тим самим суттєво економити енергоресурс. Також ІТП містить контрольно-вимірювальні прилади, насоси, вузол обліку тощо. Вартість та комплектація кожного ІТП залежить від програм, які він буде виконувати.

Аналіз роботи в експлуатації індивідуальних теплових пунктів (ІТП) доводить, що у багатопверхових будинках, де регулювання було відсутнє, після встановлення ІТП загальне зниження споживання тепла за екстремальними значеннями становить від 15% до 73%. Усереднений рівень економії становить близько 30% теплоенергії, що дає змогу заощадити на обігріві будинку (відповідно зменшуються і суми в платіжках мешканців). Подекуди ІТП ставлять енергосервісні компанії, маючи на увазі, що через 3–4 роки нововведення окупиться і почне приносити прибуток.

Річні витрати енергії 80 кв. будинку: опалення – 490 Гкал (340 тис. грн, – 60%) – (265 кВт); Г.В. – 86 Гкал (4400 т води за рік, 12 т за добу – 180 тис. грн – 32%); 50 МВт год електричної енергії – 40 тис. грн– 8%. Усього – 560 тис. грн.

Відповідність величини питомих витрат теплоти на опалення можна перевірити, якщо зробити таку дію $E=106 \cdot Q_{\text{рік}}/860 \cdot F_{\text{оп}}$ кВт год за рік/м².

Таблиця 1

Усереднені величини питомого енергоспоживання у будинках (Україна)

Кліматична зона I	Енергоспоживання у кВт/год/м ²		
	Багатоквартирний будинок до 1980 р.б.	Багатоквартирний будинок після 1980 р.б.	Приватна будівля (дім / котедж)
Опалення	165,00	172,00	289,90
Гаряче водопостачання	22,00	22,00	14,00
Освітлення	10,00	10,00	10,00
Обладнання	12,60	12,60	12,60
Усього	209,60	216,60	326,50

$Q_{\text{рік}}$ – річні витрати теплоти на потреби опалення, Гкал;

$F_{\text{оп.}}$ – загальна опалювальна площа будинку, м^2 . Добре утеплений будинок повинен мати показник близько 45–55 кВт год за $\text{рік}/\text{м}^2$ (5...9 пов.) – 0,047 Гкал/ м^2 . Нормований показник витрат теплоти для будинків забудови до 2006 р. – 0,33 ккал/ м^3 град.

Один з основних шляхів підвищення якості надання послуг з одночасним зниженням вартості таких послуг – застосування нових наукомістких технологій. Нові технології можуть поліпшити якість надаваних комунальних послуг через застосування:

1) новітніх наукоємних діагностичних систем і технологій, що дають змогу вчасно попередити або уникнути аварії, проаналізувати склад ресурсів, що подаються, знизити перепади в мережах і непродуктивні втрати ресурсів; скоротити час ремонту і модернізації трубопроводів, збільшити період служби мереж;

2) спеціалізованих систем та інформаційних технологій для збору, перетворення і зберігання отриманих даних. Надання рекомендацій щодо прийняття обґрунтованих оперативних управлінських рішень. Впровадження таких розробок одночасно знижують вартість надання житлово-комунальних послуг.

На наш погляд, основне завдання реформи системи ЖКГ полягає у виділенні першочергових завдань, вирішення яких дасть суттєву економію ресурсів. Пріоритет належить найбільш витратоємним електро-, водо- і теплопостачанню. Проте порівняння первинних даних показує, що питоме водоспоживання в житловому фонді значно перевищує технічно обґрунтоване і загалом у 2–2,5 разу більше середньоєвропейського. Справа не тільки у споживачах, але і в розрахунках. За відсутності лічильників води нарахування за водопостачання встановлюються виходячи зі встановлених нормативів, що дає змогу покривати невиробничі втрати в мережах, в т. ч. наднормативні, за рахунок споживачів – без лічильників і бюджету. Причому втрати в міжбудинкових мережах становлять щорічно значний відсоток від усього обсягу поданої води (близько 20%).

На думку фахівців, резерви економії за рахунок зберігаючих проектів тепло-, водо- та енергопостачання можуть досягати 50%.

За останні 13 років рахунки за комунальні послуги в нашій країні зросли в понад 26 разів. 2018-й не стане винятком, тарифи на житлово-комунальні послуги зростуть в Україні і цього року. Цей факт сам по собі, напевно, не мав би такого негативного ефекту за умови відповідного зростання доходів. Та якщо в 2004 році витрати українців на ЖКГ були найнижчі в Європі і становили всього 3–4% від рівня доходів, то тепер українці змушені платити більше, ніж в інших країнах, викладаючи за комуналку від третини до половини своїх доходів. І судячи з того, як розвивається ситуація, далі буде лише гіршою, тарифи будуть зростати, розкручуючи маховик інфляційних процесів.

Висновки з проведеного дослідження. З метою покращення системи надання послуг та їх збалансованості з можливостями виробників потрібне розроблення нових маркетингових стратегій, здатних регулювати, керувати і підтримувати рівень попиту для того, щоб утримувати його на рівні з пропозиціями з широким застосуванням системи управління проектами, що дасть можливість проводити попередні розрахунки затрат та економічний ефект від упровадження нових технологій. На основі аналізу впровадження систем управління проектами можна обирати найоптимальніші варіанти комплексної модернізації системи ЖКГ залежно від кліматичних умов регіону, наявності інфраструктури та виробничого місцевого потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Писаренко В.В. Організаційно-економічні аспекти маркетингової діяльності, Суми : Унів. кн., 2002. 71 с.
2. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник / за ред. Л.В. Балабанової. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2004. 354 с.
3. Маркетинг соціальних послуг: навчальний посібник / В.Г. Воронкова ; та ін. ; за ред.: В.Г. Воронкова. Київ : Професіонал, 2008. 575 с.
4. Разновидности PEST-анализа. Википедия: свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/PEST-анализ> (дата звернення 24.01.2019).
5. М. Люзьяк. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку на регіональному рівні. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 1. С. 78.
6. Лавлок Кристофер. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. / 4-е изд. : Пер. с англ. Москва. : Изд. дом «Вильямс», 2001. С. 63.

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

EVALUATION OF RESULTITABILITY OF PREFERENTIAL TAXATION OF INNOVATIVE ACTIVITY

У статті досліджується результативність пільгового оподаткування інноваційної діяльності як складник регулятивного потенціалу податкових пільг. Визначено результативність як можливість досягнення за допомогою податкових пільг передбачуваних цільових результатів. Обґрунтовано критерії визначення цілей пільгового оподаткування інноваційної діяльності: спрямованість стимулюючої дії, напрям стимулюючої дії, способи стимулювання залежно від етапу життєвого циклу інновацій та за суб'єктами інноваційної діяльності. Обґрунтовано доцільність надання податкових пільг для стимулювання діяльності інноваційних підприємств на етапі споживання інновацій. Розраховано результативність пільгового оподаткування найбільш інноваційно активних видів економічної діяльності на макро- і мікрорівні, виражену у вигляді коефіцієнтів ефективності оподаткування, ефективності використання податкових пільг підприємствами та коефіцієнта пільгового оподаткування.

Ключові слова: потенціал, податкові пільги, інноваційна діяльність, регулювання, стимулювання, результативність.

В статье исследуется результативность льготного налогообложения инноваци-

онной деятельности как составляющая регулятивного потенциала налоговых льгот. Определена результативность как возможность достижения с помощью налоговых льгот предполагаемых целевых результатов. Обоснованы критерии определения целей льготного налогообложения инновационной деятельности: направленность стимулирующего действия, направление стимулирующего действия, способы стимулирования в зависимости от этапа жизненного цикла инноваций и по субъектам инновационной деятельности. Обоснована целесообразность предоставления налоговых льгот для стимулирования деятельности инновационных предприятий на этапе потребления инноваций. Рассчитана результативность льготного налогообложения наиболее инновационно активных видов экономической деятельности на макро- и микроуровне, выраженная в виде коэффициентов эффективности налогообложения, эффективности использования налоговых льгот предприятиями и коэффициента льготного налогообложения.

Ключевые слова: потенциал, налоговые льготы, инновационная деятельность, регулирование, стимулирование, результативность.

УДК 336.225.66

Гомон М.В.

аспірант

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

The article has shown that the effectiveness of tax breaks is an integral part of the regulatory taxation of innovation activity, which regulates and stimulates the impact on innovation activities in order to achieve the objectives of innovation development. Such a definition is effective as a constituent element of the regulatory potential of preferential taxation, which is expressed in how and to what extent the tax benefits act as an instrument for the implementation of the regulatory function of taxes. The regulatory potential of preferential taxation is the possibility of regulation and a measure of regulatory influence on a particular economic process. The criteria for determining the objectives of preferential taxation of innovation activity are grounded: the direction of stimulating action, the direction of stimulating action, the methods of stimulation depending on the stage of the innovation life cycle and on the subjects of innovation activity. The expediency of granting tax privileges for stimulating the activity of innovative enterprises at the stage of consumption of innovations is substantiated. It is determined that the assessment of the effectiveness of preferential taxation can be carried out, similarly to the regulatory potential – divided by the indicators of evaluation for the external (macro level) and internal (micro level) performance. The effectiveness of preferential taxation of the most innovative types of economic activity at the macro and micro levels, the expressions in the form of coefficients of tax efficiency, the effectiveness of the use of tax privileges by enterprises and the coefficient of preferential taxation are calculated. The generalized analysis of the state of preferential taxation of innovation activity has shown a low level of tax privileges due to deficiencies in the mechanism of preferential taxation and incompleteness of research. The prospect is considered to be the continuation of research into the regulatory potential of preferential taxation of the enterprise's innovation activity in substantiating the feasibility of implementation and in-depth assessment of the effectiveness of tax privileges.

Key words: potential, tax incentives, innovation activity, regulation, stimulation, resultatives.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність є запорукою розвитку країни, складником її конкурентоспроможності. Саме тому країни зацікавлені в підтримці науки та інновацій, стимулюванні їхнього розвитку. Крім прямих методів державної підтримки інновацій, все більшу значущість мають непрямі методи, зокрема податкові пільги, застосування яких має переваги, головна з яких – те, що надання пільг потребує значно менше державних коштів, ніж прямі субсидії. Водночас пільги потребують стабільного податкового законодавства, адміністративних витрат на їх запровадження, моніторингу надання та використання. З огляду на всі «за» і «проти» пільгового оподаткування інноваційної діяльності, постає сумнів у здатності

податкових пільг досягати свого призначення – стимулювання інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням податкових пільг як інструмента стимулювання інноваційної діяльності присвячена значна кількість праць учених, серед яких – такі науковці, як І.В. Алексєєв, З.С. Варналій, Ю.Б. Іванов, Т.В. Калінеску, Л.В. Касьянова, М.О. Кизим, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул. Попри всю цінність попередніх наукових здобутків, питання результативності пільгового оподаткування в інноваційній діяльності як складника його регулятивного потенціалу є не досить розкритим, а результати досліджень – фрагментарними та неупорядкованими.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності шляхом обґрунтування результативності податкових пільг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «результативність» фігурує у дослідженнях багатьох учених-економістів. К. Бондар [1] виділяє результативність державного регулювання, під якою розуміє ступінь досягнення за допомогою інструментів цього регулювання його цілей. С. Барулін [2] у дослідженні оцінки ефективності податкових пільг говорить про результативність податкової пільги, яка означає досягнення передбачуваних цілей, виражених у цільових результатах, для забезпечення яких ця пільга була встановлена.

На думку автора, результативність пільгового оподаткування інноваційної діяльності – ступінь впливу податкових пільг як інструменту податкового регулювання на результати діяльності підприємства, в цьому разі – підвищення його інноваційної активності.

Таке визначення виражає результативність як складовий елемент регулятивного потенціалу пільгового оподаткування, який виражається у тому, яким чином і якою мірою податкові пільги виступають у ролі інструменту реалізації регулятивної функції податків. Регулятивний потенціал податкових пільг становить сукупність усіх наявних (передбачених чинним законодавством) засобів та можливостей свідомої реалізації призначення податкових пільг як інструмента податкового регулювання [3].

Аналізуючи визначення результативності та регулятивного потенціалу, спостерігаємо схожі аспекти, такі як «досягнення цілей» або «досягнення певного запланованого результату». Тому виникає завдання правильного кількісного вираження і вимірювання результатів, які характеризують цілі введення пільг, а також достатності чи недостатності досягнутих результатів. Таким чином, оцінка результативності податкових пільг повинна дати відповідь на питання, чи досягнуто мету їх введення [3].

З огляду на те, що інноваційна діяльність – процес створення, освоєння та комерціалізації інновацій, її результатом можна назвати інноваційну продукцію або ж обсяг її реалізації, що є, по суті, прибутком підприємства [4].

Цілі пільгового оподаткування інноваційної діяльності визначаються в межах критеріїв оцінки його результативності, такі критерії було виділено на основі теоретичних підходів до класифікації податкових пільг як інструменту податкового регулювання [5]:

1) спрямованість стимулюючої дії [6]:

- зниження податкового складника в ціні наукового й інноваційного продукту;
- створення стимул-реакцій для розширення попиту на наукові дослідження;

– створення стимул-реакцій для інвестування в науку і інноваційну сферу;

– стимулювання малих інноваційних підприємств.

2) напрям стимулюючої дії [4]:

– спрямовані на створення економічних стимулів для розширення попиту на наукові дослідження й інноваційну продукцію;

– створення стимулів для інвестування в науку й інноваційну сферу;

– стимулювання громадян до участі в інноваційній діяльності;

– спрямовані на зниження витрат під час здійснення наукової й інноваційної діяльності.

3) способи стимулювання залежно від етапу життєвого циклу інновацій та за суб'єктами інноваційної діяльності [5]:

– полегшення тягаря інноваційних витрат на окремих етапах інноваційного циклу.

З огляду на такі цілі, об'єктом пільгового регулювання є інноваційний процес, а головна ціль у межах цих критеріїв – зниження вартості інноваційних витрат. Однак для якомога повнішої оцінки результативності пільгового оподаткування варто обрати за об'єкт стимулювання не інноваційний процес, а інноваційну діяльність підприємства. Результатом діяльності є збільшення прибутку та розвиток підприємства, тому, зважаючи на такий об'єкт та результат, пропонується обрати ціллю застосування податкових пільг із метою стимулювання збільшення обсягу інноваційних витрат підприємством, мотиваційним складником якої є зменшення податкового тягаря на суму наданих податкових пільг.

Досліджуючи інноваційну діяльність, доцільно розглянути окремі етапи її життєвого циклу, оскільки підприємства не беруть участі в інноваційному процесі протягом усього циклу [5].

Приватний сектор підключається до реалізації інноваційного процесу на 3 етапі (стадії дослідно-конструкторських робіт), початковому етапі для переважної кількості підприємств. Варто зазначити, що на цьому етапі підприємство несе тільки витрати, отримуючи доходи тільки з настанням комерційної реалізації інноваційного проекту, однак загалом проект все ще є збитковим до моменту повернення здійснених раніше інвестицій (реінвестиції прибутку в інноваційний процес). Цей інтервал часу – від дослідно-конструкторських робіт до моменту повернення інвестицій – становить так званий інноваційний лаг [5]. Думки науковців розділяються щодо доцільності пільгової підтримки інновацій саме на цьому етапі. Одні [6] вважають, що саме в цей період держава повинна виявити найбільшу активність щодо стимулювання підприємницького сектора і його залучення до інноваційної діяльності, інші [5] наголошують, що надання податкової підтримки на цьому етапі буде мати «анти-стимулюючий» ефект для спонукання суб'єктів до розроблення та впровадження нових інноваційних

проектів. На думку автора статті, повне припинення застосування податкових пільг може спричинити припинення важливих інноваційних проектів, тому доцільним буде надавати пільги з умовою попереднього моніторингу використання податкових пільг, а також із формулюванням критеріїв результатів діяльності підприємства та цільових обмежень щодо використання пільг.

На етапах зростання та уповільнення підприємство задіяне повністю, отримуючи прибуток від реалізації інноваційної продукції, тому на цьому етапі важливе пільгове стимулювання накопичень та реінвестицій прибутку в інноваційний процес. Результативність пільгового оподаткування на цьому етапі виражена у здатності податкових пільг до стимулювання підприємства до вкладення вивільнених коштів у подальший інноваційний та виробничий процес, зокрема – до збільшення обсягів інноваційних витрат.

Реалізація регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності здійснюється на макро- та мікрорівнях. Доцільно розподілити ці рівні реалізації за ознаками суб'єкта регулюючого впливу та цілі регулювання. Так, суб'єктами регулюючого впливу на макрорівні виступають технопарки, технополіси, ТНК, науково-технічні комплекси, інноваційні фонди.

На мікрорівні суб'єктами виступають інноваційні підприємства, підприємства реального сектору, що впроваджують інновації, науково-дослідні організації, венчурні фірми, університети.

Що стосується напрямів реалізації цілей регулювання, то на макрорівні це – стимулювання і підтримка пріоритетних видів діяльності, зокрема інноваційної. Цілями регулювання, які потрібно досягнути засобами податкового стимулювання, є покращення фінансово-економічних результатів діяльності інноваційних підприємств та підвищення економічної зацікавленості суб'єктів господарювання в інноваційному розвитку.

Таким чином, результативність пільгового оподаткування поділяється за показниками оцінки на зовнішню (макрорівень) та внутрішню (мікрорівень) результативність.

Вибір показників оцінки результативності пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства було здійснено на основі дослідження [7, 8] з урахуванням цілей, суб'єктів та напрямів реалізації податкового регулювання. Оскільки сутність податкових пільг полягає у зменшенні розміру податкового зобов'язання або повному звільненні від сплати податку, показники пільгового оподаткування мають тісний зв'язок із показниками оподаткування та податкового навантаження.

Зовнішня результативність (макрорівень) може бути оціненою за допомогою відношення рівня податкових надходжень до бюджету до обсягів наданих податкових пільг або ж втрат доходів бюджету внаслідок надання податкових пільг. Результатив-

ність пільгового оподаткування, з огляду на інтереси та потреби держави, виражається в оптимальному співвідношенні надходжень та витрат.

Внутрішня результативність (мікрорівень) визначається шляхом аналізу впливу інструментів податкового стимулювання на результати діяльності суб'єктів інноваційної діяльності, зокрема на впровадження інновацій, обсяги реалізованої інноваційної продукції, динаміку прибутку, оновлення основних виробничих фондів, нарощування капіталу тощо [7]. Оцінювання результативності проводять на основі статистичних даних, даних податкової звітності інноваційних підприємств, звітності про інноваційну діяльність промислових підприємств, звітності про суму задекларованих податкових пільг тощо. Оцінка проводиться шляхом аналізу таких показників:

1) Коефіцієнт ефективності оподаткування Відображає відношення чистого прибутку підприємства до загального розміру всіх сплачених податків (1):

$$K_{\text{еф}} = \frac{\text{ЧП}}{\sum \Pi_i} \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства;

$\sum \Pi_i$ – загальний розмір всіх сплачених податків.

2) Коефіцієнт ефективності використання податкових пільг. Визначається відношенням використаних податкових пільг до виручки (чистого прибутку, валового доходу) (2):

$$K_{\text{нз}} = \frac{\sum \Pi \Pi}{Q(\text{ЧП,ВД})} \quad (2)$$

де $\sum \Pi \Pi$ – сума використаних податкових пільг;

$Q(\text{ЧП,ВД})_i$ – розмір виручки (чистого прибутку, валового доходу).

3) Коефіцієнт пільгового оподаткування. Визначає ефективність використання підприємством передбачених законодавством податкових пільг. Розраховується відношенням загального розміру податкових пільг до суми податкових пільг та планових податкових платежів (3):

$$K_{\text{м}} = \frac{\sum \Pi \Pi}{\sum \Pi \Pi + \Pi_3} \quad (3)$$

де $\sum \Pi \Pi$ – сума використаних податкових пільг;

Π_3 – планові податкові платежі.

Аналіз вказаних показників дає можливість оцінити вплив пільгового оподаткування на результати діяльності інноваційного підприємства. Для поточної оцінки стану пільгового оподаткування інноваційної діяльності в Україні доцільно виконати оцінку результативності на мікрорівні. Через складнощі доступу до звітності окремих підприємств, що займаються інноваційною діяльністю було використано дані за видами діяльності.

З огляду на дослідження впливу податкових пільг на стимулювання інновацій, було обрано види економічної діяльності за характеристикою інноваційності. За міжнародною методикою

Розрахунок показників результативності пільгового оподаткування інноваційної діяльності

Вид економічної діяльності	Обсяг податкових надходжень, тис. грн.	Чистий прибуток, тис. грн.	Обсяг наданих податкових пільг, тис. грн.	$K_{\text{еф}}$	$K_{\text{пп}}$	$K_{\text{пз}}$
Інформація та телекомунікації	16027432,25	19564300	422423,166	1,220676	0,025679	0,021592
Переробна промисловість	45577685,07	92626100	4661042,975	2,032269	0,092778	0,050321
Фінансова та страхова діяльність	14375727,46	25361500	913954,57	1,764189	0,059776	0,036037
Постачання електроенергії, пару та кондиційованого повітря	26513691,06	13387800	89866,405	0,504939	0,003378	0,006713

обстеження інноваційної діяльності [9] визначено, що протягом 2014–2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%) і фінансової та страхової діяльності (21,7%). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6%) та з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6%); з нетехнологічними інноваціями – серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0%) й інформації та телекомунікації (17,3%). Дані розрахунку показників результативності за обраними видами діяльності наведено у табл. 1.

Розраховані показники свідчать про низький рівень результативності податкових пільг у сфері інновацій. Так, порівняно з показником ефективності оподаткування показники використання податкових пільг підприємствами є нижчими через незначну кількість наданих пільг, не враховано часовий лаг. Крім цього, було обрано дані не окремих інноваційних підприємств, а всієї галузі. Цей умовний аналіз свідчить про низький рівень результативності податкових пільг, однак є перспектива покращення стану шляхом наукового обґрунтування підходу доцільності їх застосування в кожному конкретному випадку, а також оцінки ефективності досягнення цілей за допомогою альтернативних варіантів надання податкових пільг.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження показало, що результативність податкових пільг є складовим елементом регулятивного оподаткування інноваційної діяльності – регулюючого та стимулюючого впливу на інноваційну діяльність з метою досягнення завдань інноваційного розвитку. Були визначені такі критерії оцінки результативності, як: напрям реалізації регулювання, об'єкт регулювання та показники оцінки результативності пільгового оподаткування на макро- та мікрорівнях. Проведений узагальнюючий аналіз стану пільгового оподаткування інноваційної діяльності показав низький рівень результатив-

ності податкових пільг, спричинений недоліками в механізмі пільгового оподаткування та неповноти досліджень. Перспективним вважається продовження досліджень регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства з обґрунтування доцільності впровадження та поглибленою оцінкою ефективності надання податкових пільг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар К.Л. Теоретичні основи державного регулювання інноваційних процесів в економіці перехідного типу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01. Київ, 2006. 20 с.
2. Оцінка ефективності заходів податкового стимулювання: основні теоретичні підходи та їх реалізація щодо національної економіки : науково-аналітична доповідь / Науково-дослідний інститут фінансового права. Ірпінь, 2013. 48 с.
3. Іванов Ю.Б. Регулятивний потенціал податкової системи України : монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю.Б. Іванова. Харків : ХНЕУ, 2009. 400 с.
4. Васильев С.В. Правовые средства налогового стимулирования инновационной деятельности : монография / С.В. Васильев. Москва : Торгово-промышленная палата Российской Федерации, 2008. 120 с.
5. Кизим М.О., Касьянова Л.В. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С. 23–29.
6. Загорський В.С. Особенности применения инструментов льготного налогообложения для стимулирования инноваций : монография / В.С. Загорський Ю.Б. Иванов, А.С. Иванченко. Харків : ВД «ІнЖЕК», 2007. 93 с.
7. Малініна Н.М. Система показників оцінювання ефективності оподаткування у сільському господарстві. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 8 (5). С. 169–172.
8. Кудріна О.Ю. Оцінювання податкового навантаження на підприємство з позицій концепції трансакційних витрат. *Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського* URL: http://www.nbuv.gov.ua/portall/soc_gum/vsunu/2011_10_1/Kudrina.pdf (дата звернення 27.02.2019).

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

QUALITY MANAGEMENT IN THE STATE REGULATION SYSTEM OF THE UKRAINE'S ECONOMY

У статті розглянуто сучасний стан управління якістю в системі державного регулювання економіки України. Досліджено стандартизацію та сертифікацію, оскільки на основі стандартизації держава визначає бажаний стан якості об'єктів управління, тобто планує якість, а сертифікація підтверджує, що об'єкт управління відповідає встановленим вимогам. Досліджено такий показник, як кількість сертифікованих систем якості на підприємствах України відповідно до ISO – 9000, ISO – 14001, та проведено порівняння із Польщею, в результаті чого з'ясовано, що український показник у разі відстає від польського. Визначено недоліки сучасного стану управління якістю на державному рівні та виявлено перспективи розвитку. Доцільно на державному рівні створити систему мотивації та стимулювання для розвитку в Україні руху за поліпшення якості продукції шляхом поширення принципів TQM, концепцій та моделей досконалості, впровадження систем управління якістю на засадах стандартів ISO.

Ключові слова: якість, управління якістю, державне регулювання, стандартизація, сертифікація, системи управління.

В статье рассмотрено современное состояние управления качеством в системе

государственного регулирования экономики Украины. Исследована стандартизация и сертификация, поскольку на основе стандартизации государство определяет желаемое состояние качества объектов управления, то есть планирует качество, а сертификация подтверждает, что объект управления соответствует установленным требованиям. Исследован такой показатель, как количество сертифицированных систем качества на предприятиях Украины в соответствии с ISO – 9000, ISO – 14001, и проведено сравнение с Польшей, в результате чего выяснилось, что украинский показатель в разы отстает от польского. Определены недостатки современного состояния управления качеством на государственном уровне и выявлены перспективы развития. Целесообразно на государственном уровне создать систему мотивации и стимулирования для развития в Украине движения за улучшение качества продукции путем распространения принципов TQM, концепций и моделей совершенства, внедрения систем управления качеством на основе стандартов ISO.

Ключевые слова: качество, управление качеством, государственное регулирование, стандартизация, сертификация, системы управления.

УДК 338:354

Грудцина Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

The article considers the modern state of quality management in the system of state regulation of the economy of Ukraine. The quality of products is an object of state regulation and a component of state regulation of the economy. State serves as a guarantor of product quality and due to its regulators is able to create a condition for introducing modern methods and systems of quality management at enterprises. In Ukraine, the issue of product quality belongs to the Department of Technical Regulation of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Standardization and certification are investigated because on the basis of standardization the country determines the desired quality of objects of management, i.e. plans the quality, and certification confirms that the object of management meets the established requirements. Today, the main task of standardization in the system of product quality assurance should be constant work on the development and application of national standards harmonized with European and international ones and, above all, those falling under the directives of the European Union. Only by products that meet European standards of quality and safety Ukrainian enterprises can count on exports to the European Union, as well as many other countries. A total number of standards in Ukraine – 21758, and the level of harmonization of national standards with European ones – 64%. In turn, it should be noted that to date, quality management systems in accordance with international ISO standards have become significant throughout the world. Such indicator was investigated as the number of certified quality systems at Ukrainian enterprises in accordance with ISO 9000, ISO 14001, and a comparison with Poland was made; as a result, it is found that the Ukrainian indicator is many times behind the Polish one. Disadvantages of the current state of quality management at the state level are determined and development prospects are identified. At the state level, it is appropriate to create a system of motivation and stimulation for the development in Ukraine of the movement for improving the quality of products through the promotion of TQM principles, concepts and models of excellence, the introduction of quality management systems on the basis of ISO standards.

Key words: quality, quality management, state regulation, standardization, certification, management systems.

Постановка проблеми. Підвищення якості продукції є однією з ключових проблем науково-технічного та економічного рівня розвитку країни. В сучасних умовах розвитку економіки України, її прагнення стати повноправним членом міжнародного економічного співтовариства актуальним є питання постачання на світовий ринок продукції конкурентоспроможного рівня. Якість є однією зі складових частин конкурентоспроможності продукції як окремо взятого підприємства, так і країни загалом. У зв'язку з цим випуск високоякісної продукції є стратегічним завданням для української економіки, що забезпечить їй успіх на зовнішньому і внутрішньому ринках. Провідну роль у цьому віді-

грає держава, яка виступає гарантом якості продукції та завдяки своїм регуляторам здатна створити умови для впровадження на підприємствах сучасних методів та систем управління якістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного регулювання якості була і залишається об'єктом та предметом наукових досліджень. Дослідженню цієї проблематики приділено чимало уваги вітчизняними та зарубіжними фахівцями. Зарубіжний досвід державного управління якістю продукції відображений в роботах Т. Счеджнер, Д. Кадді, М. Вінтар. В Україні проблемами державного управління якістю займаються П.Я. Калита, Т.П. Калита, П.В. Іванюта, Л.М. Віткін,

Ю.Б. Кабаков. Питанням державного регулювання якості різних сфер діяльності присвячені роботи С.В. Хорошайлова, Н.І. Перкіної, Л.М. Ткачук, Т.П. Михайлової, Н.В. Жигицької.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження сучасного стану управління якістю в системі державного регулювання економіки: визначити недоліки та виявити перспективи розвитку. У межах дослідження поставлено завдання проаналізувати такий показник, як кількість сертифікованих систем якості на підприємствах відповідно до ISO – 9000, ISO – 14001 в Україні, та порівняти його з аналогічним показником у Польщі.

Виклад основного матеріалу. Якість сьогодні сприймається вже не як абстрактна категорія, а як стратегічне завдання, від успішного вирішення якого багато в чому залежить стабільність української економіки, її місце в світовому виробництві і розподілі. Якість продукції є об'єктом державного регулювання та складовою частиною державного регулювання економіки.

Відповідно до [1, с. 98] державне управління якістю – це «вид діяльності, що пов'язаний із здійсненням законодавчої, виконавчої та судової влади із проблем якості». Автор [2, с. 64] визначає, що основними формами державного регулювання якості є «організаційна (контроль якості), економічна і правова (стандартизація, сертифікація, ліцензування і система забезпечення єдності вимірювань)». Підсистемами державного управління якістю є стандартизація, сертифікація та нормативно-правове забезпечення. Погоджуємося з тим, що стандартизація та сертифікація є тими підсистемами, завдяки яким держава регулює якість продукції. Однак недоцільно виділяти нормативно-правове забезпечення в окрему підсистему, оскільки регулювання діяльності зі стандартизації, сертифікації та інших сфер діяльності, що підпадають під управління держави, регулюються саме завдяки нормативно-правовим документам.

В Україні центральні органи виконавчої влади приділяють не досить уваги необхідності впровадження сучасних систем управління майже в усіх секторах економіки держави. Варто відмітити, що Розпорядження Кабінету Міністрів України № 447 р. від 17 серпня 2002 р. «Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг)» втратив свою чинність від 12 лютого 2019 року. В ньому була чітко визначена політика та завдання держави у сфері якості. Також втратило чинність Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 червня 2013 року № 492 «Про затвердження плану заходів щодо розроблення, впровадження і функціонування систем управління якістю, екологічного управління та інших систем управління». На заміну цим нормативним документам інших нормативних документів не затверджено.

В Україні питання якості продукції належить до департаменту технічного регулювання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Його головною метою є забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері технічного регулювання, а до сфери технічного регулювання належить: стандартизація, метрологія, сертифікація, оцінка відповідності, акредитація органів з оцінки відповідності й управління якістю.

Як уже було зазначено, однією з підсистем державного технічного регулювання якості є стандартизація. Роботи з підвищення ефективності виробництва, технічного рівня і якості продукції проводяться з використанням стандартизації. Стандартизація займає визначальне місце в системі управління, оскільки на основі стандартизації держава визначає бажаний стан якості об'єктів управління, тобто планує якість. Стандарти є фундаментальним складником економіки будь-якої держави та суспільства загалом. З моменту своєї появи стандартизація завжди слугувала суспільству. В умовах формування глобального ринку, розширення міжнародних зв'язків, розвитку тісного співробітництва у сфері науки, техніки та виробництва стандарти здійснюють значний вплив на торгово-економічну взаємодію. Стандарти є дієвим інструментом у забезпеченні захисту життя, здоров'я людини, охорони навколишнього середовища, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції та послуг. В умовах інтернаціоналізації господарських зв'язків все більшого значення набуває міжнародна стандартизація. Експорт продукції багато в чому залежить від рівня стандартизації виробів. Товаровиробники, що прагнуть до забезпечення конкурентоспроможності продукції, використовують у своїй діяльності стандарти міжнародних організацій, що сприяє підвищенню рівня якості продукції.

Розвиток стандартизації нерозривно пов'язаний з управлінням якістю, адже вплив стандартизації на підвищення якості продукції реалізується, як правило, через комплексне розроблення стандартів на сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі, обладнання тощо. Стандарт є результатом конкретної роботи зі стандартизації, яка виконується на основі досягнень науки, техніки та практичного досвіду, і має визначений юридичний статус на всіх рівнях управління народним господарством. [3, с. 56].

Закономірності розвитку економіки, промисловості, науки, техніки надають стандартизації вагомого значення, адже застосуванням стандартів органи державної влади впливають на економічну та технічну політику країни, розробляючи механізми, які в подальшому приведуть до виготовлення продукції високої якості. Таким чином, діяльність зі стандартизації передбачає досягнення оптимального рівня впорядкування в певній

сфері шляхом встановлення положень для всезагального та багаторазового використання щодо наявних чи потенційних завдань.

Особливе значення в сучасних умовах мають стандарти, що встановлюють вимоги до систем управління якістю. Міжнародна організація зі стандартизації в 1987 році випустила першу версію цих стандартів ISO серії 9000, що містять такі вимоги і призначені для правильного створення систем управління якістю організацією задля того, аби вони могли пройти сертифікацію за єдиними міжнародними критеріями. Стандарти ISO серії 9000 можуть бути запроваджені на будь-якому підприємстві незалежно від розміру та сфери діяльності. Розвитку систем менеджменту якості на підприємстві присвячено чимало наукових праць, зокрема О.М. Лисенко [4], Т.О. Сімкова, А.І. Кириченко [5] досліджують економічні аспекти сертифікації продукції та систем управління за міжнародними стандартами.

Нині головним завданням стандартизації в системі забезпечення якості продукції повинна бути постійна робота щодо розроблення та застосування гармонійних національних стандартів з європейськими та міжнародними, насамперед тих, що підпадають під директиви Європейського Союзу. Гармонізація національних стандартів з європейськими вкрай необхідна для українських товаровиробників. Тільки випускаючи продукцію, яка відповідає європейським стандартам якості та безпеки, українські підприємства можуть розраховувати на експорт до Євросоюзу, а також до безлічі інших країн. Структура фонду національних стандартів України має такий вигляд (рис. 1) [6].

Загальна кількість стандартів у державі становить 21 758. Рівень гармонізації національних стандартів з європейськими становить 64%.

Наступною підсистемою, яка забезпечує якість продукції, є сертифікація, де відбувається процес підтвердження того, що об'єкт управління відповідає встановленим вимогам. Основною метою сертифікації є насамперед мінімізація ризиків, яким піддається споживач. Сертифікація є базисом державного регулювання безпеки товарів та послуг. Її основною функцією є захист людини, її майна і природного середовища від негативних наслідків сучасного науково-технічного розвитку, від несумлінних виробників і продавців, а також створення умов для чесної конкурентної боротьби.

Стандартизація та сертифікація тісно пов'язані між собою, оскільки сертифікація може проводитися лише за наявності нормативних документів, на відповідність якому оцінюється продукція, процес чи послуга.

Нині в усьому світі набули вагомого значення системи управління якістю відповідно міжнародних стандартів ISO. Сертифікат на систему якості, виданий авторитетним сертифікованим органом, є важливим показником конкурентоспроможності підприємства. Стандарти сімейства ISO 9000 відіграють важливу роль у діяльності підприємств. Вони мають форму завдань для побудови системи якості і не надають конкретних рекомендацій щодо вирішення прописаних завдань, а залишають місце для дій керівництва підприємства. Концептуальною основою ISO 9000 є те, що організація створює, забезпечує і покращує якість продукції за допомогою низки процесів, які повинні піддаватися аналізу і постійному поліпшенню [7].

Відповідно до даних [8], ситуація щодо сертифікованих систем управління якістю відповідно до ISO – 9000 в Україні така, як на рис. 2.

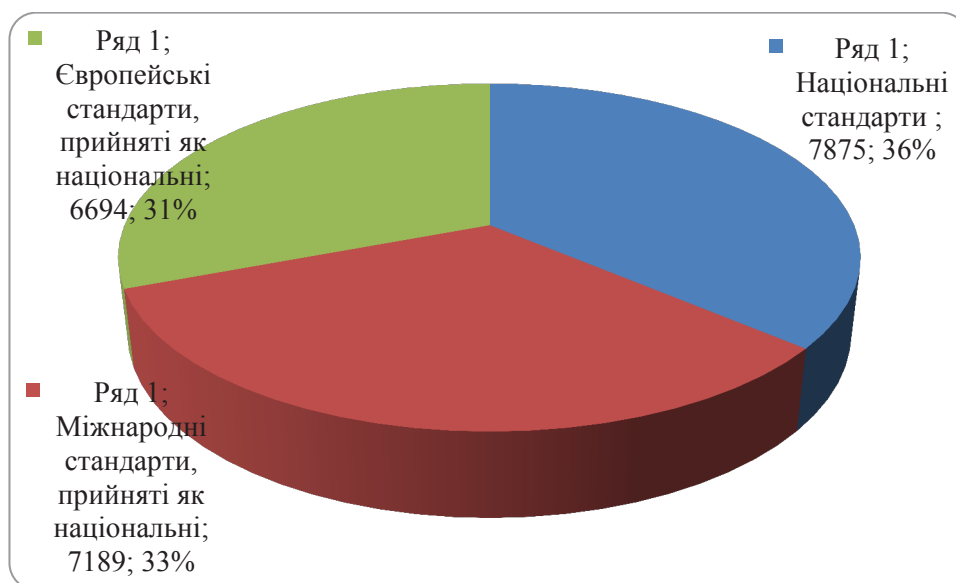


Рис. 1. Структура фонду національних стандартів України

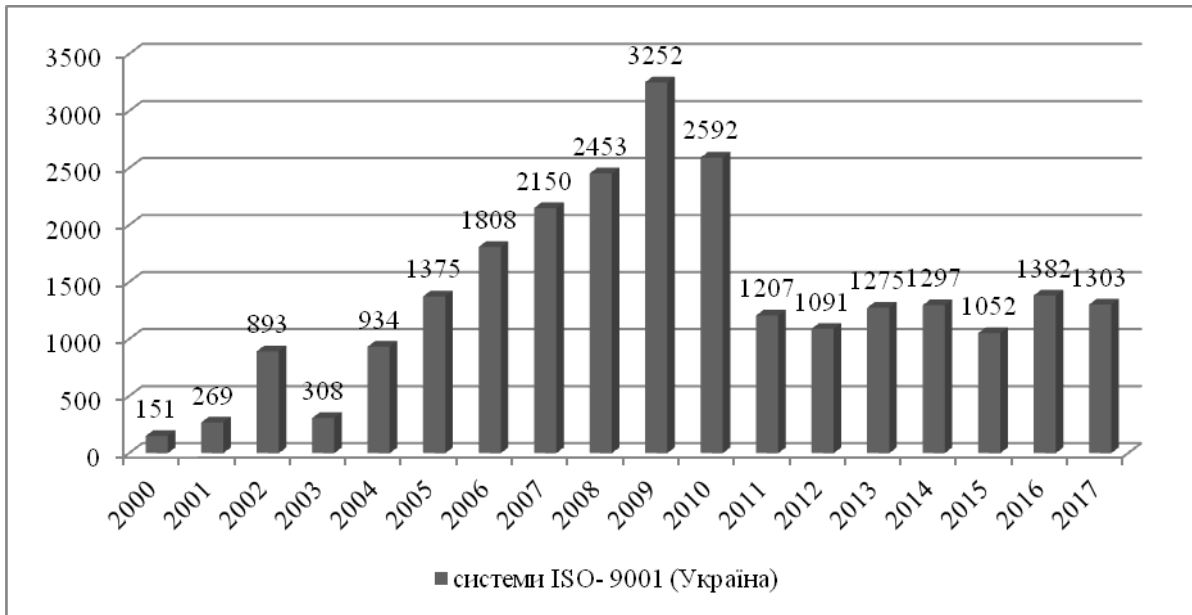


Рис. 2. Динаміка організацій, що мають сертифіковані системи якості відповідно до ISO – 9000 в Україні

Для порівняння візьмемо показники кількості сертифікованих систем управління якістю відповідно до ISO – 9000 у Польщі.

Як видно з рисунків 2, 3, сертифіковані системи якості відповідно до ISO – 9000 в середньому тримаються в межах 1300 підприємств в Україні, в Польщі їх число становить близько 12 000.

Розглянемо динаміку щодо сертифікованих систем управління якістю відповідно до ISO – 14001 в Україні та Польщі (рис. 4, рис. 5).

Спостерігається відставання України і щодо сертифікованих систем ISO 14001 майже у 13 разів. Серія стандартів ISO 14000 зачіпає різні аспекти екологічного менеджменту, надаючи прак-

тичний інструментарій для компаній і організацій, які прагнуть визначити і контролювати їхній вплив на навколишнє середовище і постійно покращувати свої екологічні показники. О.П. Осадчук у роботі [9], досліджуючи світові тенденції впровадження систем управління якістю відповідно до вимог ISO 9001, підтверджує важливість систем управління якістю, створених на основі вимог міжнародних стандартів серії ISO.

Діяльність, яка здійснюється в Україні щодо впровадження систем управління якістю на базі міжнародних стандартів ISO, часто зводиться до формальної процедури та імітації вдосконалення, що не створює для підприємств очікуваний резуль-

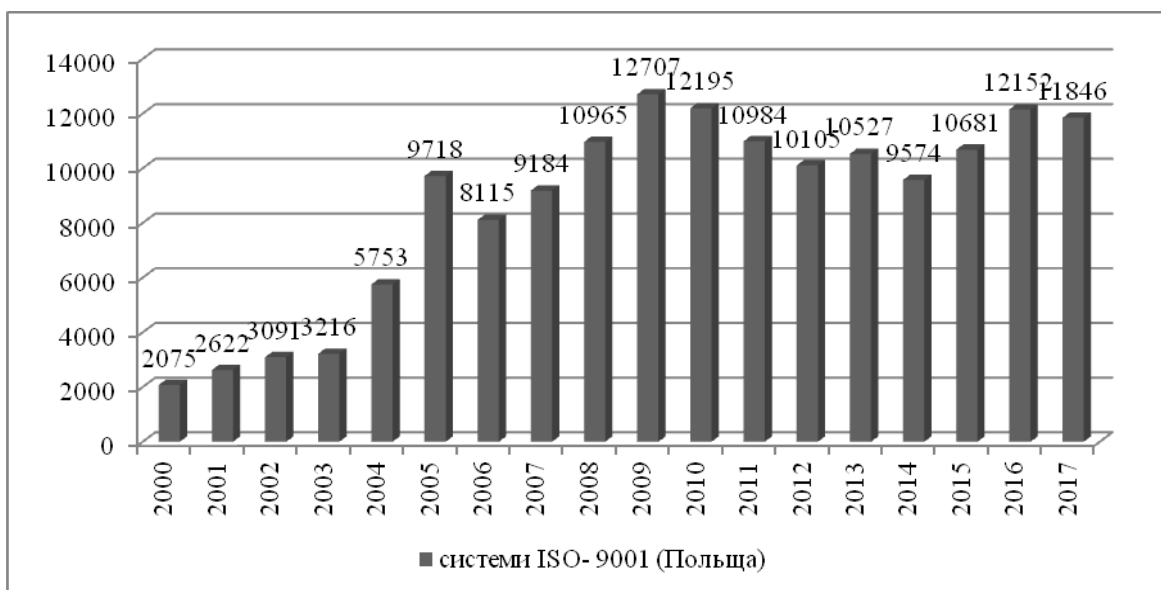


Рис. 3. Динаміка організацій, що мають сертифіковані системи якості відповідно до ISO – 9000 у Польщі

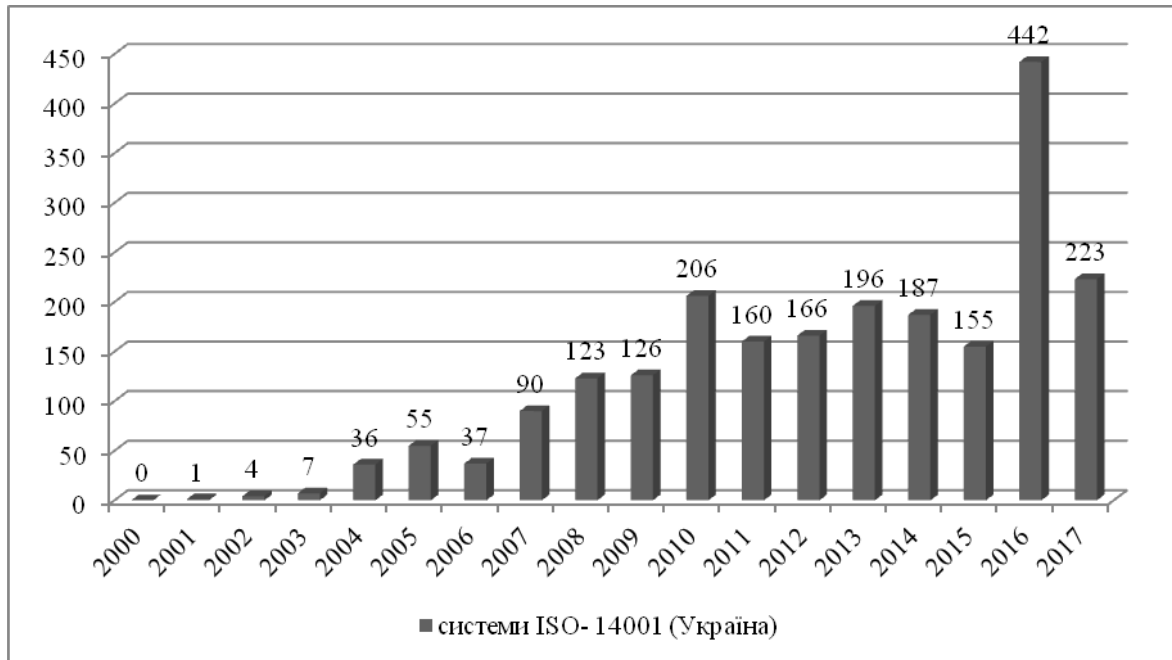


Рис. 4. Динаміка організацій, що мають сертифіковані системи якості відповідно до ISO – 14001 в Україні

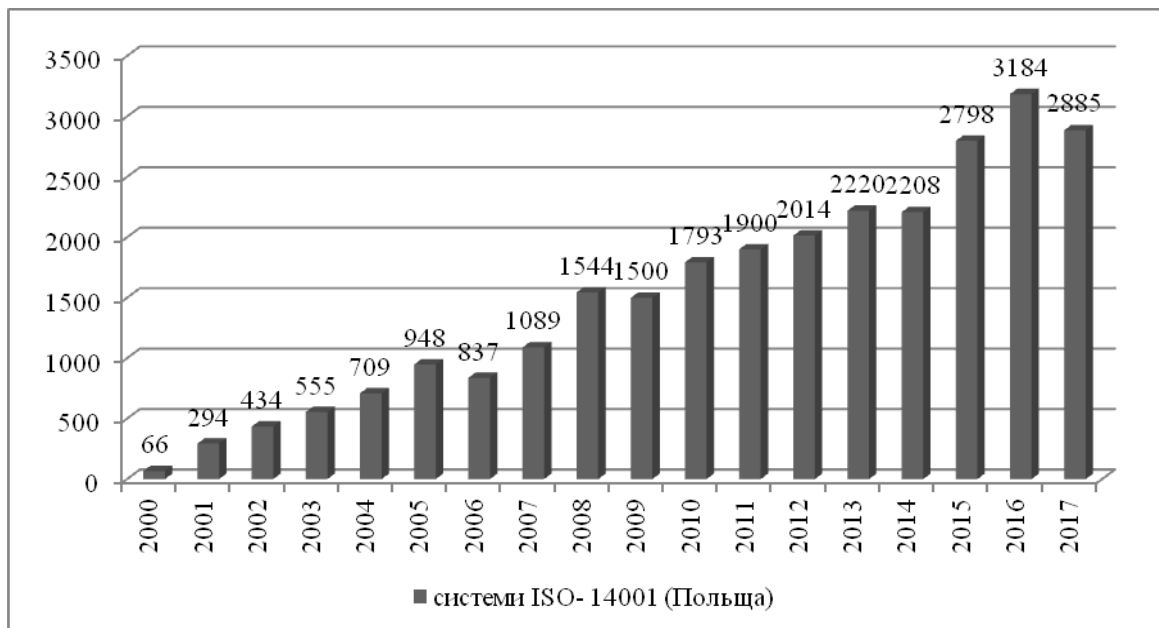


Рис. 5. Динаміка організацій, що мають сертифіковані системи якості відповідно до ISO – 14001 у Польщі

тат і супроводжується формуванням у суспільстві стійкої недовіри як до вказаних стандартів, так і до систем управління якістю взагалі.

Основними факторами, які безпосередньо впливають на подальший розвиток системи управління якістю, є багатовекторна зовнішня політика, яка спрямована на інтеграцію України в Європейський Союз, співробітництво з країнами СНД та іншими країнами світу. Внутрішня політика держави повинна сприяти підйому вітчизняного виробництва, захисту прав українських громадян на споживання продукції, безпечної для життя,

здоров'я та довкілля. Подальший розвиток національних систем стандартизації, сертифікації повинен визначатися стратегічним курсом України на інтеграцію до світової економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Стан удосконалення систем управління в Україні, зокрема на базі стандартів (ISO 9001, ISO 14001 тощо), порівняно з країнами Європейського Союзу та наслідки, які отримала від цього українська економіка (підвищення показника якості та зниження собівартості продукції, покращення продуктивності праці, збільшення надходжень

до державного бюджету тощо) не аналізується та не обліковується достатньою мірою. Динаміку впровадження сучасних систем управління якістю можна відстежувати лише на офіційному сайті Міжнародної організації зі стандартизації. Водночас в Україні недооцінюють важливість та необхідність системного управління підприємством на основі принципів TQM для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Відсутнє розуміння, якими мають бути сучасні системи управління, зорієнтовані на успіх у конкурентній боротьбі, і що необхідно робити для підвищення їхньої ефективності. Доцільно на державному рівні шляхом нормативно-правових документів створити систему мотивації та стимулювання для розвитку в Україні руху за поліпшення якості продукції та підвищення рівня ділової досконалості і конкурентоспроможності підприємств і організацій. Заходи щодо поширення в Україні принципів TQM, концепцій та моделей досконалості, вдосконалення систем менеджменту на засадах стандартів ISO доцільно включити до державної політики якості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник А.Ф., Оболенський О.Ю., Васіна А.Ю. Державне управління: підручник. Київ: Знання, 2009. 582 с.
2. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. Київ: Знання, 2006. 435 с.
3. Салухіна Н.Г., Язвінська О.М. Стандартизація та сертифікація товарів та послуг: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 336 с.
4. Лисенко О.М. «Системи управління якістю: особливості впровадження згідно з новою версією стандарту ISO-9001. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія економіка і менеджмент. 2016. № 1 (20). С. 27–34.
5. Сімкова Т.О. Кириченко А.І. Тенденції розвитку систем управління якістю підприємств України за рахунок впровадження світових стандартів. Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання. Випуск 7 URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-7> (дата звернення 15.02.2019).
6. Віткін Л.М. Результати діяльності Мінекономрозвитку у сфері технічного регулювання, стандартизації, метрології та метрологічної діяльності за IV квартал 2018 року, 2018 рік та основні завдання, які необхідно виконати до кінця 2019 року. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=43c1eca-ab40-44e7-8fe1-0700e08d9ccd> (дата звернення 18.02.2019).
7. Прокопів Ю.В. Міжнародні стандарти якості в Україні та їх важливість в управлінні організацією. Науковий журнал «Молодий вчений». 2015 р. № 11 (26). С. 81–85.
8. Міжнародна організація зі стандартизації. Дослідження ISO. URL: <http://www.iso.org/iso/home.html> (дата звернення 18.02.2019).
9. Осадчук О.П. Світові тенденції впровадження систем управління якістю відповідно до вимог ISO 9001. Наукові праці НУХТ. 2015. Том 21, № 2. С. 115–121.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ВОЛИНСЬКОГО РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT FOR THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF VOLYNIAN REGION IN MODERN CONDITIONS

У статті розглянуто пріоритетні напрями розвитку аграрної сфери Волинського регіону, окреслено шляхи вдосконалення законодавства в аграрному секторі економіки, висвітлено проблеми сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі. Обґрунтовано комплекс заходів щодо закріплення позитивної динаміки розвитку аграрної галузі. Проаналізовано структуру продукції сільського господарства за категоріями головних виробників: господарств населення, сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств. На основі даних Статистичного щорічника Волинської області встановлено тенденції щодо виробництва м'яса, обсягів вирощування сільськогосподарських культур. Окреслено інноваційні напрями розвитку тваринництва та рослинництва регіону. Простежено конкретні заходи щодо державної підтримки сільськогосподарського виробника відповідно до Комплексної програми розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016–2020 рр.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, Волинський регіон, сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарська продукція, рослинництво, тваринництво.

В статье рассмотрены приоритетные направления развития аграрной сферы

Волинского региона, намечены пути совершенствования законодательства в аграрном секторе экономики, освещены проблемы сельскохозяйственного производства на современном этапе. Обоснован комплекс мероприятий по закреплению положительной динамики развития аграрной отрасли. Проанализирована структура продукции сельского хозяйства по категориям главных производителей: хозяйств населения, сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств. На основе данных Статистического справочника Волинской области установлены тенденции производства мяса, объемов выращивания сельскохозяйственных культур. Определены инновационные направления развития животноводства и растениеводства региона. Прослежены конкретные меры по государственной поддержке сельскохозяйственного производителя в соответствии с Комплексной программой развития агропромышленного комплекса Волинской области на 2016–2020 гг.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, Волинский регион, сельскохозяйственные предприятия, сельскохозяйственная продукция, растениеводство, животноводство.

УДК 338.43(477.82)

Межова О.В.

викладач вищої категорії,
старший викладач
Волинський коледж
Національного університету
харчових технологій

The article deals with the generalization of information concerning the development of the agrarian sector of the economy of Ukraine. Prioritive trends of the development in the agrarian sphere of Volyn region were examined. Forms of state support of agroindustrial complex were analyzed. Ways of legislation improvement in the agrarian sector of economy were outlined. Problems of agricultural production on the modern stage of the agrarian sector of economy of Ukraine were elucidated. Among these problems are high expenditure of the agricultural production, lack of costs necessary for buying of highquality seeds, mineral fertilizers, diesel fuel, modern technics, disadvantageous conditions of contracts with leaseholders for landshare owners. Complex of measures concerning fixing of the positive dynamics of the agrarian branch development is substantiated. Among them are improvement of standard – legal valuation of lands on the state level, introduction of market price for lands of agricultural assignment, adoption of legislative documents (which will protect rights of the landshare owners); development at the country youth potential and help in their self-realization. Such types of producers in the manufacturing structure of agriculture in Volyn region were marked out: farming economies, agriculture economies, family farms, agricultural co-operatives, join-stock agricultural enterprises, state economies, large agricultural firms, which realize production of agricultural output on their own and rented land. Structure of the agricultural economy production according to the categories of main producers (economies of population, agricultural enterprises, farming economies) was analyzed. On the basis of data of statistic reference book of Volyn region we determined tendencies concerning the production of meat, amounts in agricultural cultures breeding. Innovative trends of cattle-breeding and plant-growing of the region are described. Concrete measures concerning the state support of agricultural producer in Volyn according to the Complex program of agroindustrial complex of Volynian region for 2016-2020 years were observed.

Key words: agrarian sector of the economy, Volyn region, agricultural enterprises, agricultural products, plant-growing, cattle-breeding.

Постановка проблеми. В умовах євроатлантичної інтеграції одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки є розвиток аграрного сектору. Україна, маючи потужний земельний фонд, що становить 60,4 млн га, здатна забезпечити якісною сільськогосподарською продукцією не тільки вітчизняний ринок, а й стати одним із найпотужніших експортерів сільськогосподарської продукції на світовий ринок. Потенціал сільського господарства в Україні використовується не на повну потужність. Однією з причин є висока затратність виробництва сільськогосподарської продукції, брак коштів, необхідних на купівлю високоякісного насіння, мінеральних добрив, дизельного пального, сучасної техніки. Проблеми сільськогос-

подарського виробництва супроводжуються низькою демографічною ситуацією (смертність перевищує народжуваність), тому необхідна підтримка сільськогосподарського виробника державою. Потрібно розв'язати протиріччя щодо власності на землю: на державному рівні закріпити довічне успадкування володіння землею суб'єктом господарювання з правом передавання у спадщину, дарування, продажу відповідно до реально встановленої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аграрного сектору економіки України присвячено праці таких учених, як М. Присяжнюк, М. Зубець, П. Саблук, В. Месель-Веселяк [1; 9], М. Бетлій [2], Ю. Мельник [3], Ю. Лупенко [8; 9],

О. Чаплигіна, І. Шварц [12] та ін. Проте потребує комплексного вивчення сучасний стан та перспективи розвитку пріоритетних галузей аграрного сектору економіки Волинського регіону, який є потужним виробником сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. Мета дослідження – узагальнити інформацію щодо розвитку аграрного сектору економіки України, зокрема ознайомити з пріоритетними напрямками розвитку аграрної сфери Волинського регіону, проаналізувати форми державної підтримки агропромислового комплексу, окреслити шляхи вдосконалення законодавства в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор є важливою галуззю національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку нашої держави, створює робочі місця для сільського населення. В аграрному секторі національної економіки виробляється 16–17% валового внутрішнього продукту. Сільське господарство є важливою сировинною базою для харчової і переробної промисловості. Аграрний сектор займає серед секторів економіки друге місце щодо експорту продукції й упродовж багатьох років зберігає позитивне економічне сальдо. Професор В.Д. Базилевич зазначає, що суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі є: суспільство у цілому в особі держави, сільськогосподарські підприємства, індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства) [4, с. 320].

У 1990 р. Україна стала на шлях розвитку ринкових відносин, що відобразилося у розвитку всіх сфер національного розвитку, зокрема й агропромислового комплексу. Колективні сільськогосподарські підприємства, що були власністю держави, розпайовані. У результаті члени сільськогосподарських підприємств отримали майнові наділи (у вигляді грошей, худоби, засобів виробництва) і земельні паї, право власності на які засвідчувалося відповідними документами – державними актами. Відповідно до Земельного кодексу, прийнятого у жовтні 2001 р. парламентом України, суб'єктами права власності на землю стали: громадяни та юридичні особи – на землі приватної власності; органи місцевого самоврядування – на землі комунальної власності; державні органи – на землі державної власності [5].

Із розвитком ринкових відносин в Україні стати власниками земель несільськогосподарського призначення отримали можливість іноземні громадяни й юридичні особи, а також особи без громадянства, що придбали об'єкти нерухомості, які належать їм на правах приватної власності.

Сьогодні права громадян України – власників земельних паїв реалізуються не повною мірою: особи, яким належить земля, мають право на володіння, користування. Право суб'єктів прав

власності розпоряджатися землею реалізується не повною мірою, оскільки на державному рівні не прийняті нормативні документи, які б узаконили продаж землі. Значна частина власників земельних паїв, не маючи необхідних коштів на купівлю якісного насіння, сучасної техніки, мінеральних добрив, здає землю в оренду фермерам, великим агрофірмам. Договори оренди між власниками земельних паїв і особами, які орендують землі, оформлені на не вигідних для власників умовах. Договори оренди оформляються на 15–20 років. У разі припинення мораторію на продаж землі на них прописане пріоритетне право купівлі землі особами, які орендують землі. Це створює загрозливу ситуацію в майбутньому для власників земельних паїв, оскільки фермери і великі агрофірми зможуть за заниженими цінами купити землі сільськогосподарського призначення.

На сучасному етапі розвитку аграрного сектору необхідно на державному рівні вдосконалити нормативно-правову оцінку земель, запровадити ринкові ціни на землі сільськогосподарського призначення, прийняти законодавчі документи, які захистять права власників земельних паїв. Незважаючи на певні досягнення в розвитку аграрної сфери, в Україні ще багато питань чекають на вирішення, одне з яких – зробити село привабливим для молоді. Завдання держави – розвинути потенціал сільської молоді і допомогти їй самореалізуватися.

На думку В.Д. Базилевича, головними важелями державного регулювання АПК є: законодавча діяльність і механізм санкцій, пряма державна підтримка (субсидії, дотації), кредитна система, оподаткування, митне та цінове регулювання [4, с. 338]. О.С. Степура пропонує такі форми підтримки:

а) встановлення граничних цін (нижньої межі) на окремі види сільськогосподарської продукції (так звана політика «підлоги – ціни»);

б) виділення коштів із бюджету безпосередньо для сільгоспвиробників;

в) надання пільгових кредитів фермерам;

г) списання (реструктуризація) їхніх боргів;

г) безоплатне наукове обслуговування сільськогосподарських виробництв (дослідницька робота щодо створення високоврожайних культур та високопродуктивних порід худоби) [10, с. 172]. М.І. Крупка, П.І. Островерх та С.К. Реверчук виділяють такі складники державної аграрної політики: політику підтримки цін і доходів; структурну політику; політику розвитку села в малосприятливих регіонах; політику захисту навколишнього середовища [7, с. 205–206].

Потужним виробником сільськогосподарської продукції є Волинська область. Частка виробництва сільськогосподарської продукції Волинського регіону у загальнодержавному обсязі вироб-

ництва сільськогосподарської продукції становить 3%. За результатами аналізу ресурсного потенціалу Волинського регіону його населення становить 1 млн. 400 тис. осіб. Сільське населення становить 497,6 тис. осіб. У регіоні налічується 600 фермерських господарств, 248 аграрних формувань, 151 тис. особистих селянських господарств. Земельний фонд Волинського регіону налічує 2014,4 тис. га, що становить 3,3% території України. Пріоритетними напрямками розвитку Волинського регіону є рослинництво і тваринництво. Зростає кількість юридичних осіб, що займаються певними видами економічної діяльності у сільському лісовому та рибному господарстві.

У виробничій структурі сільського господарства Волинського регіону можна виділити такі типи виробників: фермерські господарства, селянські господарства, сімейні ферми, сільськогосподарські кооперативи, акціонерні сільськогосподарські підприємства, державні господарства, великі агрофірми, що здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції на власній та орендованій землі. Фермерське господарство – це товарне, спеціалізоване сільськогосподарське виробництво, що ведеться працею фермера і членів його родини на власній чи орендованій землі. Селянське господарство – це багатогалузеве, переважно натуральне сільськогосподарське виробництво, що ведеться працею селянина і членів його родини на власній або орендованій землі для внутрішньогосподарського споживання та задоволення потреб споживачів шляхом реалізації продукції на ринку. Сільськогосподарські кооперативи засновані на різних формах землеволодіння і землекористування:

- а) земля орендується у приватного власника;
- б) земля орендується у держави;
- в) члени кооперативу поєднують свої земельні наділи і спільно їх обробляють. Великі агрофірми поєднують виробництво, збереження, транспортування і переробку сільськогосподарської продукції. Державні господарства займаються переважно

науковими дослідженнями в галузі сільськогосподарського виробництва (селекція, насінництво).

Відповідно до даних статистичного щорічника «Волинь-2017», головними виробниками сільськогосподарської продукції для задоволення потреб населення є господарства населення, сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства [11, с. 259–293].

Найбільша частка продукції сільськогосподарського призначення у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції належить господарствам населення. У 2017 р. кількість продукції, виробленої господарствами населення, становила 58,5% від загального обсягу, з них 60,3% – продукція рослинництва, 55,7% – продукція тваринництва.

Потужними виробниками сільськогосподарської продукції є сільськогосподарські підприємства, які в 2017 р. виробили 41,5% від загального обсягу виробництва продукції (у 2016 р. – 39,5%), із них 39,7% – продукція рослинництва, 44,3% – продукція тваринництва.

Із 2005 р. спостерігається динаміка зростання кількості сільськогосподарської продукції, виробленої фермерськими господарствами. У 2017 р. кількість продукції, виробленої фермерськими господарствами населення, становила 7,1% від загального обсягу (у 2016 р. – 6,3%, у 2015 р. – 4,9%, у 2014 р. – 3,1%, у 2013 р. – 1,6%), із них 9,8% – продукція рослинництва, 3,1% – продукція тваринництва. Проте частка фермерських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції Волинської області є невеликою.

В області зростає кількість господарств, що спеціалізуються на розвитку м'ясомолочного скотарства. Пріоритетними напрямками розвитку тваринництва є молочне скотарство, м'ясне скотарство, свинарство, птахівництво. У загальному обсязі виробництва продукції тваринництва в 2017 р. найбільша частка у виробництві м'яса припадає на сільськогосподарські підприємства – 74,3 тис. т, господарства населення – 38,2 тис. т, на фермерські господарства – 3 423 т.

Таблиця 1

**Структура продукції сільського господарства
за категоріями виробників (відсотків до загального обсягу)**

Сільськогосподарські підприємства	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Продукція сільського господарства	59,2	40,9	20,3	20,5	26,7	36,9	39,2	41,5
Продукція рослинництва	65,5	47,5	24,2	21,4	23,3	33,3	36,0	39,7
Продукція тваринництва	52,6	33,0	14,4	19,3	30,4	41,6	43,6	44,3
у тому числі фермерські господарства								
Продукція сільського господарства	...	0,6	0,5	1,6	3,1	4,9	6,3	7,1
Продукція рослинництва	...	0,9	0,7	2,4	4,8	6,9	9,0	9,8
Продукція тваринництва	...	0,3	0,1	0,7	2,3	2,1	2,6	3,1
Господарства населення								
Продукція сільського господарства	40,8	59,1	79,7	79,5	73,3	63,1	60,8	58,5
Продукція рослинництва	34,5	52,5	75,8	78,6	76,7	66,7	64,0	60,3

Спостерігається тенденція щодо зменшення виробництва м'яса сільськогосподарськими підприємствами: у 2017 р. вироблено 74,8 тис. т (у 2016 р. – 83,7 тис. т, у 2015 р. – 80,3 тис. т, у 2010 р. – 47,5 тис. т, у 2005 р. – 19,2 тис. т). Поряд із тим сільськогосподарські підприємства збільшили виробництво молока: у 2017 р. вироблено 83,5 тис. т (у 2016 р. – 77,9 тис. т, у 2015 р. – 74,9 тис. т, у 2010 р. – 71,7 тис. т); яєць у 2017 р. вироблено 202,4 млн. шт. (у 2016 р. – 202,1 млн. шт., у 2015 р. – 193,9 млн. шт., у 2010 р. – 181,6 млн. шт.).

Упродовж останніх років зменшується виробництво продукції м'яса господарствами населення: у 2017 р. вироблено 38,2 тис. т (у 2016 р. – 38,7 тис. т, у 2015 р. – 40,2 тис. т, у 2010 р. – 47,0 тис. т, у 2005 р. – 39,3 тис. т); молока у 2017 р. вироблено 328,4 тис. т (у 2016 р. – 334,5 тис. т, у 2015 р. – 350,3 тис. т, у 2010 р. – 378,5 тис. т, у 2005 р. – 461,4 тис. т).

Упродовж останніх п'яти років спостерігається тенденція щодо збільшення виробництва продукції м'яса фермерськими господарствами: у 2017 р. фермерськими господарствами вироблено 3 423 тис. т (у 2016 р. – 2 700 тис. т, у 2015 р. – 2 576 тис. т, у 2010 р. – 2 714 тис. т, у 2005 р. – 503 тис. т); молока у 2017 р. – 9 012 тис. т (у 2016 р. – 9 191 тис. т, у 2015 р. – 8 778 тис. т, у 2010 р. – 5 091 тис. т, у 2005 р. – 3 784 тис. т).

Пріоритетними напрямками розвитку рослинництва є виробництво зерна, буряківництва, картоплярство, садівництво та ягідництво, насінництво. Упродовж останніх п'яти років спостерігається тенденція до збільшення обсягу вирощування сільськогосподарських культур господарствами населення.

Найбільшими виробниками продукції рослинництва в області є сільськогосподарські підприємства, які в 2017 р. виробили 703,3 тис. т зернових та зернобобових культур (у 2016 р. – 659,1 тис. т, у 2015 р. – 572,0 тис. т, у 2010 р. – 252,5 тис. т, у 2005 р. – 350 тис. т); буряка цукрового фабричного – 492,5 тис. т (у 2016 р. – 458,9 тис. т, у 2015 р. – 277,9 тис. т, у 2010 р. – 328,0 тис. т, у 2005 р. – 286,7 тис. т); ріпака і кользи – 98,7 тис. т (у 2016 р. – 47,1 тис. т, у 2015 р. – 85,2 тис. т, у 2010 р. – 37,5 тис. т, у 2005 р. – 5,9 тис. т); сої – 80,4 тис. т (у 2016 р. – 84,1 тис. т, у 2015 р. – 68,5 тис. т, у 2010 р. – 17,0 тис. т, у 2005 р. – 3 тис. т); соняшника – 39,5 тис. т (у 2016 р. – 15,6 тис. т, у 2015 р. – 5,2 тис. т, у 2010 р. – 0,2 тис. т, у 2005 р. – 0,2 тис. т); картоплі – 7,8 тис. т (у 2016 р. – 12,6 тис. т, у 2015 р. – 9,8 тис. т, у 2010 р. – 12,0 тис. т, у 2005 р. – 9,6 тис. т); культур овочевих – 22,9 тис. т (у 2016 р. – 21,1 тис. т, у 2015 р. – 10,8 тис. т, у 2010 р. – 10,7 тис. т, у 2005 р. – 7,1 тис. т); культур плодових та ягідних – 6,4 тис. т (у 2016 р. – 5,2 тис. т, у 2015 р. – 5,5 тис. т, у 2010 р. – 1,8 тис. т, у 2005 р. – 0,3 тис. т). Спостерігається тенденція щодо зменшення обсягів

вирощування картоплі порівняно з попередніми роками, що пояснюється перевиробництвом даної культури, відсутністю ринків збуту, низькими цінами на продукцію. Збільшилося виробництво зернових та зернобобових культур, буряка цукрового фабричного, ріпака і кользи, сої, соняшника, культур овочевих, плодових та ягідних, що супроводжується зростанням попиту на цю продукцію на зовнішніх і внутрішніх ринках. За останні роки збільшився обсяг продукції рослинництва в області також за рахунок фермерських господарств (збільшення виробництва зернових та зернобобових культур, ріпака і кользи, сої, культур овочевих, плодових та ягідних) та господарств населення (збільшення виробництва зернових та зернобобових культур, буряка цукрового, фабричного, сої, культур овочевих).

Інноваційними напрямками розвитку тваринництва, рослинництва є розведення нових видів тварин і створення нових сортів рослин. Для цього в господарствах регіону здійснюється селекційно-племінна робота, спрямована на створення високопродуктивного поголів'я сільськогосподарських тварин шляхом використання в селекційному процесі найкращих світових зразків. Запроваджуються прогресивні технології, спрямовані на створення високоврожайних сортів і якісного насіння.

Збільшенню виробництва продукції тваринництва і рослинництва сприяє Комплексна програма розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016–2020 рр. [6], відповідно до якої здійснюються конкретні заходи щодо державної підтримки сільськогосподарського виробника. Зокрема, у Волинському регіоні в 2018 р. із 1,2 млн. грн. субвенції місцевим бюджетам виплачено 789,9 тис. грн., із них: на дотацію власникам ОСГ за утримання трьох і більше корів використано 681,9 тис. грн. для 1 160 власників ОСГ; на дотацію за утримання телиць до дворічного віку – 40,6 тис. грн. 42 власникам ОСГ; на дотацію за посів жита, гречки – 28,8 тис. грн.; на дотацію за посадку садів, ягідників – 35,9 тис. грн.; на часткову компенсацію вартості придбання обладнання для СОК – 80 тис. грн.; на корінне поліпшення пасовищ – 97,5 тис. грн.

Висновки з проведеного дослідження. Щоб зацікавити молодь жити і працювати у селі, необхідно створити там сприятливе середовище для життєдіяльності людей як необхідної передумови ефективного функціонування галузей сільського господарства, сталого розвитку сільських населених пунктів. До найважливіших проблем села належать: високий рівень безробіття; посилення міграції сільського населення; скорочення мережі закладів соціально-культурного призначення, зношеність та застарілість їхньої матеріально-технічної бази; нестача ресурсів для збереження й відтворення виробничого потенціалу села. Для їх розв'язання в першу чергу потрібно

вирішити такі завдання: врегулювати закупівельні ціни на продукцію сільськогосподарських виробників, захистити національного виробника (запровадити мито на іноземну продукцію), вдосконалити нормативно-правову оцінку земельних паїв, розробити нормативні документи, які обмежать продаж землі особам без громадянства, будуть гарантувати власникам землі збереження їхніх прав; створити умови для продуктивної зайнятості сільських жителів на основі ефективного використання природо-ресурсного потенціалу села, стимулювання розвитку підприємництва, що забезпечить створення нових робочих місць та істотне збільшення доходів; заохочувати молодь до роботи і проживання в сільських населених пунктах; формувати соціальну інфраструктуру, спроможну задовольняти різноманітні потреби сільського населення; запобігати занепаду сільських населених пунктів; розширювати можливості сільських громад у розв'язанні проблем життєдіяльності населення. Для відтворення людського потенціалу в сільській місцевості вживати заходи щодо збільшення кількості робочих місць у галузях сільського господарства, у сфері переробки та зберігання продукції, агросервісного забезпечення; надання побутових послуг та в інших видах несільськогосподарської діяльності; доведення рівня оплати праці в сільському господарстві до середнього в національній економіці, забезпечення виплати заробітної плати у грошовій формі; залучення до системи соціального страхування осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах; спрощення порядку реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності й надання допомоги безробітним в організації підприємницької діяльності. Для заохочення молоді до роботи і проживання в сільських населених пунктах передбачити надання земельних ділянок для осіб, які виявляють бажання працювати в аграрній сфері; організацію професійного навчання, надання соціальної допомоги, зокрема у розв'язанні житлової проблеми; забезпечення розвитку творчих здібностей дітей та молоді, їхнього змістовного дозвілля, відпочинку та оздоровлення. Необхідно створити нормативно-правову базу, впроваджувати механізми сталого функціонування виробничої й соціальної сфер села, забезпечувати зміцнення позитивних тенденцій у всіх сферах життєдіяльності сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк та ін.; за ред. М.В. Присяжнюка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.
2. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції : монографія / М. Бетлій та ін. ; за ред. О.М. Бородіної. Ужгород : ІВА, 2006. 496 с.
3. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / Ю.Ф. Мельник та ін. ; за ред. І.Г. Кириленка. Київ, 2009. 135 с.
4. Економічна теорія: Політекономія : підручник / В.Д. Базилевич та ін. ; за ред. В.Д. Базилевича ; 7-е вид., стер. Київ : Знання-Прес, 2008. 719 с.
5. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. База даних «Законодавство України». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 20.02.2019).
6. Комплексна програма розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016–2020 pp. URL : <http://volynrada.gov.ua/session/3/23-0> (дата звернення: 21.02.2019).
7. Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. Основи економічної теорії : підручник. Київ : Атіка, 2001. 344 с.
8. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 2 (4). Ч. 2. С. 30–34.
9. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Результати і проблеми реформування сільського господарства України. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 26–38.
10. Політична економія : навчальний посібник / О.С. Степура та ін. ; за заг. ред. О.С. Степури. Київ : Кондор, 2006. 408 с.
11. Статистичний щорічник. Волинь 2017 / за ред. В.Ю. Науменка. Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 452 с.
12. Чаплигіна О., Шварц І. Актуальні питання земельної реформи, яка проводиться в Україні. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. 2012. № 3 (69). С. 227–232.

МЕНЕДЖМЕНТ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ОЗНАК РЕГІОНІВ

MANAGEMENT OF SPORTS AND HEALTH TOURISM UNDER THE CONDITIONS OF INCREASING THE COMPETITIVE FEATURES IN THE REGIONS

УДК 911.2:477.8:338.38

Пономарьова М.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
маркетингу, підприємництва
і організації виробництва
Харківський національний
аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Трегуб К.М.

завідувач кафедри, старший викладач
кафедри фізичного виховання
Харківський національний
аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Басюк М.М.

старший викладач кафедри
фізичного виховання
Харківський національний
аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

У статті висвітлено сучасну концепцію та підходи до організації спортивно-оздоровчого туризму на курортах країни; обґрунтовано напрями активізації менеджменту розвитку спортивного та лікувально-оздоровчого туризму в санаторно-курортних закладах України. Розкрито особливості видів туризму. Виявлено складники системи менеджменту туристичного комплексу. Обґрунтовано важливість менеджменту спортивно-оздоровчого туризму. Формування здорового способу життя будь-якої людини передбачає створення умов для збільшення потоку туристів, створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності.

Ключові слова: менеджмент, спорт, спортивно-оздоровчий туризм, туристична діяльність, конкуренція.

В статье освещена современная концепция и подходы к организации спортивно-оздоровительного туризма на курортах страны; обоснованы направления активизации менеджмента развития спортивного и лечебно-оздоровительного туризма в санаторно-курортных учреждениях Украины. Раскрыты особенности видов туризма. Выявлены составляющие системы менеджмента туристического комплекса. Обоснована важность менеджмента спортивно-оздоровительного туризма. Формирование здорового образа жизни любого человека предусматривает создание условий для увеличения потока туристов, создание конкурентоспособной развитой туристической инфраструктуры путем рационального использования туристических ресурсов, что будет способствовать увеличению объема поступлений в бюджеты всех уровней от ведения туристической деятельности.

Ключевые слова: менеджмент, спорт, спортивно-оздоровительный туризм, туристическая деятельность, конкуренция.

The article highlights the modern concept and approaches to the organization of sports and health tourism at the resorts of the country; substantiation of directions of activation of management of the development of sports and health-improving tourism in sanatorium and resort establishments of Ukraine. Sports and health tourism is one of the main components of the national system of physical sport and culture, aimed at strengthening health, development of human abilities. We have revealed the features of tourism. We identified the components of the management system of the tourist complex. It is determined that traditional sanatorium resorts cease to be a place for treatment and the rest of the elderly and become multifunctional health centers, designed for a wide range of consumers. The main objectives of the article are: to highlight the modern concept and approaches to the organization of sports and health tourism at the resorts of the country; to substantiate effective directions of activation of management of development of sports and health-improving tourism in sanatorium and resort establishments of Ukraine; the features of the types of tourism are revealed in accordance with the regional features; to establish the main components of the system of management of sports and health tourism. The geography of sanatorium and resort establishments of Ukraine largely corresponds to the territorial-component structure of recreational resources and recreational needs. A significant proportion of ski resorts in the country are subject to international standards, which is a sign of the growth of competitive characteristics. The growth of competitive potential is influenced by the infrastructure of ski resorts, which includes the number of trails, lifts and accommodation facilities. The article substantiates the importance of the management of sports and health tourism as well as the formation of a healthy lifestyle of any person is the most dynamic developing social group, which according to the state target program of tourism development envisages creation of conditions for increasing the flow of tourists, the creation of a competitive development of tourism infrastructure through the rational use of tourist resources, which will help increase the volume of revenues to the budgets of all levels from tourism activities.

Key words: management, sports, sports and health tourism, tourist activity, competition.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку національної економіки країни характеризується пошуком найефективніших важелів та інструментів ведення як спортивної, так і туристичної діяльності. Саме тому управлінська діяльність визначає успіхи організації на внутрішньому і зовнішньому ринках, якість інституційних та структурних змін, здатність до адаптації в умовах жорсткої конкуренції. Насамперед спортивно-оздоровчий туризм є одним із головних складників загальнодержавної системи фізичного спорту та культури, що спрямована на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини шляхом її залучення до участі в спортивних походах різної складності, змаганнях із техніки спортивного туризму, туристичних подорожах тощо. Важливість формування

здорового способу життя будь-якої людини як соціальної групи, що найбільш динамічно розвивається, викликана зростанням і зміною характеру навантажень на організм людини у зв'язку з ускладненням суспільного життя [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість питань менеджменту в умовах конкурентного середовища й конкурентоспроможності присвятили свої праці такі видатні вчені, як: І. Ансофф, Г. Армстронг, Г.Л. Азоев, Ф. Котлер, М. Мескон, Є. Астахова, Л.Г. Агафонова тощо. Серед вітчизняних науковців слід відзначити вчених, які розглядали основні питання лікувально-оздоровчого туризму та його місця у системі туристичної галузі: І.С. Барчукова, В.С. Бовкуна, Л.Б. Журавльову, О.М. Нікелова, С.В. Леонова, В.І. Поляковського, І.В. Котова, Ю.М. Федотова. Проблеми розвитку

спортивно-оздоровчого туризму в Україні висвітлювалися в різні роки такими українськими вченими, як П.О. Масляк, Ю.В. Щур, А.Ю. Дмитрук, М. Гамкала та ін. Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 р. визначено Указом Президента України від 10 серпня 1999 р. № 973/99. До останнього часу діяла Державна програма розвитку туризму на 2002–2010 рр., де було визначено пріоритетність розвитку в'їзного і внутрішнього туризму й регіональних програм та програм розвитку окремих туристичних центрів. Державна цільова програма розвитку туризму до 2022 рр. [1] передбачає створення умов для збільшення потоку туристів, створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності. Проте питання менеджменту спортивно-оздоровчого туризму в умовах зростання конкурентних ознак регіонів потребує особливої уваги науковців.

Постановка завдання. Спортивно-оздоровчий туризм є невід'ємною ланкою вітчизняної туристичної галузі, що сприяє розвитку та поширенню активних форм відпочинку, а отже, має ще й рекреаційні, пізнавальні, виховні, економічні та інші функції. Саме тому маємо вирішити низку завдань: висвітлити сучасні концепції та підходи до організації спортивного й лікувально-оздоровчого туризму на курортах країни; обґрунтувати напрями активізації розвитку спортивного та лікувально-оздоровчого туризму в санаторно-курортних закладах України; розкрити особливості видів туризму; виявити складники системи світового туристичного комплексу; провести дослідження системи менеджменту спортивно-оздоровчого туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку ринкових відносин менеджмент активно проникає на українські підприємства. Підприємці зацікавлені у використанні його основних надбань, оскільки це дає змогу досягти стрижкової побудови організації, знизити трудомісткість управлінських робіт, оптимізувати апарат управління, посилити управлінський вплив, зосередити зусилля всіх працівників на досягненні поставлених цілей [2]. Одним із найкращих і доступних засобів зміцнення й оздоровлення організму є активний спортивно-оздоровчий туризм. Заняття активними видами туризму, участь у походах, подорожах підвищують витривалість, впевненість у собі. Вплив туризму на людину різноманітний. Активний туризм позитивно впливає на м'язову, серцево-судинну, дихальну системи, суглоби і зв'язки [3]. Під час подолання різних природних й інших перешкод у роботі задіяні всі без винятку групи м'язів. Лікувальний туризм посідає особливе

місце в системі загальносвітових спортивно-туристичних відносин. За показником людино-днів перебування частка у світовому туристичному обороті лікувального туризму становить менше 1%, а в структурі доходів – близько 5%, тобто є найбільш грошомісткою галуззю туризму.

Традиційні санаторні курорти перестають бути місцем лікування і відпочинку осіб старшого віку й стають поліфункціональними оздоровчими центрами, розрахованими на широке коло споживачів.

Сучасний ринок лікувального туризму включає підприємства розміщення, що надають лікувальні послуги (санаторії, курортні клініки, СПА-готелі), туристичні фірми (підприємства-посередники, що продають ці послуги) і самих туристів (відпочивальників). Залежно від цілей діяльності курорти можуть виконувати такі функції: санаторно-лікувальне лікування; медична реабілітація хворих; оздоровчий відпочинок і профілактика захворювань; культурно-лікувальна і дозвілєва рекреація [4]. Санаторії та пансіонати з лікуванням – лікувально-профілактичні заклади, що обладнані ліжками і надають реабілітаційне лікування, головним чином, на основі цілющих властивостей природних чинників. Усі вони спеціалізовані і можуть бути одно- або багатoproфільними. У них ураховуються ліжка, забезпечені необхідним обладнанням, у місяць максимального розгортання. Будинки, пансіонати, бази та інші заклади відпочинку – заклади, що призначені для відпочинку населення, в яких відпочиваючи протягом певного терміну розміщуються і харчуються або тільки розміщуються. Такі заклади можуть діяти протягом цілого року (ціло-річні) або протягом сезону (сезонні). За даними рис. 1, у 2017 р. їх кількість становила 67 од., що на 80% менше, ніж у 1990 р. [4]. Своєю чергою, дитячі заклади оздоровлення та відпочинку – спеціально організовані або пристосовані заклади, призначені для оздоровлення, відпочинку та розвитку дітей, які працювали влітку відповідного року і надавали дітям послуги з оздоровлення та відпочинку. У 2017 р. їх кількість налічувала 9745 од., що на 38% менше, ніж у 1990 р. Такий спад відбувся і за іншими структурними одиницями оздоровчої індустрії. На українському ринку лікувально-оздоровчого туризму за кількістю санаторіїв і пансіонатів із лікуванням першість належить Львівській та Одеській областям, на які припадає половина їх загальної кількості в масштабі держави. Як свідчать статистичні матеріали, географія санаторно-курортних закладів України значною мірою відповідає територіально-компонентній структурі рекреаційних ресурсів і рекреаційних потреб.

При цьому слід акцентувати увагу на двох групах областей: лідери – Одеська, Дніпропетровська, Миколаївська, Запорізька області; аутсай-дери – Кіровоградська, Вінницька, Житомирська, Хмельницька, Тернопільська області.

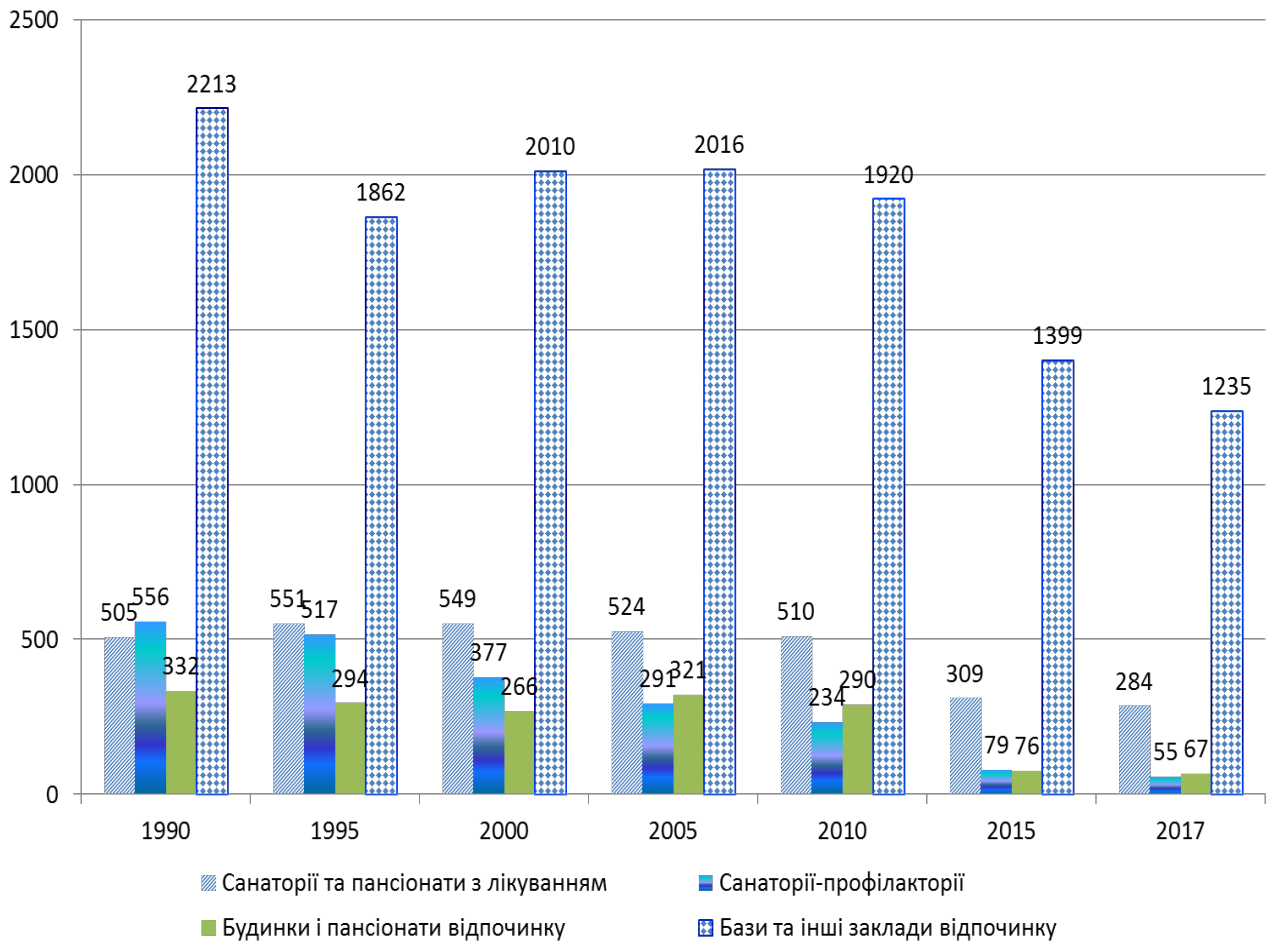


Рис. 1. Кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів в Україні, од.

Спортивно-оздоровчий туризм цілком і повністю залежить від природних особливостей регіону, в якому відпочивають туристи. Природа визначає вибір виду туризму або способу відпочинку. Культурні особливості регіону – це один із важливих чинників, які спонукають людей проводити свій відпочинок у подорожах та духовно збагачують світогляд. Створені для відпочиваючих туристичні готелі, бази відпочинку, різноманітні рекреаційно-туристичні комплекси допомагають проводити час комфортно й цікаво. Звичайно, всі елементи моделі повинні бути пов'язані між собою, доповнювати один одного.

Менеджмент проведення спортпоходів та лікувального відпочинку туристів – це відповідальна та досить складна частина реалізації моделі, яка повинна опиратися на такий важливий складник, як визначення конкурентних ознак регіонів, визначення їх природних особливостей у розвитку спортивно-оздоровчої діяльності. Менеджмент спортивно-оздоровчого туризму має низку функцій:

1) організація та планування перебування у будь-якому закладі охорони здоров'я, курорті залежно від захворювань;

2) проведення та контроль спортивних, оздоровчих процедур, лікування на курортах за індивідуальною програмою;

3) організація екскурсійно-інформаційних заходів: екскурсії (різні за тематикою, засобами пересування та місцем проведення);

4) проведення культурно-видовищних та розважальних заходів;

5) планування спортивно-оздоровчих заходів: заняття різними видами спорту і навчання різним його видам; заняття оздоровчою фізкультурою; масаж і голкотерапія; різноманітні фізіопроцедури; відвідування сауни, лазні чи басейну, фітнес-центру; організація спортивних змагань, рухливих конкурсів та ігор; річкові та морські прогулянки та ін.;

6) проведення соціальних заходів: вечори і зустрічі, форуми і мітинги, відвідування спецоб'єктів промислових підприємств, сільськогосподарських, навчальних та дитячих закладів та інших установ; участь у трудових акціях.

Такий складний багатоступеневий процес, як менеджмент спортивно-оздоровчого туризму, охоплює: маркетингові дослідження; аналіз сегментів ринку і конкурентів; запропонований споживчий попит; місця розташування курорту; кон'юнктуру ринку туристичних послуг; оцінку реальних витрат на розроблення, рекламу і просування спортивно-оздоровчих, туристичних послуг.

Важливим складником є також необхідна туристична інфраструктура – добре обладнані гірськолижні траси, підйомники та маршрути, наявність снігогенеруючого обладнання, пунктів прокату гірськолижного спорядження, а також достатня кількість готелів, туристичних комплексів, інших місць проживання, місць харчування, які з кожним роком поліпшуються на гірськолижних курортах. Карпатський регіон поділяється на дві частини: Прикарпаття і Закарпаття. Прикарпаття – це Львівська, Івано-Франківська і Чернівецька області, а Закарпаття – Закарпатська область. Гірськолижний туризм розвивається у 19 районах областей Карпатського регіону. Найбільша їх кількість зосереджена на території Закарпатської області – вісім, що по Карпатському регіону становить 42%, по чотири гірськолижних району мають Івано-Франківська та Чернівецька області, що в процентному співвідношенні становить 21%, а на території Львівської області розташована найменша кількість гірськолижних районів – три, що становить 16% від території регіону. Найбільш розвинені гірськолижні райони для туристів – це Яремчанський в Івано-Франківській; Рахівський, Міжгірський, Великобerezнянський та Воловецький – у Закарпатській; Сколівський – у Львівській та Вишнівецький – у Чернівецькій областях, тому що вони розташовані у найвищих ділянках гір та саме в них знаходяться великі добре обладнані гірськолижні курорти. В Україні є достатня кількість гірськолижних курортів, деякі з них обладнані за міжнародними стандартами. Найзначнішими гірськолижними курортами в Івано-Франківській області є Буковель; у Закарпатській – Драгобрат, Пилипець та Красія; у Львівській – Славське та Тисовець; у Чернівецькій – Мигове. Важливим показником є інфраструктура гірськолижних курортів, яка включає кількість трас, підйомників та засобів розміщення.

Не меншою популярним видом спортивно-оздоровчого туризму є пішохідний туризм, який охоплює практично всю територію України. Особливо популярні пішохідні маршрути в Карпатах. Україна має досить густу річкову систему та понад 70 тис. річок, придатних для проведення водних туристських походів як на розбірних, так і на надувних плавзасобах різних класів. З погляду їх використання з метою водного туризму кожна з трьох груп має власну туристично-спортивну складність. Розвиток техніки водного туризму і збільшення його масштабів призвели до освоєння притоків річок країни, які долаються на катамаранах, байдарках, плотах.

Чіткий менеджмент усіх технологічних циклів, високий рівень інформатизації суміжних галузей (банківської, транспортної, готельної, музейної, охоронної) значно знижують функціональні навантаження на засоби інформатизації туризму й разом із тим принципово підвищують ефективність їх використання. Для вибору правильного гармонійного

шляху розвитку спортивно-оздоровчого туризму відповідно до законів, які діють у всьому світі, слід визначити елементи моделі спортивно-оздоровчого туризму. Світова туристична система складається із підсистем, таких як [5]: природні особливості регіону; культурні особливості регіону; спеціально створені об'єкти та структури; система транспортного обслуговування; система харчування та готельного обслуговування; розважально-видовищна сфера; система роздрібної торгівлі; послуги гідів, організація планування та управління; реклама та інформація; організація маркетингу. У країнах ЄС туризм сприяє підвищенню сукупного валового внутрішнього продукту на 8%, економічному зростанню – на 11%, а кількість робочих місць у туристичній індустрії становить близько 12% загальної чисельності. Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами.

Висновки з проведеного дослідження. Останнім часом спортивно-оздоровчий туризм зазнає змін. Традиційні санаторні курорти перестають бути місцем лікування і відпочинку осіб старшого віку й стають поліфункціональними оздоровчими центрами, розрахованими на широке коло споживачів.

Менеджмент спортивно-оздоровчого туризму у санаторно-курортних закладах – спеціалізований процес, спрямований на організацію відпочинку й удосконалення здорового способу життя споживача (відпочивальника) за рахунок оплати конкретних послуг. Найпопулярнішим та найбільш масовим видом спортивно-оздоровчого туризму є гірськолижний. Україна має наявні природні ресурси та передумови для розвитку цього виду туризму. На нашу думку, слід розробити принципово нові підходи до діяльності санаторіїв на основі запозичення досвіду ринкового господарювання міжнародних курортних готелів; найбільш повно задовольняти потреби споживачів (відпочивальників, гостей, туристів, рекреантів) у відпочинку та релаксаційному сервісі під час їх перебування на тому чи іншому курорті, що сприятиме зростанню конкурентних ознак та посиленню конкурентоздатності підприємств країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна програма розвитку туризму та курортів на період до 2022 року. Київ, 2013. 60 с.
2. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: підручник. Київ: Академвидав, 2003. 416 с.
3. Дехтяр В.Д. Основи спортивно-оздоровчого туризму. Київ: Науковий світ, 2002. 202 с.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.02.2019).
5. Хуберт К. Холистическая сущность туризма. Теория и практика физической культуры. 2000. № 8. С. 53–54.

6. Організація та методика оздоровчої фізичної культури і рекреаційного туризму : навчальний посібник / О.М. Жданова та ін. Луцьк : Вежа, 2000. 248 с.

7. Щур Ю.В., Дмитрук О.Ю. Спортивно-оздоровчий туризм : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес, 2003. С. 137–138.

8. Масляк П.О. Рекреаційна географія. Київ : Знання, 2008. 343 с.

9. Пономарьова М.С., Басюк М.М., Трегуб К.М. Розвиток сучасного спорту та фізичного виховання як передумова здорового способу життя. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 10.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ MODERN APPROACHES TO MANAGING CHANGES

У статті розглянуто управління змінами підприємства як відкритої системи, яка діє в умовах структурованого середовища. Визначено основне завдання управління змінами – досягнення та збереження екілібричного балансу між зовнішніми та внутрішніми чинниками змін у процесі їх реалізації та досягнення генеральної мети і цілей підприємства. Досліджено сучасні підходи до управління змінами, а саме: процесний, системний, ситуаційний, поведінковий (біхевіористський), міждисциплінарний, компетентнісний, контекстний, адаптивний, гуманістичний, когнітивний, психодинамічний, кібернетичний, синергетичний. Уточнено їх зміст. Для врахування всіх особливостей управління змінами запропоновано стратегічний підхід до управління змінами. Згідно із цим підходом, управління змінами є інтегрованою у стратегічний менеджмент, але відносно автономною діяльністю, спрямованою на врахування чинників змін та інструментів провадження змін у ході досягнення цілей стратегії підприємства на всіх етапах її реалізації.

Ключові слова: зміни, середовище діяльності, управління змінами, стратегія підприємства, стратегічне управління, ефективність.

В статті рассмотрено управление изменениями предприятия как откры-

той системы, которая функционирует в условиях структурированной среды. Определена основная задача управления изменениями – достижение и сохранение эквilibriumного баланса между внешними и внутренними факторами изменений в процессе их реализации и достижения целей предприятия. Исследованы современные подходы к управлению изменениями, а именно: процессный, системный, ситуационный, поведенческий (бихевиористский), междисциплинарный, компетентностный, контекстный, адаптивный, гуманистический, когнитивный, психодинамический, кибернетический, синергетический. Уточнено их содержание. Для учета всех особенностей управления изменениями предложен стратегический подход к управлению изменениями. Согласно этому подходу, управление изменениями является интегрированной в стратегический менеджмент, но относительно автономной деятельностью, направленной на учет факторов изменений в ходе достижения целей стратегии предприятия на всех этапах ее реализации. **Ключевые слова:** изменения, среда функционирования, управление изменениями, стратегия предприятия, стратегическое управление, эффективность.

УДК: 65.012:338.2

Приймак Н.С.

к.е.н., доцент,
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені М. Туган-Барановського

Managing change equally concerns both the manifestation of external factors of the environment (producers of external changes) and internal factors (internal changes). Changing external factors that are unmanaged generates threats and opportunities for the enterprise, defines the conditions for implementing a general and business strategy. The change of internal, controlled factors determines the strength and weakness of the enterprise, the level of their manifestation and implementation of the strategic potential of the enterprise. In such circumstances, the task of managing change is to achieve and maintain an equilibrium balance between external and internal factors of change in the process of their implementation and achieve the goals and objectives of the enterprise. The modern approaches to change management are investigated, namely: process (change management is seen as a process, the components of which are consistent interrelated actions), systemic (change management is treated as a mechanism for building a set of elements, each of which affects the enterprise and direct management), situational (the approach emphasizes the need to develop managerial decisions regarding a particular situation), behavioral (behavioral) (managing change is based on the unity of employees in the process of implementing change), interdisciplinary (managing change is a multidimensional phenomenon that requires its study from the standpoint of various sciences and accumulation of their arsenal of various tools and techniques of management), competence, contextual, adaptive, humanistic, cognitive, psychodynamic, cybernetic, synergetic approaches, their content is specified. To take into account all the peculiarities of change management, a strategic approach to change management is proposed. According to this approach, change management is integrated into strategic management, but relatively autonomous, aimed at taking into account the factors of change and the tools for making changes in achieving the goals and strategy of the company at all stages of its implementation. Under the strategic approach, effective implementation of changes is possible only within the framework of the strategy (individual employee strategy, functional strategy, operational, operational or general business strategy).

Key words: changes, activity environment, change management, enterprise strategy, strategic management, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасне середовище діяльності підприємств є складним та динамічним, що накладає на систему менеджменту додаткове обтяження у вигляді необхідності прийняття та

обґрунтування господарських рішень в умовах змін. Зміни для менеджерів є об'єктивною реальністю, яка не викликає сумнівів чи заперечень, проте управління змінами та його інструменти

залишаються недостатньо дослідженими та поширеними у практиці стратегічного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика управління змінами досліджувалася значним колом учених та практиків як у світі, так і в Україні. Серед закордонних дослідників змін можна відзначити К. Левіна, Л. Грейнера, К. Тюрлі, Дж. Коттера, Д. Надлера, М. Тушмана, П. Друкера та ін., які досліджували сутність змін, підходи до складників управління змінами та запропонували моделі управління змінами. Українські дослідники проблем управління змінами Т.В. Гринько, Т.З. Гвініашвілі, С.Р. Стеців, Д.К. Воронков, Т. Кужда, О.Ю. Гусєва та ін. досліджували причини змін, чинники, які їх зумовлюють, інструменти управління змінами, методи оцінки готовності підприємства до змін та методи подолання опору змінами. Проте кризові явища в економіці, динаміка чинників середовища діяльності підприємств та їх непередбачуваний характер постійно актуалізують управління змінами, вимагають напрацювання нових підходів як до розуміння змін та їх наслідків, так і до управління змінами в системі менеджменту.

Постановка завдання. Метою дослідження є впорядкування підходів науковців до управління змінами та актуалізація найбільш ефективних підходів для сучасних підприємств, які працюють в умовах ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління змінами є складним та багатограним, воно стосується всіх сфер діяльності підприємства та всіх напрямів реалізації системи менеджменту. Наявність на підприємстві налагодженого й усвідомленого управління змінами забезпечує системі менеджменту не тільки отримання позитивного результату від переходу з одного стану до іншого, а й формує додаткові конкурентні переваги у вигляді швидкої реакції на дії конкурентів та зовнішніх агентів діяльності підприємства.

Управління змінами рівною мірою стосується як прояву зовнішніх чинників середовища діяльності (продуцентів зовнішніх змін), так і внутрішніх чинників (внутрішніх змін). Зміна чинників зовнішнього середовища, яка є некерованою, генерує загрози та можливості для підприємства, визначає умови реалізації загальної та бізнес-стратегії. Зміна внутрішніх (керованих) чинників визначає сили та слабкості підприємства, рівень їх прояву та реалізації стратегічного потенціалу підприємства. У таких умовах завданням управління змінами є досягнення та збереження еквілібричного балансу між зовнішніми та внутрішніми чинниками змін у процесі їх реалізації та досягнення мети і цілей підприємства.

Проведене дослідження показало відсутність єдиного підходу науковців до розуміння не тільки власне змін, а й управління змінами як різновиду управлінської діяльності. При цьому Т.В. Гринько та Т.З. Гвініашвілі наголошують, що «поняття

«управління змінами» доцільно визначати з позицій відомих підходів до управління», з чим ми цілком погоджуємося, а А.Н. Глуценко відзначає, що «управління – складний процес, який може розглядатися з різних точок зору». Автором здійснено систематизацію сучасних підходів до управління змінами на підприємстві, яку узагальнено в табл. 1.

Управління змінами в сучасних економічних умовах доцільно розуміти з позицій:

1. Процесного підходу. Управління змінами розглядається як процес, складниками якого є послідовні взаємопов'язані дії [10, с. 157]. Серед цих функцій виділяють планування, організацію, мотивацію і контроль. Планування включає визначення цілей розвитку та розроблення алгоритму дій, що дає змогу досягти поставлених цілей. Під організацією мають на увазі створення певної структури компанії, що дає змогу впорядкувати її діяльність. Мотивація полягає у стимулюванні працівників виконувати поставлені завдання відповідно до плану. Контроль дає змогу переконатися в тому, що розвиток організації відбувається за раніше намеченим шляхом [7].

2. Системного підходу, який розглядає організацію як складну систему, що складається із взаємозв'язаних елементів: зміна одного з них неминуче відбивається на інших елементах, тому необхідно здійснювати узгоджене управління елементами системи, щоб не допустити розбалансування усталених зв'язків [7]. Управління змінами трактується як механізм побудови сукупності елементів (внутрішньокорпоративних та зовнішніх), кожен з яких впливає на підприємство та безпосереднє управління. Застосування цього підходу потребує бачення перспектив для підприємства загалом та зв'язків його з навколишнім середовищем (вплив середовища на підприємство та навпаки) [10, с. 157].

3. Ситуаційного підходу, який наголошує на необхідності розроблення управлінських рішень стосовно окремо взятої ситуації [7]. Управління змінами розглядається з погляду вибору пріоритетних елементів – складників проекту на певному етапі змін та здійснення першочергового впливу на них [10, с. 157]. Він передбачає, що керівник володіє основними методиками управління, знає їхні переваги та недоліки і в конкретних умовах здатний вибрати найбільш ефективний спосіб вирішення проблеми або досягнення поставленої мети [3, с. 378–379]. Інакше кажучи, кожна ситуація змін на підприємстві вимагає окремих підходів до управління змінами, які найбільш адекватно їй відповідають.

4. Поведінкового (біхевіористського) підходу. Управління змінами ґрунтується на єдності працівників у процесі впровадження змін; успішність змін визначається відношенням працівників до цілей змін та засобів їх реалізації, а також формуванням позитивного мікроклімату, що підкріплено вірою працівників у свої сили та здібності. Трудо-

Підходи до трактування поняття «управління змінами»

Автор(и)	Назва підходу												
	Процесний	Системний	Ситуаційний	Поведінковий (біхевіористський)	Міждисциплінарний	Компетентнісний	Адаптивний	Гуманістичний	Контекстний	Когнітивний	Психодинамічний	Класичний (кібернетичний)	Синергетичний
С.Р. Стеців [10, с. 157–158]													
С.Р. Стеців [11, с. 157]	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
Д. К. Воронков [2]					*	*	*						
А. Н. Глущенко [3, с. 379–380]	*	*	*										
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [7]	*	*	*										
С.В. Степаненко, С.В. Лукашев [9, с. 295]	*	*	*	*			*						
Т.В. Гринько, Т.З. Гвінішвілі [13]	*	*	*										
І.Б. Запхляк, Г.О. Зелінська, С.А. Побігун [5, с. 206]	*	*	*										
І.Б. Шевченко [12, с. 36–38]				*				*		*	*		
Т. Кужда [6, с. 67]	*	*	*	*		*	*		*				
О.В. Божанова [1, с. 83]	*	*	*										
О.Ю. Гусєва [4, с. 134]												*	*
Н.В. Сабліна [8, с. 134]	*	*	*	*	*	*	*						

Джерело: узагальнено автором на основі [1–13]

вий колектив діє як одна команда, кожен член якої виконує певну роль [10, с. 157–158].

Головний напрям таких змін – поведінка працівників [9, с. 295]. Основна ідея впровадження змін за такого підходу полягає у тому, що одна людина може впливати на іншу за допомогою заохочень та покарань. Якщо заплановані результати не досягнуто, потрібно проаналізувати сприятливі та несприятливі елементи поведінки працівника. Необхідно визначити індивідуальні особливості особи, які винагороди та покарання найбільш дієві, на основі цього розробити стратегію управління змінами [12, с. 36–38].

5. Міждисциплінарного підходу. Управління змінами – це багатоаспектне явище, яке вимагає дослідження його з позицій різних наук та акумулювання з їх арсеналу різноманітних засобів та прийомів управління.

6. Компетентнісного підходу, який наголошує на важливості залучення до управління змінами працівників, що володіють потрібними професійними здібностями та особистими якостями для досягнення визначених цілей і завдань змін [10, с. 157–158; 11, с. 157]. Управління змінами – це діяльність із використання ключових компетенцій працівників підприємства, задіяних на всіх стадіях реалізації змін.

7. Адаптивного підходу, який розглядає управління змінами з позицій необхідності пристосу-

вання підприємства до динаміки зовнішнього середовища [10, с. 157–158]. Саме згідно із цим підходом управління змінами – діяльність, результатом якої є баланс між можливостями та загрозами зовнішнього середовища й силами і слабкостями підприємства в процесі змін.

8. Гуманістичного підходу. Управління змінами за даним підходом передбачає розуміння того, що, не будучи повністю емоційно присутнім у змінах, їх ефективність буде низькою [11, с. 157–158]. Як зазначає І.Б. Шевченко, «основні характерні риси підходу – це важливість рівня освіченості та досвіду працівника; можливість і бажання прийняття відповідальності за свої дії; люди існують у певному соціально-культурному середовищі» [12, с. 36–38]. Отже, згідно із цим підходом, управління змінами – діяльність людей, пов'язана з різними етапами та стадіями впровадження змін, успіх яких залежить від рівня прийнятності та емоційної лабільності до змін кожного задіяного у даному процесі.

9. Контекстного підходу. Управління змінами передбачає аналізування зовнішнього та внутрішнього організаційного контексту підприємства, що визначає можливості та напрями проведення змін на підприємстві [11, с. 157–158; 6, с. 67].

10. Когнітивного підходу, який розглядає управління змінами з пізнавального погляду. Згідно із цим підходом, змінивши свій процес мислення,

можна змінити свою реакцію, необхідний розвиток позитивного мислення та вивчення обмежувальних переконань, які спричиняють певний тип поведінки. Когнітивний підхід розглядає поведінку в контексті переконань та фокусує свою увагу здебільшого на результатах, а не на зміні поведінки. Згідно з когнітивним підходом, чим чіткіша мета, тим більшою є ймовірність її досягнення [11, с. 157–158]. Отже, когнітивний підхід до управління змінами наголошує на можливості впровадження змін та подолання опору змінам через сукупність впливів на процеси мислення працівників, інакше кажучи, «мислення формує поведінку та ставлення змін».

11. Психодинамічного підходу, який підкреслює, що під час змін люди переживають деяку психічну драму й управляти змінами означає для менеджера допомогти працівнику її пережити. Він корисний для керівників, що мають справу з реакцією персоналу на зміни [12, с. 36–38].

12. Кібернетичного підходу. Одним з основних принципів кібернетичного підходу є розподіл систем управління змінами на два класи, а саме на об'єкти і суб'єкти управління. Сам процес управління припускає приведення об'єкта в заданий суб'єктом стан. При цьому управління передбачає деяке примушення, насильство над системою.

13. Синергетичного підходу, який передбачає врахування природних чинників розвитку (само-розвитку) систем. Суб'єкт управління в системах, що самоорганізуються, втрачає своє значення. Мета перестає бути актуальною для таких систем. Отже, синергетичні процеси є природними процесами досягнення системою нових станів без цілеспрямованої зовнішньої дії. Основна теза синергетики формулюється як відмова від повноти на користь цілісності [4, с. 134].

Узагальнивши загальноприйнятні підходи до управління змінами, вважаємо за доцільне запропонувати стратегічний підхід до управління змінами. Згідно із цим підходом, управління змінами є інтегрованою у стратегічний менеджмент, але відносно автономною діяльністю, спрямованою на врахування чинників змін та інструментів провадження змін у ході досягнення цілей та стратегії підприємства на всіх етапах її реалізації. У межах стратегічного підходу ефективна реалізація змін можлива тільки в рамках стратегії (індивідуальна стратегія працівника, функціональна стратегія, операційна, оперативна чи загальна стратегія бізнесу). При цьому варто зазначити, що негативні, несприятливі зміни теж запускають стратегічні інструменти: стратегію скорочення, згортання діяльності та її напрямів тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Наявність на підприємстві налагодженого й усвідомленого управління змінами забезпечує системі менеджменту не тільки отримання позитив-

ного результату від переходу з одного стану до іншого, а й формує додаткові конкурентні переваги у вигляді швидкої реакції на дії конкурентів та зовнішніх агентів діяльності підприємства. Завданням управління змінами є досягнення та збереження еквілібричного балансу між зовнішніми та внутрішніми чинниками змін у процесі їх реалізації та досягнення мети і цілей підприємства.

Автором здійснено систематизацію сучасних підходів до управління змінами на підприємстві. Визначено, що науковцями підтримуються такі підходи до управління змінами: процесний, системний, ситуаційний, поведінковий (біхевіористський), міждисциплінарний, компетентнісний, контекстний, адаптивний, гуманістичний, когнітивний, психодинамічний, кібернетичний, синергетичний.

Узагальнивши загальноприйнятні підходи до управління змінами, вважаємо за доцільне запропонувати стратегічний підхід до управління змінами. Згідно із цим підходом, управління змінами є інтегрованою у стратегічний менеджмент, але відносно автономною діяльністю, спрямованою на врахування чинників змін та інструментів провадження змін у ході досягнення цілей та стратегії підприємства на всіх етапах її реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божанова О.В. Економічна ефективність управління змінами на машинобудівних підприємствах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 55. С. 80–84.
2. Воронков Д.К. Інтеграція підходів до управління змінами на підприємстві. *Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2010. № 22 (II). С. 152–158.
3. Глущенко А.Н. Концепция управления изменениями на металлургическом предприятии. *Бизнес Информ*. 2014. № 6. С. 378–385.
4. Гусева О.Ю. Дослідження парадигмальних підходів до управління стратегічними змінами на підприємствах. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2012. № 4. С. 130–139.
5. Запужляк І.Б., Зелінська Г.О., Побігун С.А. Підходи, методи та інструменти управління змінами в системі управління розвитком підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 204–209.
6. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 2 (41). С. 66–72.
7. Мескон М. Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента ; пер. с англ. Л.И. Евенко. Москва : Дело, 1997. 704 с.
8. Сабліна Н.В. Концептуальні аспекти управління змінами на підприємствах машинобудування. *Економіка і управління*. 2015. № 1. С. 5–9.
9. Степаненко С.В., Лукашев С.В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами». *Бизнес Информ*. 2015. № 4. С. 291–297.

10. Стеців С.Р. Сутність та етапи управління змінами на підприємстві. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 714. С. 155–161.

11. Стеців С.Р. Формування елементів системи управління змінами на підприємстві. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2012. № 4. С. 155–163.

12. Шевченко І.Б. Управління змінами : навчальний посібник. Київ : НТУ «КПІ», 2015. 231 с.

13. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития» : коллективная монография. URL : <http://www.confcontact.com> (дата звернення: 06.03.2019).

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

THE IMPACT OF THE ECONOMY DIGITALIZATION TO TRANSPORT INDUSTRY DEVELOPMENT

У статті викладено результати дослідження механізмів і характеру впливу цифровізації на розвиток транспортної галузі. Здійснено спробу узагальнити існуючі погляди на специфіку цифровізації економіки, її спрямованість. Виділено ключові складники процесу цифровізації економіки і визначено ті з них, які мають найбільший вплив на транспортну сферу. У статті міститься аналіз існуючого досвіду цифровізації транспорту, наслідків цього процесу. Запропоновано власний прогноз подальшого розвитку процесів цифровізації транспорту. Наведено перелік цифрових технологій, які найбільш затребувані в транспортній галузі, показано принцип впливу цих технологій на розвиток галузі, їх перспективу. Доведено, що саме транспортна галузь найбільш сприйнятлива до подібних інновацій, а також вона була однією з перших, де почали широко використовуватися цифрові технології.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, цифровізація транспорту, цифрові технології для транспортної сфери, інновації на транспорті.

В статье изложены результаты исследования механизмов и характера влияния

цифровизации на развитие транспортной отрасли. Предпринята попытка обобщить существующие взгляды на специфику цифровизации экономики, ее направленность. Выделены ключевые составляющие процесса цифровизации экономики и определены те из них, которые оказывают наибольшее воздействие на транспортную сферу. В статье содержится анализ существующего опыта цифровизации транспорта и последствий этого процесса. Предложен собственный прогноз дальнейшего развития процессов цифровизации транспорта. Приведен перечень цифровых технологий, которые наиболее востребованы в транспортной сфере, показан принцип влияния этих технологий на развитие отрасли, их перспективу. Доказано, что именно транспортная отрасль наиболее восприимчива к подобным инновациям, а также она была одной из первых, где начали широко использоваться цифровые технологии.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, цифровизация транспорта, цифровые технологии для транспортной сферы, инновации на транспорте.

УДК 330.45:656.0

Січкаренко К.О.

к.геогр.н., старший науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

In the article, the authors present the results of the study of the mechanisms and character of the digitalization on influence to the development of the transport industry. Also, the authors of this article attempted to summarize the existing views on the specifics of digitalization of the economy, its focus. They identified the key components of the process of digitalization of the economy, and identified those that have the greatest impact on the transport sector. The article contains an analysis of the existing experience of digitization of transport, the consequences of this process. Also in this material, the authors proposed their forecast for the further development of the processes of digitalization of transport. In addition, the article provides a list of digital technologies that are most in demand in the transport field, shows the principle of the influence of these technologies on the development of the industry, their prospects. It is proved that the transport industry is the most susceptible to such innovations, and it was one of the first in which digital technologies began to be widely used. The authors of the article analyzed the literature on the problem of digitization in the field of transport and identified key problems that are still not resolved. These problems include next one: lack of understanding of how far-reaching changes in the economy will be in the future, and how much digital technologies will change the face of the economy. In addition, in the scientific community there is still no consensus on what exactly should be understood as digitalization as term. The authors of this article note that digitization in the transport sector has several important features: in this field, it takes place somewhat differently than in other sectors of the economy. Thus, digitalization in the transport sector is occurring extremely unevenly, and it is in this area that digital technologies began to penetrate earlier than everywhere did. Moreover, it is in this area that digitization can lead to the full automation of all technological processes. Because of the study, the authors found that the objective need of the transport industry for new innovative developments is very high. The economic effect, which brings the introduction of digital technologies in the transport sector, is obvious and tangible. Savings made by reducing non-earmarked costs, increasing the control and controllability of the system. Now, global practice has already gained a great deal of experience in introducing digital transport technologies: the introduction of remote control, comprehensive automation, the introduction of integrated technologies, and intelligent control systems.

Key words: digital economy, digitalization, digitalization for transport, digital technologies for the transport sector, innovations for transport.

Постановка проблеми. У науковому середовищі процеси цифровізації визнані одними з найбільш істотних проявів інноваційного та науково-

технічного розвитку. Водночас однозначних оцінок того, наскільки масштабними будуть трансформації економіки через цифровізації, яким чином і

коли вони з'являться, немає. Сфера транспорту однією з перших відчула на собі впровадження цифрових технологій: об'єктивна необхідність в автоматизації управління, підвищення надійності транспортної системи підштовхнули транспортні компанії раніше інших провести комп'ютеризацію управлінських процесів, а після й цифровізацію всієї сфери [5, с. 13].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика цифровізації як такої нині є однією з найбільш популярних у науковій економічній літературі. Можна виділити такі напрями її розроблення, як електронне врядування, роботизація та впровадження штучного інтелекту, новітні технології у виробництві. Серед українських учених, які найбільш активно займаються проблематикою цифровізації, слід вказати В.І. Ляшенка, О.С. Вишневського, В.С. Куйбіду, О.С. Бондаренка. Втім, недостатньо уваги приділяється питанням цифровізації конкретних сфер економіки, що і зумовило проблематику цієї статті.

Постановка завдання. Мета дослідження – виявити найбільш істотні прояви впливу цифровізації на транспортну сферу, тенденції і характер такого впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує кілька підходів до визначення сутності процесу цифровізації. У даній роботі як основа використовується такий підхід: цифровізація – це комплекс процесів в економіці й суспільстві, який полягає у масовому розповсюдженні технологій, заснованих на використанні бінарного коду, який тягне за собою очевидні якісні зміни в організації технологічного і суспільного укладу. Саме по собі поняття цифровізації дуже широке, і, не вдаючись у дискусію про всі прояви цього процесу, ми прийняли за основу той факт, що стосовно транспортної сфери цифровізація – це масштабне проникнення цифрових

технологій як на управлінському, так і на технологічному рівні. Відмінною рисою цифровізації в транспортній сфері є те, що в кожному її напрямі вона відбувається нерівномірно, притому що потенційна потреба у цифровізації велика. Саме активне використання цифрових технологій представляється найбільш перспективним способом підвищення економічної ефективності цієї сфери. Можна виділити найбільш популярні напрями використання цифрових технологій для потреб транспорту [7, с. 44]

Транспортна галузь – один із напрямів економічної діяльності, що найбільшою мірою піддається впливу процесів цифровізації. Такий вплив можна розділити на очевидні, поверхневі зміни в даній сфері й ті, які відбуваються у самій транспортній інфраструктурі. У першому випадку йдеться про проникнення в транспортну сферу тих технологій, які успішно апробовані в інших сферах: big data, процеси інтелектуалізації (табл. 1).

Так, інтелектуальні транспортні системи (ITS) є основним трендом технологічного розвитку галузі. У другому ж випадку цифровізація транспортної сфери має на увазі зміну самих техніко-економічних основ виробництва. Сьогодні виділяють чотири ключові напрями процесу цифровізації транспортної сфери: 1) цифровізація транспортної інфраструктури і логістичних ланцюжків (у т. ч. складського господарства і сервісних центрів); 2) роботизація виробничих процесів; 3) масштабна автоматизація, у тому числі управлінських процесів; 4) упровадження систем автопілоту [1, с. 24].

Розглянемо ці процеси докладніше:

1) цифровізація транспортної інфраструктури полягає у тому, що кожен етап в логістичному ланцюжку, а також транспортний засіб повинні бути залучені у цифрову сферу, тобто мати персональну ідентифікацію в Інтернеті, а також проводитися під контролем програмного забезпечення.

Таблиця 1

Напрями застосування цифрових технологій у транспортній галузі

Напрямок впливу	Механізм упровадження цифрових технологій
Електронний документообіг	Введення електронних квитків, дистанційне оформлення проїзних документів; створення «віртуальних офісів», обслуговування клієнтів без особистого контакту
Дистанційна комунікація	Використання цифрових комунікаційних технологій для живого дистанційного спілкування
Оплата	Мобільна оплата, єдині проїзні документи, використання мобільних додатків для отримання транспортних послуг
Хмарні технології	Обробка даних на якісно новому рівні: збір та аналіз даних про транспортні потоки, використання технологій big data
Інтегровані системи управління	Реорганізація систем управління транспортом, їх автоматизація; залучення клієнта в процес управління і контролю над вантажем
Інтелектуальні транспортні системи	Автоматизація та роботизація контролю транспортних потоків, прогнозування транспортної обстановки, підтримка систем автопілоту
Платформи з надання логістичних послуг	Створення цифрових платформ, орієнтованих на надання логістичних послуг, у т. ч. бронювання та замовлення квитків, пошук перевізника для вантажів, виявлення оптимального маршруту

Джерело: складено на основі [11, с. 19]

Це дає змогу управляти всім транспортним потоком у режимі реального часу, знижувати витрати, непрофільні витрати, а також робити транспортну сферу більш передбачуваною. Прикладом такої цифровізації є оснащення чіпами всіх морських контейнерів, відстеження переміщення кожного контейнера;

2) роботизація виробничих процесів у транспортній сфері вже відбувається досить швидкими темпами. Однак найбільш трудомісткі складники – складське господарство (особливо фасування і комплектація вантажу), обслуговування транспортних засобів – усе ще вимагають широкого залучення ручної праці;

3) автоматизація управлінських процесів вже відбувається тривалий час. Власне, саме транспортна сфера була однією з перших, де управлінські процеси почали автоматизуватися. Швидкість сучасних транспортних потоків така, що людина в принципі не зможе приймати грамотні, продумані рішення без ризику критичної помилки;

4) упровадження систем автопілоту з технологічного погляду вже відбувається тривалий час, передусім це стосується автопілоту для цивільних літаків, морських вантажних перевезень. Масове впровадження даних технологій у більшості країн стримується законодавчими обмеженнями. Так, нині діють лише деякі експериментальні проекти в громадському транспорті (безпілотні автобуси, наприклад).

Цифровізація як тенденція технологічного розвитку транспортної сфери була ідентифікована досить давно. Фактично можна вести мову про те, що проникнення цифрових технологій у транспортну сферу почалося з моменту виникнення електронно-обчислювальної техніки. За цей період було реалізовано велику кількість різних проектів як з ініціативи урядів, так і приватних компаній (табл. 2).

Необхідно відзначити, що використання автоматизованих транспортних систем усе ще залишається дискусійним питанням, щодо якого в суспільстві немає консенсусу. До загроз і ризиків, які вказуються як прямі наслідки автоматизації на транспорті, слід віднести: 1) одночасне вивільнення великої кількості водіїв, які більше в прин-

ципі не зможуть працевлаштуватися за професією; 2) складності у визначенні міри відповідальності у разі настання страхового випадку; 3) ризик відмови програмного забезпечення і втрата контролю над керованим транспортним засобом [2, с. 17].

При цьому однозначно визнаються переваги впровадження подібних технологій: 1) підвищення ефективності транспортної сфери як такої (зниження витрат на паливо, підвищення пропускної спроможності доріг, зниження аварійності, зниження числа постраждалих в аваріях на транспорті і частки пошкодженого при перевезенні вантажу); 2) зниження витрат на оплату праці водіїв і безлічі співробітників, чиї робочі місця будуть автоматизовані; 3) зниження часу простою транспортного засобу; 4) усунення т. зв. людського чинника, тобто ризику людської помилки.

Один із важливих трендів полягає у тому, що технологія штучного інтелекту (II) стане для транспорту технологією загального призначення (GPT). До того ж сама людина (у тому числі й обиватель) стає все більш «озброєною» найрізноманітнішими технологіями, передусім завдяки своєму телефону з виходом в Інтернет. Наявність мобільного пристрою для виходу в Інтернет, масове поширення таких пристроїв дають змогу по-новому побудувати взаємодію всієї транспортної сфери з користувачами. Виникнення такого сервісу, як UBER, і поширення терміна «уберізація» кардинально змінили основоположні принципи надання послуг у транспортній сфері.

Роботизація на транспорті має свою специфіку, яка виділяє цю сферу з числа інших напрямів економічної активності. Так, найчастіше роботизація розглядається як виробництво і використання деяких фізичних машин, які здатні імітувати будь-які людські дії. Однак насправді автономні системи охоплюють набагато більший спектр напрямів. Роботизацію більш коректно слід розглядати як виробництво і використання адаптивних інтелектуальних систем, які можуть виконувати свої виробничі функції незалежно від ступеня втручання людини. У транспортній сфері роботизація має на увазі й упровадження автономних транспортних засобів, і як автоматизацію власне виробни-

Таблиця 2

Приклади застосування цифрових технологій у транспортній сфері

Приклад технології	Функції технології
SARTRE	Програма створення пасажирських транспортних засобів з єдиним дистанційним управлінням, безпечна для пішоходів і навколишнього середовища
Open Shuttle	Інтерактивна система комплектації вантажу за допомогою автоматичних візків
Pick by light	Використання спеціальних світлових покажчиків для полегшення роботи роботизованих транспортних засобів
Put by Beamer	Складська технологія прийому і розподілу вантажів в автоматичному режимі
Автоматизовані портові комплекси	Використання в морських портах автоматизованих складських систем, у першу чергу в контейнерних терміналах

Джерело: складено на основі [9, с. 143]

цтва і використання устаткування, що працює без утручання людини. Прийнято виділяти такі типи роботизованої техніки, що використовується в транспортній сфері: 1) роботи, які оперують у людському середовищі; 2) роботизовані виробничі системи, які не потребують утручання людини; 3) автономні транспортні засоби [3, с. 37].

Так, говорячи про конкретні приклади, слід сказати, що автономні системи вже давно використовуються на станціях технічного обслуговування (і автомобільного транспорту, і залізничного). У перспективі накопичений досвід дає змогу розширити практику використання таких технологій на всі складові частини транспортної сфери (у тому числі за все більшого залучення у цей процес технологій штучного інтелекту).

Наприклад, на залізничному транспорті автоматизовані автономні системи можуть бути використані для контролю над станом рейок. Це знижує ризик і не вимагає залучення додаткових працівників, до того ж контрольні роботи можна проводити в будь-який час доби з однаковою ефективністю. Саме на залізниці вже існують найбільш сприятливі умови для впровадження роботизованих систем. За їх допомогою можна проводити регламентні роботи (прибирання, роздача солі, зміцнення насипу). На таких автономних станціях дуже зручно розміщувати скануючі пристрої та інше обладнання для тестування полотна, рейок і колійної інфраструктури [4, с. 34].

Окремим питанням є використання дронів (безпілотних літальних апаратів). Хоча правові основи використання атомних літаючих апаратів у більшості країн ще не створені (або ж використання подібних пристосувань просто обмежено), потенціал їх застосування для потреб транспорту дуже великий. Дрони можуть бути використані для аерофотозйомки, а також постійного моніторингу, супроводу вантажу. З урахуванням того, що потужність дронів постійно зростає (в усіх відношеннях), незабаром стане можливим використовувати ці пристрої для транспортування людей і вантажів у віддалені райони. «Ройовий робот», тобто одночасне використання великого числа дронів, керованих одним оператором (або одним ІІ), у принципі дає змогу проводити ремонтні роботи. Поки що дрони здебільшого використовуються для зовнішнього спостереження. Наприклад, у Німеччині патрульні дрони використовуються для спостережень за ділянками залізничного полотна з метою виявлення порушників режиму і вандалів. Звичайно ж, потенціал дронів такий, що незабаром вони самі зможуть стати новим видом транспорту.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна стверджувати, що цифровізація є домінуючим процесом у транспортній сфері. До того ж процеси цифровізації самі по собі від-

буваються набагато швидше, ніж попередні технологічні революції. Кінцевий результат цих перетворень передбачити важко. Однак можна виділити два найбільш істотних складника. З одного боку, ефективне використання цифрових технологій у транспортній сфері визначає рівень конкурентоспроможності будь-якої транспортної компанії. Ті з них, хто ігнорує сучасні зміни, ризикують покинути ринок. З іншого боку, саме процеси цифровізації є джерелом підвищених ризиків: і в контексті економічного розвитку, і в контексті суспільного прогресу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдюшева Д.Р., Меренков А.О., Степанов А.А. Условия построения маркетинговой системы «цифрового» транспорта и логистики в управлении конкурентоспособностью. Управление. 2018. № 3. С. 21–27.
2. Булатова Н.Н. К вопросу формирования «цифрового транспорта». Материалы конференции «Цифровая экономика и Индустрия 4.0: новые вызовы». 2018. № 4. С. 17–24.
3. Демьянова О.В., Диммиева А.Р., Бабанова Ю. В. Цифровизация как точка роста промышленного предприятия. Социально-экономические и правовые основы инновационного развития. 2018. № 5. С. 33–43.
4. Ларин О.Н, Куприяновский В.П. Вопросы трансформации рынка транспортно-логистических услуг в условиях цифровизации экономики International Journal of Open Information Technologies. 2018. № 5. С. 31–35.
5. Меренков А.О. Цифровая экономика: управление на транспорте и интеллектуальные транспортные системы E-Management. 2018. № 1. С. 11–19.
6. Меренков А.О. Индустрия 4.0: немецкий опыт развития цифрового транспорта и логистики. Управление. 2017. № 4. С. 15–22.
7. Соколов И.А. Роботы, автономные робототехнические системы, искусственный интеллект и вопросы трансформации рынка транспортно-логистических услуг в условиях цифровизации экономики. International Journal of Open Information Technologies. 2018. № 5. С. 41–49.
8. Тугашев А.А. Экономика и логистика в условиях цифровизации транспортной отрасли. Scientific publications. 2018. № 2. С. 44–53.
9. Karlheinz Schwer, Christian Hitz, Robin Wyss, Dominik Wirz and Clemente Minonne. Digital maturity variables and their impact on the enterprise architecture layers. Problems and Perspectives in Management. 2018. № 16 (4), P. 141–154.
10. Tassos Patokos. The recording industry as a heterogeneous population and the new behaviors emerging in the digital era. Innovative Marketing. 2010. № 6 (4).
11. Subrahmanya Kumar N. and Puttanna K. Payments transition in India – consumer preferences and policy shifts. Banks and Bank Systems. 2018. № 13 (4), P. 17–30.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

РОЛЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯTHE ROLE OF AGRARIAN BUSINESS
IN ENSURING EMPLOYMENT OF THE POPULATION

У статті розглянуто сутність і особливості підприємництва в аграрній сфері. Охарактеризовано основні види, кількість та структуру сільськогосподарських підприємств. Визначено значення аграрного підприємництва у забезпеченні зайнятості населення та розвитку сільських територій. Висвітлено динаміку кількості зайнятого населення у сільськогосподарській галузі та кількості безробітних у сільській місцевості за 2008–2017 роки. Зазначено, що навантаження на одне вільне робоче місце кваліфікованих робітників сільськогосподарського та рибного господарств було найбільшим серед усіх професійних груп. У статті наведено позитивні наслідки та недоліки державної політики, спрямованої на створення організаційно-правових та економічних умов розвитку фермерських господарств, а також удосконалення процесів управління земельними відносинами. Запропоновано шляхи розширення можливостей працевлаштування у контексті адаптації позитивного досвіду країн ЄС.

Ключові слова: підприємництво, зайнятість, сільська місцевість, аграрні підприємства, ринок праці, аграрний сектор, працевлаштування, розвиток сільських територій.

В статье рассмотрены сущность и особенности предпринимательства в аграр-

ной сфере. Охарактеризованы основные виды, количество и структура сельскохозяйственных предприятий. Определено значение аграрного предпринимательства в обеспечении занятости населения и развитии сельских территорий. Освещена динамика количества занятого населения в сельскохозяйственной отрасли и количества безработных в сельской местности за 2008–2017 годы. Отмечено, что нагрузка на одно свободное рабочее место квалифицированных работников сельского, лесного и рыбного хозяйства была самой большой среди всех профессиональных групп. В статье приведены положительные последствия и недостатки государственной политики, направленной на создание организационно-правовых и экономических условий развития фермерских хозяйств, а также совершенствование процессов управления земельными отношениями. Предложены пути расширения возможностей трудоустройства в контексте адаптации положительного опыта стран ЕС.

Ключевые слова: предпринимательство, занятость, сельская местность, аграрные предприятия, рынок труда, аграрный сектор, трудоустройство, развитие сельских территорий.

УДК 334.722:331.5

Алексеева О.В.

аспірант

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Agrarian entrepreneurship is an important sector of the economy, which plays a special role in the creation of competitive products and is the basis for improving the well-being of rural population. As part of a multi-faceted economy, entrepreneurship provides not only secondary but also basic employment of the rural population. Reducing unemployment in rural areas requires the implementation of measures aimed at increasing the opportunities for creating additional jobs at the expense of state incentives and supporting the development of agrarian production, including organic and non-agricultural trading activities (in particular green tourism); promoting the expansion of flexible new forms of labor relations, which include remote, partial and "borrowed" employment, the combination of occupations and positions etc. By increasing employment and developing its economic initiative, agrarian entrepreneurship forms a class of entrepreneurs, which allows to mitigate the social tension in society. The article deals with the essence and features of entrepreneurship in the agrarian sector. It is characterized main types, quantity and structure of agricultural enterprises. The importance of agrarian entrepreneurship in ensuring employment of the population and development of rural territories is determined. The dynamics of the number of working population in the agricultural sector and the number of unemployed in rural areas in 2008–2017 have been analyzed. The load on a single vacancy of skilled workers in rural, forestry and fisheries in 2017 was the largest among all professional groups. It is revealed that in the conditions of macroeconomic instability for the development of small and medium businesses the most advanced economic state policy direction is the spread of public-private partnership. The article presents the positive consequences and disadvantages of state policy aimed at creating the organizational, legal and economic conditions of the development of farms, as well as improving the processes of land relations management. Ways of expanding employment opportunities in the context of adaptation of positive experiences of EU countries are offered.

Key words: entrepreneurship, employment, rural areas, agrarian enterprises, labor market, agrarian sector, employment, rural development.

Постановка проблеми. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та активні дії держави щодо розвитку торговельних зв'язків у сфері аграрного виробництва дають значні можливості для аграрного підприємництва. Економіка більшості сільських територій України є не досить диверсифікованою, але аграрне підприємництво має низку переваг порівняно з іншими видами діяльності.

Розвиток аграрного підприємництва в національній економіці відбувається на фоні зносу

основних засобів виробництва, значних виробничих витрат, неефективної системи кредитного забезпечення аграрних підприємств. Сучасні тенденції розвитку аграрного підприємництва потребують негайного вирішення, оскільки цей сектор економіки є не лише основою зайнятості більшості населення сільських територій України, але й пріоритетною галуззю розвитку національної економіки в умовах євроінтеграційних процесів.

Підприємництво сприяє виявленню невикористаних резервів зростання продуктивності праці та інших економічних показників за рахунок орієнтації на кінцевий результат та впровадження останніх науково-технічних досягнень. Саме тому дослідження різних аспектів підприємницької діяльності набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку аграрного підприємництва вивчалися такими українськими вченими, як В.Г. Андрійчук, О.М. Бородіна, З.С. Варналій, Я.М. Гадзало, П.І. Гайдуцький, А.О. Гуторов, Ю.О. Лупенко [18; 19], М.Й. Малік [7; 11; 15], О.Г. Шпикуляк [10; 12; 20; 21] та інші. Питанням ролі та змісту підприємництва у соціально-економічному розвитку сільських територій присвячені праці таких учених, як G.A. Alsos, S. Carter [1], H. Landstrom [2] та S. Marlow [3].

Дослідження вчених мають велике теоретичне та практичне значення, проте проблема розвитку аграрного підприємництва потребує постійного вивчення в умовах динамічних змін внутрішніх і зовнішніх чинників. Не досить опрацьованими у науковій літературі залишаються питання обґрунтування ролі аграрного підприємництва в забезпеченні зайнятості населення.

Постановка завдання. Метою дослідження є окреслення основних засад аграрного підприємництва та визначення його ролі у забезпеченні зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Підприємництво (підприємницька діяльність) – це ініціативна самостійна діяльність громадян, спрямована на отримання прибутку або особистого доходу, яка здійснюється від свого імені, на свій ризик і під свою відповідальність або від імені і під майнову відповідальність юридичної особи підприємства. Підприємництву в аграрній сфері притаманна низка особливостей, пов'язаних із характером сільськогосподарського виробництва, що базуються на здатності до природного відтворення рослинних і тваринних організмів, яка залежить від клімату та ґрунту. Наслідки господарювання в цій галузі залежать не тільки від технічної озброєності працівника, а й від природних умов. Серед особливостей підприємництва в аграрній сфері найбільш значущими є:

1. Підприємець має справу з продукцією першої життєвої необхідності, а тому він повинен вчасно, в необхідному обсязі та асортименті, з урахуванням віку, статті, національних традицій, стану здоров'я населення задовольняти потреби споживачів.

2. У сільському господарстві робочий період не збігається з періодом виробництва продукції, тому підприємець повинен значну частину своєї уваги приділяти здійсненню агромаркетингу, який передбачає вміння прогнозувати діалектику попиту споживачів, знання ринкової кон'юнктури та інше.

3. Сезонність виробництва у сільському господарстві передбачає, що підприємець повинен на потрібному рівні володіти знаннями з організації сільськогосподарського виробництва, що дасть можливість раціонально використовувати наявні виробничі ресурси.

4. Основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, тому підприємець повинен не тільки отримати прибуток від її використання, але й відновити і покращити її якості.

5. Багатоваріантність форм власності на землю, засоби праці, вироблену продукцію викликає багатоаспектну конкуренцію. Це вимагає від підприємця підвищувати конкурентоспроможність продукції, яку він виробляє.

6. Сільськогосподарське виробництво передбачає не просто використання техніки, а створення системи машин, яка могла би забезпечувати максимальну кількість необхідних засобів виробництва в критичні строки, щоб виконати всі роботи в оптимальний період і не допустити втрат урожаю. Тому підприємець повинен бути готовий до значних затрат на придбання необхідної сільськогосподарської техніки та отримання бажаного прибутку не відразу, а через певний період часу.

7. Сільськогосподарське виробництво ведеться в різних природно-кліматичних умовах, тому підприємець обмежений вибором виробництва тих чи інших продуктів цими умовами.

Нині в Україні функціонують такі види сільськогосподарських підприємств:

1. Приватне підсобне господарство громадян – форма виробництва, яка ґрунтується на приватній власності громадян, а також на особистій праці та праці членів їхніх сімей і є додатковим джерелом прибутків та має споживчий характер.

2. Приватні сільськогосподарські підприємства займаються виробництвом сільськогосподарської продукції та товарів, діють на засадах підприємництва і самоврядування, на основі об'єднання земельних наділів та технічних засобів кількох господарств.

3. Селянське (фермерське) господарство – сімейно-трудове об'єднання жителів села, добробут яких забезпечується особистою працею, пов'язаною із сільськогосподарським виробництвом продовольства, сировини, готових продуктів харчування.

4. Сільськогосподарські кооперативи – юридичні особи, утворені на основі добровільного об'єднання пайових внесків фізичних і юридичних осіб для участі у спільній виробничій діяльності, керівництво якими здійснюється виборними особами.

5. Акціонерні товариства – підприємства, які формують свій капітал шляхом придбання акцій його учасниками (акціонерами).

Кожна з наведених організаційно-правових форм підприємницької діяльності має свої пере-

ваги і недоліки, які визначаються особливістю конкретних умов ведення бізнесу. Аналізуючи кількість сільськогосподарських підприємств (рис. 1), варто зазначити, що у 2017 році [4] їхня чисельність зменшилась на 24% порівняно з 2010 роком.

Що стосується структури сільськогосподарських підприємств (рис. 2), то за проаналізовані роки вона залишилася майже незмінною. Зокрема, у 2017 році господарські товариства становили 15,3% від загальної кількості підприємств, приватні підприємства – 7,1%, кооперативи – 0,98%, фермерські господарства – 74,88%, державні підприємства – 0,44%, підприємства інших форм власності – 1,3%. У структурі сільськогосподарських підприємств у 2010 році найбільшу частку займали також фермерські господарства, господарські товариства і приватні підприємства із частками 73,8%, 13,8% і 7,5% відповідно.

Багатофункціональний характер сільських територій низка вчених-економістів визначають концепцією формування стратегії розвитку села, зокрема підтримки несільськогосподарської діяльності його мешканців [6; 9; 13]. Основу багатофункціонального розвитку становить місцеве підприємництво, яке спрямоване на різні форми залучення капіталу, з одного боку, розширення аграрної діяльності та розвиток інших чи нових сільськогосподарських напрямів виробництва, а з іншого – на становлення бізнесу, не пов'язаного з аграрним сектором місцевої економіки [6, с. 65–66].

Значення аграрного підприємництва також збігається з його важливою роллю у життєдіяльності економічної системи загалом: зростає ефективність сільськогосподарського виробництва, формуються більш гнучкі структури на аграрному ринку, розширюється сфера прикладання праці населення.

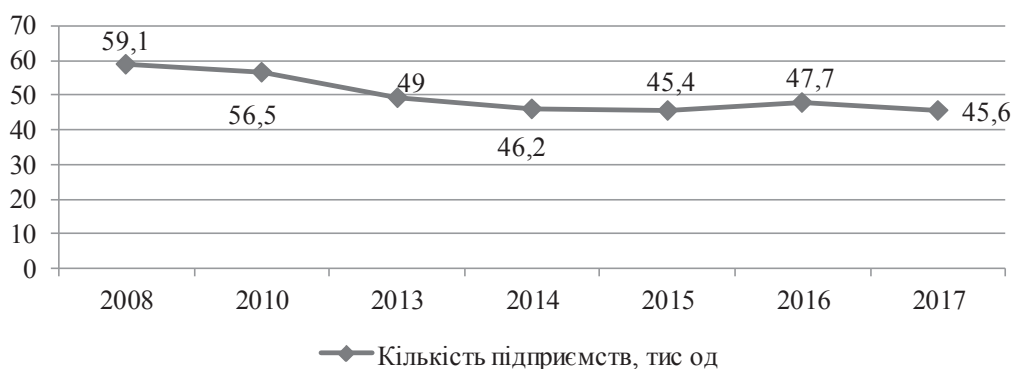


Рис. 1. Кількість сільськогосподарських підприємств, тис. од.

Джерело: розроблено за даними Державної служби статистики України



Рис. 2. Структура сільськогосподарських підприємств, %

Джерело: розроблено за даними Державної служби статистики України

Аграрне підприємництво відіграє важливу роль у розвитку сільських територій. Безперечно, що підприємницькі структури справляють значний вплив на розвиток села. В.Ф. Іванюта [5, с. 62] виділяє такі напрями впливу:

- бізнес приносить додаткові доходи для самих людей, що сприяє підвищенню рівня життя сільського населення та зростанню його добробуту;
- підприємництво безпосередньо є джерелом формування бюджетів місцевих сільських рад;
- підприємництво вирішує проблеми продовольчого забезпечення населення сільських територій і цим сприяє забезпеченню продовольчої безпеки загалом;
- агробізнес сприяє утворенню ланцюгів переробки сільськогосподарської продукції, заготівлі сировини, ремонту сільськогосподарської продукції, а також наданню різноманітних видів послуг.

Аграрний сектор робить суттєвий внесок у ВВП країни, надходження валютних коштів від здійснення зовнішньоторговельних операцій, забезпечує внутрішній ринок країни широким асортиментом продуктів харчування на цілком прийнятному рівні.

Аграрний сектор у 2018 р. демонстрував позитивну динаміку зростання. У січні-листопаді 2018 р. індекс сільськогосподарської продукції порівняно із січнем-листопадом 2017 р. становив 108,2%, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – 113,4%, у господарствах населення – 102,0%. При цьому обсяги виробництва продукції у рослинництві зросли на 11,2%, у тваринництві – на 0,4% [4].

Загалом позитивна динаміка в аграрному секторі економіки була досягнута завдяки активізації державної політики, яка, окрім імплементації вітчизняного законодавства відповідно до європейських та світових стандартів, спрямована на створення організаційно-правових та економічних

умов розвитку фермерських господарств, удосконалення процесів управління земельними відносинами [22]. Найбільш суттєвими досягненнями з огляду на тематику цього дослідження вважаємо:

1. Модернізація державної політики розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації. Зокрема, КМУ схвалено Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 рр. [17], яка передбачає надання підтримки фермерським господарствам; створення нових робочих місць на селі, зокрема через стимулювання сільськогосподарської кооперації; диверсифікацію діяльності фермерських господарств; створення передумов кредитування фермерських господарств за доступними кредитними ставками; збільшення рівня реальних доходів сільського населення від передачі в оренду сільськогосподарських угідь.

2. Початок практичної реалізації Концепції розвитку сільських територій шляхом затвердження КМУ відповідного плану заходів [16], розрахованого на період до 2025 р. Виконання комплексу заходів сприятиме стимулюванню підприємницької активності, диверсифікації зайнятості сільського населення, удосконаленню механізмів впливу громадського самоуправління та регіонального саморегулювання на соціально-економічні складники життєдіяльності громад та сільських територій.

Нинішня ситуація із зайнятістю та можливостями працевлаштування у сільській місцевості розглядається як катастрофічна, селянам дуже складно знайти роботу за місцем проживання (рис. 3, 4).

Навантаження на одне вільне робоче місце (вакансію) кваліфікованих робітників сільського, лісового та рибного господарств становило у 2017 році 41 особу, що найбільше серед усіх професійних груп, тоді як загалом на зареєстрова-

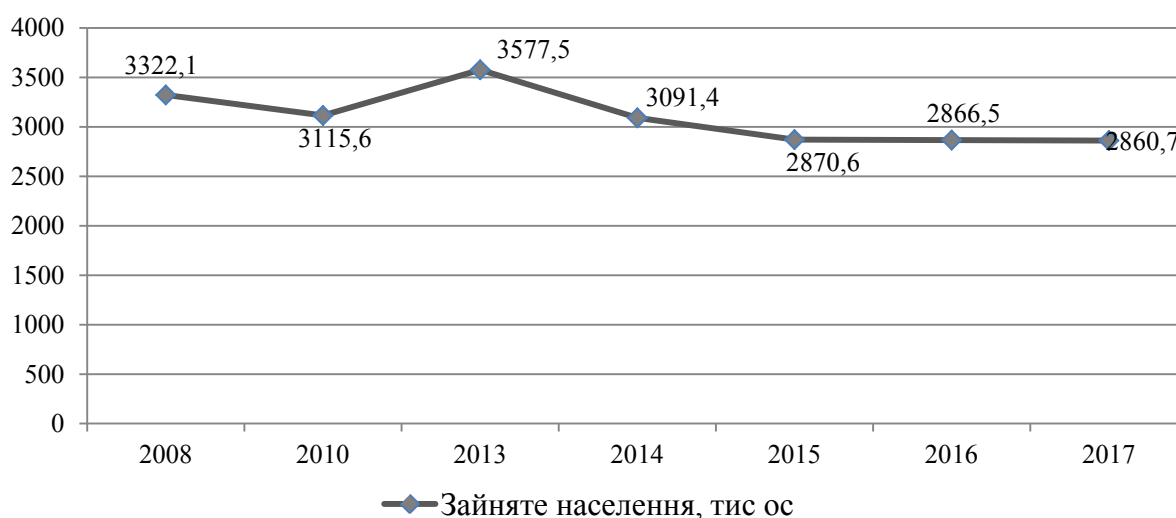


Рис. 3. Кількість зайнятого населення у сільськогосподарській галузі, тис. осіб

Джерело: розроблено за даними Державної служби статистики України



Рис. 4. Безробітне населення у сільській місцевості, тис. осіб

Джерело: розроблено за даними Державної служби статистики України

ному ринку праці цей показник дорівнює 7 осіб [4]. Така ситуація свідчить про обмеження можливостей працевлаштування у сільському господарстві, яке є основним місцем зайнятості селян.

Стратегічними напрямками підвищення зайнятості населення сільських територій є використання матеріальної підтримки й ініціативи безробітних громадян для організації ними власної підприємницької діяльності [8, с. 101].

Сучасний стан аграрного сектору демонструє вичерпання резервів нинішньої моделі його розвитку, заснованої на ефектах масштабу та екстенсивних методах використання ресурсів. Одним із головних обмежень його функціонування та розвитку є невизнання особистих селянських господарств населення як економічних суб'єктів, що унеможлиблює їх ідентифікацію як виробників товарної продукції. Особисті селянські господарства населення не є юридичними особами та фізичними особами – підприємцями, а отже, і не є суб'єктами підприємництва, які повинні проходити процедури державної реєстрації. У такому вигляді вони не можуть вважатися виробниками товарної продукції, оскільки не забезпечують встановлених законодавством вимог щодо сертифікованого виробництва сільськогосподарської продукції.

Крім того, зміни до Закону України «Про фермерське господарство» не спонукають особисті селянські господарства трансформуватися у фермерські. Оформлення фермерського господарства і подальше набуття статусу сімейного фермерського господарства потребує від них додаткових витрат коштів, часу і зусиль на реєстрацію, ведення обліку, звітності тощо.

Привабливість вибору селянином офіційного статусу підприємця має бути підтримана доступністю для нього переваг учасника прозорих рин-

ків продукції та засобів виробництва, поширення на селянське господарство, що набуло підприємницького статусу, переваг одержувача державної допомоги або учасника цільових програм розвитку певних напрямів господарювання (наприклад, сімейних ферм), суб'єкта спрощеної системи оподаткування й обліку [14].

Найважливішою умовою для розширення можливостей працевлаштування є створення сприятливого середовища для сталого розвитку підприємництва. При цьому варто адаптувати позитивний досвід країн ЄС, пов'язаний із підтримкою підприємництва шляхом надання консультаційних послуг у поєднанні із:

- застосуванням гнучкого механізму податкових пільг;
- активізацією фінансово-економічних та організаційних механізмів пільгового та цільового кредитування інвестиційних проектів;
- розробленням і застосуванням системи дотацій на створення нових робочих місць;
- наданням субсидій на створення нових підприємств та робочих місць, працевлаштування безробітних;
- створенням бізнес-інкубаторів.

Висновки з проведеного дослідження. Аграрне підприємництво є важливим сектором економіки, що виконує особливу роль у створенні конкурентоспроможної продукції та є основою для поліпшення добробуту сільського населення. Будучи складником багатокладної економіки, підприємництво забезпечує не лише вторинну, а й основну зайнятість сільського населення.

Зниження безробіття у сільській місцевості потребує реалізації заходів, спрямованих на розширення можливостей для створення додаткових робочих місць за рахунок державного стимулю-

вання та підтримки розвитку аграрного виробництва, в тому числі органічного, та несільськогосподарських видів підприємницької діяльності (зокрема зеленого туризму); сприяння поширенню гнучких новітніх форм трудових відносин, до яких належать віддалена, мобільна, часткова та «запозичена» зайнятість, суміщення професій та посад тощо. Підвищуючи зайнятість населення та розвиваючи його господарську ініціативу, аграрне підприємництво формує клас підприємців, що дає їм змогу пом'якшувати соціальну напругу у суспільстві.

В умовах макроекономічної нестабільності для розвитку малого і середнього бізнесу, які є основними постачальниками нових робочих місць, перспективним напрямом державної економічної політики є поширення державно-приватного партнерства, яке зарекомендувало себе в розвинених країнах однією з найефективніших форм об'єднання організаційних, фінансових та інноваційних ресурсів держави і приватного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Alsos G.A., Carter S., Ljunggren E. The Handbook of Research on Entrepreneurship in Agriculture and Rural Development. Edward Elgar Publishing, 2011. 336 p.
2. Landstrom H. Entrepreneurship, Competitiveness and Local Development: Frontiers in European Entrepreneurship Research. Edward Elgar Publishing, 2007. 296 p.
3. Marlow S., Henry C., McElwee G. Exploring Rural Enterprises: New Perspectives on Research, Policy & Practice. Emerald Group Publishing, 2014. 280 p.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 9.02.2019).
5. Іванюта В.Ф. Роль аграрного підприємництва в розвитку сільських територій в контексті євроінтеграції. *Економічний вісник*. 2016. № 1. С. 61–67.
6. Кудла Н.Є. Багатофункціональний розвиток сільських територій від базових ідей до активізації місцевого підприємництва. *Економіка України*. 2008. № 1. С. 62–71.
7. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Інституціоналізація аграрного підприємництва : трансформація та ефективність. *Економіка АПК*. 2010. № 7. С. 132–139.
8. Малік М.Й. Підприємництво і розвиток сільських територій. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 97–103.
9. Малік М.Й., Пулім В.А. Концептуальні засади розвитку сільських територій. *Збірник наукових праць*. 2010. №11. с. 84–90.
10. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств : управлінський аспект. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2005. 370 с.
11. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 5–16.
12. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Супрун О.М. Розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі : макроекономічний аспект. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2017. Випуск 1 (49). Т. 2. С. 32–37.
13. Могильний О.М. Державна політика у розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2010. № 10. С. 125–131.
14. Напрями підвищення ефективності функціонування малих форм господарювання в аграрному секторі України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/3068> (дата звернення 5.02.2019).
15. Основи аграрного підприємництва : монографія / за ред. М.Й. Маліка. Київ : Інститут аграрної економіки, 2000. 582 с.
16. Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції розвитку сільських територій : розпорядження КМУ від 19.07.2017 р. № 489-р. *Урядовий кур'єр*. 2017. № 141.
17. Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації : розпорядження КМУ від 13.09.2017 р. № 664-р. *Урядовий кур'єр*. 2017. № 190.
18. Розвиток підприємництва і кооперації : інституціональний аспект : монографія / Лупенко Ю.О та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 430 с.
19. Розвиток форм господарювання в сільському господарстві: проблеми і рішення : Наукова доповідь / за ред. Ю.О. Лупенка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2018. 54 с.
20. Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал та його формування в аграрних підприємствах. *Економіка АПК*. 2004. № 1. С. 155–158.
21. Шпикуляк О.Г. Менеджмент персоналу та мотивація праці в аграрних підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Київ, 2004. 20 с.
22. Щодо стану та проблем функціонування та розвитку аграрного сектору економіки України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/3272> (дата звернення 04.02.2019).

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРНОЇ АДАПТАЦІЇ ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF STRUCTURAL ADAPTATION IN THE PLANNING AND REGULATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті розглянуті особливості структурної адаптації під час планування і регулювання діяльності промислових підприємств. Планування трактується як визначення оптимальної програмної траєкторії керованої системи на конкретний період часу, а регулювання – як формування керуючих впливів, що спрямовані на усунення випадкових дестабілізуючих впливів, що відхиляють керовану систему від оптимальної програмної траєкторії. Першою особливістю структурної адаптації під час планування і регулювання діяльності промислових підприємств можна вважати використання єдиної моделі виробничої системи (об'єкта) на одному рівні управління. Другою особливістю структурної адаптації під час планування і регулювання діяльності промислових підприємств можна вважати використання єдиної моделі виробничої системи (об'єкта) на різних рівнях управління. При цьому змінюються тільки опис стану виробництва на мові відповідної планово-облікової одиниці, крок дискретизації моделі – періоди прийняття рішень і контролю, період планування.

Ключові слова: планування, регулювання, адаптивна система управління, структурна адаптація, економіко-математична модель, об'єкт управління, механізм адаптації.

В статье рассмотрены особенности структурной адаптации при планировании и регу-

лировании деятельности промышленных предприятий. Планирование трактуется как определение оптимальной программной траектории управляемой системы на конкретный период времени, а регулирование как формирование управляющих воздействий, направленных на устранение случайных дестабилизирующих воздействий, которые отклоняют управляемую систему от оптимальной программной траектории. Первой особенностью структурной адаптации при планировании и регулировании деятельности промышленных предприятий можно считать использование единой модели производственной системы (объекта) на одном уровне управления. Второй особенностью структурной адаптации при планировании и регулировании деятельности промышленных предприятий можно считать использование единой модели производственной системы (объекта) на различных уровнях управления. При этом изменяются только описание состояния производства на языке соответствующей планово-учетной единицы, шаг дискретизации модели – периоды принятия решений и контроля, период планирования.

Ключевые слова: планирование, регулирование, адаптивная система управления, структурная адаптация, экономико-математическая модель, объект управления, механизм адаптации.

УДК 331.108.4

Антипцева О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
Гусаров О.О.

к.т.н., доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
Дуднєва Ю.Е.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія

The article discusses the features of structural adaptation in the planning and regulation of industrial enterprises. Planning is interpreted as the determination of the optimal trajectory of the program of the controlled system for a certain period of time, and regulation as the formation of control effects aimed at eliminating random destabilizing effects, deviations of the controlled system from the optimal trajectory of the program. The implementation of the plan can be estimated based on the model of the production system (object). As an object model, the econometric model is usually used. In general, the iterative discrete object model reflects the following: the state of production in the subsequent period of time is a function (the result of the work of some operator) of the state of production and the volume of resources and destabilizing factors in the previous period of time. In addition, all models define a set of parameters that can change values. All such parameters are divided at the place of adjustment by an external or internal adapter into the planning or regulation phases. Thus, the accuracy of the production plan depends on how accurately the parameters of the production system are defined, which are elements of the planning system task models. There are two classes of parameters: parameters that are regulated by an external adapter; Parameters that are governed by the internal adapter. The external adapter adjusts parameters based on actual data at the time it arrives (time sequences). It adjusts the parameters of the entire planning system, including planning, modeling, and regulation models. The parameters configured using the external adapter can be: complexity, excessive execution; equipment performance factor; simulation parameters of the economic-statistical model; duration of work, etc. The internal adapter adjusts parameters based on simulation sequences. It regulates the parameters of the planning model and the parameters of the modeling system that cannot be determined by the actual functioning data, for example, such as: short-term overload coefficient; coefficients of uneven resource consumption; reserve ratios for subsequent regulation; coefficients for choosing a strategy for applying a regulatory complex; coefficients of priority rules of individual works. Thus, external and internal adapters have different zones of influence, that is, the same parameter is not regulated by two adapters, but these parameters can affect the same elements of the control system. But the parameters of the external and internal adapters may have general limitations. Structural adaptation is performed when it is impossible to take into account changes that occur with the help of parametric adaptation, as well as to change the model of the control system due to changes in operating conditions and classes of the control objects being modeled. Currently, there are a large number of economic and mathematical models that can describe many classes of control objects. In this case, a feature of any model is that it is adequate to some class objects, and the adequacy of a particular object in a class is achieved by an appropriate choice of the model parameters. The first feature of structural adaptation in planning and regulating the activities of industrial enterprises can be considered the use of a single model of the production system (object) at the same management level. The second feature of structural adaptation in planning and regulating the activities of industrial enterprises can be considered the use of a single model of the production system (object) at different levels of management. In this case, only the description of the state of production in the language of the relevant planning and accounting units, the model discretization step — the periods of decision-making and control, the planning period — change.

Key words: planning, regulation, adaptive control system, structural adaptation, economic-mathematical model, control object, adaptation mechanism.

Постановка проблеми. У зв'язку з постійними змінами у зовнішньому середовищі змінюються завдання і характер управлінської діяльності підприємств. Кінцевим результатом цих перетворень має стати створення виробничих систем нового

покоління, які будуть працювати в режимі так званого конвеєра нововведень. Суть цього підходу полягає в тому, щоб націлити підприємства, по-перше, на постійне впровадження у виробництво нових, більш досконалих виробів; по-друге, на

неухильне скорочення всіх видів витрат на виробництво продукції; по-третє, на підвищення якісних характеристик продукції за зниження цін на неї. По суті, ставиться завдання впровадити в межах господарських комплексів нового типу їх максимальну адаптивність до змін як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теорія і практика сучасного менеджменту акумулювала різноманітні підходи до вирішення проблеми адаптивного управління підприємством.

Л.Л. Калініченко вивчає адаптивне управління промисловими підприємствами як взаємозв'язаний комплекс дій на об'єкти управління, націлений на підтримку їхньої конкурентоспроможності за допомогою механізму управління інноваційними процесами [2, с. 180].

Дослідженню теорії адаптивного управління, обґрунтуванню його мети та принципів, визначенню складників системи адаптивного управління присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: А.В. Вороніна, А.С. Зєніна-Біліченко [1, с. 294–299], В.І. Скуріхін, В.А. Забродський, Ю.В. Копейченко [3, с. 9–37], Г.В. Строкович [4, с. 347–354], О.А. Хвостенко [5, с. 166–173].

А.Н. Тридід та К.Н. Таньков досліджують адаптивне управління через призму логістичної концепції [6, с. 66].

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення особливостей структурної адаптації при плануванні і регулюванні діяльності промислових підприємств в умовах їх максимальної адаптивності до змін як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні системи управління відрізняються великою кількістю елементів і зв'язків між ними, високим ступенем динамічності, наявністю нефункціональних (алгоритмічних і навіть суб'єктивних) зв'язків між елементами, впливом різних за своїм характером перешкод. Процеси, що протікають у цих системах, нетривіальні і погано формалізовані. Тому на відміну від простих систем управління відповідно до гіпотези роздільності Н.Н. Моїсєєва завдання синтезу оптимального управління вирішується в два етапи: будується програмна (планова) траєкторія і визначається керуючий вплив, що реалізує цю програму. З погляду систем організаційного типу ці два етапи називаються «планування» і «регулювання». Планування трактується як визначення оптимальної програмної траєкторії керованої системи на конкретний період часу, а регулювання – як формування керуючих впливів, які спрямовані на усунення випадкових дестабілізуючих впливів, що відхиляють керовану систему від оптимальної програмної траєкторії. Виконання плану можна оцінювати на основі моделі виробничої системи (об'єкта). Як модель об'єкта звичайно використовують економетричні моделі.

Складність процесів управління виробництвом визначається такими причинами. Виробнича система взаємодіє із зовнішнім середовищем. Вплив середовища на систему виявляється у вигляді дестабілізуючого впливу різного роду перешкод: поломок устаткування, порушень постачань матеріалів і комплектуючих деталей, затримок в оплаті відвантаженої продукції, відсутності з різних причин працівників на робочих місцях тощо. Це приводить до того, що параметри виробничої системи є нестационарними. Тому планувати доводиться в умовах невизначеності. Отже, складність системи збільшується ще у зв'язку з тим, що необхідно враховувати стохастичну природу досліджуваних процесів, що мають місце на виробничому підприємстві. Проведення оптимізаційних розрахунків планових показників і керуючих параметрів у цьому разі виявляється несуттєвим, оскільки не вдається виявити і формалізувати об'єктивні обмеження і критерії планування. Критерій планування являє собою якісне відображення мети, що розглядається у вигляді набору кінцевих значень вихідних параметрів системи на заданому тимчасовому інтервалі. Планові ж показники повинні відбивати господарські інтереси підприємства загалом і окремих її підрозділів. Спроби оптимізації тільки за формальними критеріями можуть привести до непрацездатності всієї системи.

Усе зазначене про нерегулярність і нестационарність процесів викликає необхідність розроблення спеціальних методів вирішення завдань планування й управління, що включають різні інформаційні процедури. Виник напрям із розроблення ітераційних методів у плануванні. Ітераційні методи математичного програмування можуть бути засобом моделювання й оптимізації систем, що еволюціонують, тобто в ситуаціях, коли не вдається одержати точного аналітичного вираження обмежень або цільової функції, але при цьому є непряма інформація, що характеризує ці обмеження (або цільову функцію). Базуючись на описаному вище, можна говорити, що оптимізаційні моделі мають обмежене застосування.

Загалом ітераційна дискретна модель об'єкта відображає таке: стан виробництва в наступний період часу є функцією (результатом дії деякого оператора) стану виробництва та обсягів ресурсів та дестабілізуючих факторів у попередній період часу. Додатково визначається множина параметрів, значення яких може змінюватись, у всіх моделях. Усі такі параметри розділяються за місцем підстроювання зовнішнім або внутрішнім адаптером на фази планування або регулювання.

Відразу виникає питання ступеня адекватності моделі. Отже, модель призначена для заміни оригіналу під час досліджень, яким піддавати оригінал не можна або недоцільно. Але заміна оригі-

налу моделлю можлива, якщо вони досить схожі або адекватні. Адекватність – відповідність моделі модельованого об'єкта (оригіналу) або процесу. Адекватність – якоюсь мірою умовне поняття, оскільки повної відповідності моделі реальному об'єкту бути не може, інакше це була б не модель, а сам об'єкт. Під час моделювання мається на увазі адекватність не взагалі, а за тими властивостями моделі, які для дослідження вважаються суттєвими.

Кажуть, що модель адекватна оригіналу, якщо під час її інтерпретації виникає «портрет», що значною мірою схожий з оригіналом.

Перевірку адекватності проводять на всіх етапах побудови моделі починаючи з першого етапу – концептуального аналізу. Якщо опис системи буде складено не адекватно до реальної системи, то і модель, як би точно вона не відображала опис системи, не буде адекватною до оригіналу. Тут сказано «як би точно», оскільки мається на увазі, що взагалі немає математичних моделей, які абсолютно точно відображають процеси, що є в реальності. Таким чином, точність плану виробництва істотно залежить від того, наскільки точно визначені параметри виробничої системи, що є елементами моделей завдань системи планування.

Виділяються два класи параметрів: параметри, що підбудовуються зовнішнім адаптером; параметри, що підбудовуються внутрішнім адаптером.

Зовнішній адаптер підбудовує параметри на основі реальних даних у міру їхнього надходження (тимчасових послідовностей). Він підбудовує параметри всієї системи планування, що включає моделі планування, імітації і регулювання. Параметрами, що набудовуються зовнішнім адаптером, можуть бути: трудомісткість, коефіцієнт перевиконання норм; коефіцієнт продуктивності устаткування; параметри імітаційної економіко-статистичної моделі; тривалість виконання роботи тощо. Внутрішній адаптер підбудовує параметри на базі імітаційних послідовностей. Він підбудовує параметри моделі планування та ті параметри імітаційної системи, що не можуть визначатися за реальними даними функціонування, наприклад: коефіцієнт короткострокового перевантаження; коефіцієнти нерівномірного споживання ресурсів; коефіцієнти резервування на наступне регулювання; коефіцієнти вибору стратегії застосування регулюючого комплексу; коефіцієнти пріоритетних правил окремих робіт.

Таким чином, зовнішній і внутрішній адаптери мають різні сфери впливу, тобто той самий параметр не підбудовується двома адаптерами, однак ці параметри можуть впливати на одні і ті самі елементи системи управління. Але параметри зовнішнього і внутрішнього адаптерів можуть мати загальні обмеження.

Структурна адаптація виконується за неможливості обліку змін, що відбуваються, засобами параметричної адаптації і полягає в зміні моделі системи управління щодо умов функціонування, що змінюються, і класів модельованих об'єктів управління.

Нині є велика кількість економіко-математичних моделей, за допомогою яких можна описати значне число класів об'єктів управління. При цьому особливістю будь-якої моделі є те, що вона адекватна деякому класові об'єктів, а адекватність із конкретним об'єктом класу досягається за рахунок відповідного вибору значень параметрів моделі.

Таким чином, першою особливістю структурної адаптації під час планування і регулювання діяльності промислових підприємств можна вважати використання єдиної моделі виробничої системи (об'єкта) на одному рівні управління.

Це не в останню чергу викликано тим, що для формалізації механізмів планування і регулювання виробництва, що адекватно описують реальні механізми управління виробництвом, засновані на досвіді і далекоглядності особи, що приймає рішення, враховується єдність процесів планування і регулювання. У зв'язку з цим системи управління виробничими об'єктами містять дві взаємодіючі підсистеми. Причому взаємозв'язок між підсистемами планування і регулювання полягає в обміні вхідною і вихідною інформацією, а також у тому, що обидві підсистеми повинні володіти властивостям рефлексії стосовно іншої підсистеми, тобто повинні «знати і вміти моделювати» механізми прийняття керуючих рішень іншою підсистемою. Необхідність наділення підсистем планування і регулювання властивістю рефлексії зумовлена потребою пристосування системи управління не тільки до минулого процесу виробництва, але і до його майбутнього розвитку.

Система управління взаємодіючими виробничими процесами має ієрархічну структуру. В ієрархічній системі управління кожна підсистема будь-якого рівня ієрархії має свій об'єкт управління, утворений у результаті об'єднання (угруповання) первинних виробничих процесів на основі конструкторсько-технологічних, функціональних, організаційних і тимчасових ознак. Адаптивне управління взаємодіючими виробничими процесами базується на концепції ієрархічного управління, згідно з якою структура матеріальних потоків у виробничій системі визначає структуру управління на підприємстві; структура системи управління загалом наводиться у вигляді ієрархічно організованих контурів управління, кожний з яких включає керуючий орган, об'єкт управління, прямі і зворотні зв'язки. Складність об'єкта приводить до необхідності організації багатоступінчастої (ієрархічної) структури управління.

Особливості виробництва в ієрархічній структурі зумовлюють наявність вертикальних і горизонтальних зв'язків. Вертикальний зв'язок зверху вниз характеризує «втручання» вищого керуючого органа в дії підлеглих органів. Горизонтальний зв'язок керуючих органів зумовлений матеріальними зв'язками між процесами, що визначаються відповідно до технології виробництва з урахуванням тривалості і випереджень виконання окремих операцій або їхніх груп. Тому всі підсистеми, що становлять множину підсистем управління на підприємстві, повинні бути взаємно розділеними в просторі, а їхня діяльність (дія) – у часі.

Для кожної підсистеми повинні бути визначені період планування (період автономного функціонування – ПАФ) і періоди прийняття рішень і контролю (ППР і ПКТ відповідно). Тимчасові інтервали підсистеми верхнього рівня більші від тимчасових інтервалів підлеглих підсистем суміжного рівня або дорівнюють їм. Це вказує на те, що управлінські рішення вищестоящої підсистеми не можуть впливати частіше від впливів підлеглих підсистем суміжного рівня. В ієрархічній системі управління виробництвом кожна підсистема наділена функціями самоуправління. Наявність же підлеглих об'єктів приводить також до необхідності виконання кожною підсистемою функцій координації. Реалізація цих функцій здійснюється сукупністю завдань. Відповідно до цього в кожній підсистемі виділяються контури самоуправління і координації. Призначення контуру самоуправління – це визначення цільових (вихідних) характеристик цієї підсистеми без обліку її структурних особливостей. Призначення контуру координації – це визначення завдань підлеглим підсистемам з обліком їхніх технологічних зв'язків, тобто визначення контрольних обсягів виробництва і виділених при цьому ресурсів, а також завдання бажаного рівня взаємодії керованих процесів. Взаємозв'язок тимчасових співвідношень [{ППР}, ПАФ] для контуру самоуправління і [{ПКТ}, ППР] для контуру координації визначає послідовність поточних і інтегральних (накопичених) станів. Задана в результаті розрахунків послідовність станів, визначених для фіксованих тимчасових інтервалів, розглядається як план.

План можна навести як послідовність поточних і інтегральних станів. Причому відповідно до особливостей контурів управління поточний стан у контурі самоуправління виступає як інтегральний у контурі координації. Для визначення послідовності інтегральних станів у кожному з контурів самоуправління і координації потрібне завдання інтервалів часу з фіксованим лівим кінцем і з таким, що змінюється, правим. Таким чином, відповідно до змісту цього положення план у кожній підсистемі формується в результаті рішення завдань прийняття рішень у відповідному контурі

(самоуправління або координації). В ієрархічній системі управління виробництвом розбивка робіт на планово-облікові одиниці (ПОО) повинна проводитися відповідно до рівнів ієрархії, щоб на кожному рівні мати свій необхідний ступінь деталізації робіт. Причому система ПОО повинна бути такою, щоб забезпечити своєчасність і вірогідність інформації, що циркулює в системі управління. Отже, вибір ПОО повинний здійснюватися відповідно до тривалості вибраних періодів управління.

Таким чином, другою особливістю структурної адаптації під час планування і регулювання діяльності промислових підприємств можна вважати використання єдиної моделі виробничої системи (об'єкта) на різних рівнях управління. При цьому змінюються тільки опис стану виробництва на мові відповідної планово-облікової одиниці, шаг дискретизації моделі – періоди прийняття рішень і контролю, період планування.

Висновки з проведеного дослідження.

Особливості структурної адаптації під час планування і регулювання діяльності промислових підприємств полягають у широкій уніфікації їхніх моделей на рахунок використання єдиних моделей самої виробничої системи. Як наслідок, на перший план виходить адекватність моделювання. Термін «адекватність» має дуже розпливчастий сенс. Зрозуміло, що результативність моделювання значно зростає, якщо під час побудови моделі і перенесення результатів з моделі на систему оригінал може скористатися деяким механізмом, що уточнює ідею подібності, пов'язану з використовуваною процедурою моделювання.

На жаль, єдиного механізму, що дає змогу оцінити адекватність математичної моделі і системи, що моделюється, немає. Тому дуже актуальним є розроблення принципів створення такого механізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вороніна А.В., Зєніна-Біліченко А.С. Формування системи адаптивного стратегічного управління розвитком організації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 294–299.
2. Калініченко Л.Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 177–180.
3. Скурихин В.И., Забродский В.А., Копейченко Ю.В. Адаптивные системы управления машиностроительным производством. Москва, 1989. 208 с.
4. Строкович Г.В. Адаптивність як основа довгострокового функціонування підприємства. *Вчені записки ХГУ «НУА»*. 2013. № 2. С. 347–354.
5. Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 166–173.
6. Тридед А.Н., Таньков К.Н. Концепция адаптивного логистического управления промышленной системой. *Бизнес-Информ*. 2004. № 5–6. С. 65–70.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF REGULATING THE CONSUMER CAPITAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

У статті розглянуто концепцію регулювання споживчого капіталу машинобудівних підприємств. Ідентифіковано елементи споживчого капіталу з урахуванням специфіки машинобудування. Визначено місце споживчого капіталу в системі регулювання інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства. Досліджено тенденції зміни показників розвитку споживчого капіталу низки машинобудівних підприємств. Виявлено особливості сучасного стану регулювання споживчого капіталу машинобудівних підприємств. Сформовано перелік регулюючих дій щодо споживчого капіталу машинобудівних підприємств на різних стадіях його еволюції (формування, розвиток, комерціалізація). Розроблено метод вибору регулюючих дій щодо споживчого капіталу з урахуванням проблемних ділянок у розрізі часткових функцій менеджменту та бізнес-процесів. Виведено часткове рівняння залежності вартості споживчого капіталу від показників рівня його розвитку.

Ключові слова: споживчий капітал, інтелектуальний капітал, клієнтський капітал, марочний капітал, машинобудівні підприємства, регулювання споживчого капіталу, вартість споживчого капіталу.

В статті розглянуто концепцію регулювання споживчого капіталу машинобудівних підприємств. Ідентифі-

ковані елементи потребительского капитала с учетом специфики машиностроения. Определено место потребительского капитала в системе регулирования интеллектуального капитала машиностроительного предприятия. Исследованы тенденции изменения показателей развития потребительского капитала ряда машиностроительных предприятий. Выявлены особенности современного состояния регулирования потребительского капитала машиностроительных предприятий. Сформирован перечень регулирующих действий по отношению к потребительскому капиталу машиностроительных предприятий на разных стадиях его эволюции (формирование, развитие, коммерциализация). Разработан метод выбора регулирующих действий по отношению к потребительскому капиталу с учетом проблемных участков в разрезе отдельных функций менеджмента и бизнес-процессов. Выведено частичное уравнение зависимости стоимости потребительского капитала от показателей уровня его развития.

Ключевые слова: потребительский капитал, интеллектуальный капитал, клиентский капитал, марочный капитал, машиностроительные предприятия, регулирование потребительского капитала, стоимость потребительского капитала.

УДК 658.89:005.336.4:621(477.8)

Босак А.О.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

Прокопенко І.В.

к.е.н., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

The paper considers the concept of regulating the consumer capital of machine-building enterprises. The concept of managing the consumer capital of machine-building enterprises intends to integrate efforts to increase the market value of business by improving the work with consumers, suppliers and other external contractors. Structurally, the concept of regulating the consumer capital includes the following components: identifying the elements of consumer capital, considering the specificity of a particular machine-building enterprise; defining the place of the consumer capital in the system of regulating the intellectual capital of this enterprise; researching the tendencies of the consumer capital development; developing the options for the regulating actions by the most probable scenarios of deviations; developing the system of indicators for the diagnosis and monitoring of the development level and cost of consumer capital; modeling the partial dependence of the consumer capital cost on the sets of characteristic indicators; choosing the complex of regulating actions. The author identifies four groups of consumer capital elements according to the specifics of machine building (client, trademark, infrastructure and social capital). She defines the place of the capital in the system of regulating the intellectual capital of the machine-building enterprise as a partial management function. The article also reveals the weak positive tendency of changes in the indicators of consumer capital development for a number of machine-building enterprises. The current state of regulating the consumer capital of machine-building enterprises features its high dependence on key customers, a significant part of products for intra-industry consumption and insufficient level of correcting deviations at the stages of planning and organizing the work with consumers. The list of regulating actions concerning the capital of machine-building enterprises at different stages of its evolution (formation, development, and commercialization) is formed. The method of choosing the regulatory actions on consumer capital considering the contradictory areas in the context of particular functions of management and business processes is developed. The paper introduces the partial equation for the dependence of the consumer capital value on the indicators of its development level (the growth of expenses for the formation and maintenance of client capital, the increases in the number of permanent and regular customers, the increases in the average amount of clients' orders).

Key words: consumer capital, intellectual capital, client capital, trademark capital, machine building enterprises, regulation of consumer capital, cost of consumer capital.

Постановка проблеми. Споживчий капітал (СК) є однією з трьох основних складових частин інтелектуального капіталу (ІК) підприємства, він має свою специфіку і потребує ефективного управління. Специфіка СК машинобудівних підприємств полягає в тому, що їхня продукція переважно використовується іншими підприємствами як основні виробничі засоби, тому структура споживачів, постачальників та інших зовнішніх контрагентів принципово відрізняється від підприємств, зорієнтованих на продукцію кінцевого споживання.

Більшість машинобудівних підприємств випускають продукцію або виробничого, або кінцевого призначення, однак є й диверсифіковані за товарною структурою підприємства, що виготовляють різні товари для різних груп споживачів. СК є складним об'єктом, від ефективності управління яким залежить фінансовий результат підприємства, рівень конкурентоспроможності його продукції, ринковий потенціал та можливість розвитку бізнесу. Управління СК полягає у послідовній реалізації функцій менеджменту: планування, організування, моти-

ування, контролювання та регулювання. Регулювання є найменш розробленою частиною процесу управління СК, хоча саме ця функція менеджменту дає змогу усувати відхилення на всіх попередніх стадіях управлінського циклу. Машинобудівні підприємства мають тривалий технологічний цикл, часто значна частина збуту спрямована на кількох великих клієнтів, тому регулювання стосунків із ними є особливо важливим. Концепція регулювання СК машинобудівних підприємств повинна об'єднати усі явища і процеси, пов'язані з роботою зі споживачами, постачальниками та іншими зовнішніми контрагентами; вона дасть змогу оптимізувати загальну структуру ІК підприємств та збільшити його ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Попри значну кількість наукових робіт за тематикою ІК, специфіка його складників у розрізі підприємств різних видів діяльності висвітлена менше. У роботах Ф. Горіо та Л. Руданко [1], Г. Кемлей та Н. Лейс [2], В. Доу, Й. Джі, Д. Рейбстайна та В. Ву [3] визначено місце СК у структурі ІК з урахуванням етапу життєвого циклу підприємств, диференціації їх продукції та ринкової ситуації. Проблеми та методи оцінювання СК висвітлені у працях Дж. Даффі [4], Н.О. Бойко [5], Є.О. Голишевої [6]. Аспекти управління СК відображені у дослідженнях Є.О. Голишевої [7; 8], І.В. Журавльової [9], Е.Е. Ібрагімова [10], О.В. Кендюхова [11]. Особливості СК машинобудівних підприємств та регулювання стосунків з зовнішніми контрагентами у літературі відображені не досить, а описані методи діагностування СК переважно зосереджені на розрахунку показників клієнтського капіталу підприємств, що випускають диференційовану продукцію кінцевого споживання або надають послуги.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є формування концепції регулювання СК машинобудівних підприємств. Для досягнення поставленої мети слід виконати такі завдання: 1) ідентифікувати елементи СК з урахуванням специфіки машинобудівних підприємств; 2) визначити місце СК в системі регулювання ІК; 3) вивчити тенденції розвитку СК машинобудівних підприємств та його регулювання; 4) розробити варіанти регулюючих дій щодо СК машинобудівних підприємств; 5) сформувати метод вибору регулюючих дій щодо СК; 6) сформувати часткове рівняння залежності вартості СК машинобудівного підприємства від параметрів його клієнтського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Концепція регулювання СК машинобудівного підприємства являє собою систему поглядів щодо коригування відхилень планових показників розвитку СК в контексті управління ІК суб'єкта господарювання. Призначенням такої концепції є пошук закономірностей впливу часткових показників

ефективності СК на його вартість, вартість ІК та ринкову вартість підприємства.

Структура СК є предметом дослідження численних науковців, більшість з яких основним його елементом визнають клієнтський капітал. Крім клієнтського капіталу СК включає торгові марки і бренди, а також стосунки із зовнішніми контрагентами підприємства. О.В. Кендюхов визначає марочний капітал як «здатні створювати нову вартість (дохід) марочні ресурси підприємства, представлені торговельними марками, корпоративним ім'ям, а також інтелектуальними продуктами бренд-менеджменту» [11].

Неоднозначність трактування структури СК відзначає Є.О. Голишева, аналізуючи поняття клієнтського (споживчого) капіталу, зовнішнього структурного капіталу, ринкових (маркетингових) активів, інтерфейсного капіталу. Автор виділяє такі елементи СК: система ділових зв'язків з економічними контрагентами; історія відносин із ними; інформація про них; торговельна марка (бренд) підприємства та його продукції; брендинг; ділова репутація та імідж підприємства; канали розподілу; система комунікацій [8, с. 178]. Е.Е. Ібрагімов відзначає, що СК часто розуміється як «капітал відносин», і до його структури відносить «контракти і угоди, репутацію, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції і портфель замовлень, відносини зі споживачами» [10, с. 220–221].

У нашому розумінні «споживчий капітал – це накопичена цінність стосунків із зовнішніми контрагентами, яка разом із власністю на нематеріальні активи є джерелом приросту вартості підприємства» [12, с. 16]. Результати дослідження структури СК машинобудівних підприємств дали змогу структурувати його елементи так: 1) клієнтський капітал (відносини з клієнтами, клієнти за видами (постійні, потенційні, ситуативні і спорадичні), репутація у клієнтів, портфель замовлень, база даних клієнтів); 2) марочний капітал (канали розподілу, технології маркетингу, методи аналізу ринку, інтелектуальні продукти бренд-менеджменту, корпоративне ім'я, реклама і PR, корпоративний дизайн, маркетингові комунікації, торгові марки, бренди); 3) інфраструктурний капітал (інформаційне забезпечення, відносини з власниками, юридичний супровід, ділові зв'язки, договори і партнерство, комерційні партнерства, відносини з постачальниками, система комунікацій, вмотивованість контрагентів, торгові мережі, транспорт і логістика, банківське обслуговування, страхування); 4) соціальний капітал (соціальна відповідальність, соціальні комунікації, суспільна репутація, сервісна політика, відносини з політикумом, методи конкуренції, громадська позиція, екологічні аспекти) [12, с. 15].

ІК підприємства складається з трьох рівноправних складників: людського, структурного (організа-

ційного) та споживчого капіталу. Наявні підходи до структурування ІК є доволі еkleктичними. Проблема структури ІК має цілком практичне наповнення, оскільки саме перелік і взаємозв'язки між структурними складниками та їх елементами є базою для регулювання на основі функціонального підходу до управління [13, с. 82–93].

Місце СК в системі регулювання ІК визначається переліком загальних функцій менеджменту та етапами регулювання. Механізм регулювання в системі управління ІК підприємства складається з трьох етапів: 1) опис спеціальних функцій менеджменту та ідентифікація регулюючих дій на стадіях планування, організування, мотивування та контролювання людського, споживчого та структурного (організаційного) капіталу; 2) формування методів менеджменту щодо впливу на окремі складники ІК (адміністративних, економічних, технологічних та соціально-психологічних); 3) формалізація управлінських рішень щодо реінжинірингу бізнес-процесів, розвитку персоналу, розвитку СК, комерціалізації ІК [14, с. 421–431].

Тенденції розвитку СК машинобудівних підприємств (ПАТ «Маяк», ТзОВ «Завод «Електронпобутприлад»», ТзОВ СП «ЕлектронТранс», ПАТ «Львівський локомотиворемонтний завод» (ПАТ «ЛЛРЗ»), ПАТ «Іскра») можна описати такими показниками: 1) справджування очікувань споживачів щодо ціни і якості продукції ($0,63 \rightarrow 0,58$); 2) залежність збуту від великих споживачів ($0,53 \rightarrow 0,57$); 3) випуск унікальних товарів ($0,62 \rightarrow 0,5$); 4) захищеність розробок від копіювання ($0,45 \rightarrow 0,52$); 5) частка ринку і її динаміка ($0,57 \rightarrow 0,52$); 6) чутливість до цінової конкуренції ($0,62 \rightarrow 0,59$); 7) наявність власних торгових марок, які можуть бути комерціалізовані ($0,43 \rightarrow 0,5$); 8) ефективність системи постачання підприємства ($0,58 \rightarrow 0,6$); 9) вплив термінових (великих) замовлень на ритмічність постачання і виробництва ($0,62 \rightarrow 0,58$); 10) стосунки з інфраструктурними контрагентами ($0,58 \rightarrow 0,65$). Еталонне значення 1, по кожному показнику маємо усереднене значення оцінок і його зміни по групі машинобудівних підприємств у 2015 і 2018 рр. Наприклад, запис ($0,63 \rightarrow 0,58$) за першим показником означає, що очікування споживачів щодо ціни і якості продукції машинобудування у 2015 р. становили 63% від еталону, а у 2018 р. оцінка цих очікувань зменшилася до 58%. Рівень показників розвитку СК машинобудівних підприємств загалом низький і не змінюється протягом трьох років (у середньому 0,56).

Регулювання СК базується на результатах оцінювання показників розвитку СК. Специфіка СК підприємств різних галузей виявляється у рівнях диверсифікації продукції, поділі споживачів на групи та сегментуванні ринків збуту. Ф. Горіо та Л. Руданко дослідили СК підприємств, які випускають диференційовані за товарними ринками про-

дукти. Автори розвинули теоретичну модель розвитку підприємства на ринках диференційованих продуктів на основі генерування довгострокових відносин із клієнтами. Ці відносини впливають на рівень і мінливість інвестицій фірми, продажі, прибутки, ринкову вартість, терміни реакції на зміни зовнішнього середовища, відношення інвестицій та q Тобіна [1, с. 1102–1136].

Г. Кемлей та Н. Лейс обґрунтували важливість клієнтського капіталу підприємства як елемента ІК в ситуації економічного спаду. Автори виділяють проблеми малих і середніх поліграфічних підприємств щодо управління клієнтським капіталом. На клієнтський капітал впливають потоки товарів, фінансів та інформація. Автори пропонують вимірювати вартість клієнтського капіталу на основі готівкового потоку, що генерується споживачами. Зміну вартості клієнтського капіталу пропонується вивчати за допомогою аналізу асортименту продукції клієнтів із застосуванням принципу Парето [2, с. 30–37].

Хоча клієнтський капітал є основою вартості СК, другим за величиною переважно є марочний капітал. В. Доу, Й. Джі, Д. Рейбстайн та В. Ву стверджують, що клієнтський капітал втілюється в лояльності клієнтів до бренду фірми. Частина СК залежить від внеску ключових спеціалістів, а решта зберігається лише чистою лояльністю клієнтів. Є загроза того, що в момент фінансових обмежень ключові спеціалісти покинуть фірму, що приведе до зменшення вартості СК. Автори пропонують розраховувати показники впливу ключових спеціалістів і ключових споживачів на вартість СК у поєднанні з вартістю ринкових активів, прибутком, оборотністю трудових ресурсів та ціновими надбавками [3].

Проблема оцінювання СК має галузеву специфіку, бо складники СК є різними, а еластичність попиту на продукцію різних видів суттєво відрізняється. Є багато методів оцінювання СК та його окремих складників (найчастіше клієнтського та марочного капіталу). Дж. Даффі пропонує використовувати методи бальних оцінок у поєднанні з параметричними показниками фінансового результату [4]. Н.О. Бойко обґрунтовує доцільність розрахунку інтегрального показника вартості СК [5, с. 32–38]. У роботах Є.О. Голишевої розглядаються особливості управління СК та оптимізації його структури, автор вводить низку показників, які характеризують процес управління СК [6, с. 236–249; 7, с. 139–144]. Натомість І.В. Журавльова пропонує застосовувати до задач управління СК теорію нечітких множин [9, с. 126–131].

Результати оцінювання СК та його складових частин дають змогу дійти висновку щодо доцільності регулювання СК. Ефективність регулювання СК визначається швидкістю прийняття відповідних рішень, силою і точністю прикладення регулю-

ючих дій, а також реакцією керованої підсистеми на ці дії. Це означає, що варіанти регулюючих дій повинні бути наперед відомі. Ситуація ускладнюється тим, що деякі елементи СК жорстко пов'язані з елементами людського та структурного капіталу, тому треба враховувати вплив регулюючих дій на ці суміжні елементи.

Регулювання СК відбувається на всіх стадіях його еволюції: формування, розвитку і комерціалізації. Оскільки на цих стадіях важко відокремити регулюючі дії щодо СК від решти елементів ІК підприємства, розглянемо основні процеси регулювання ІК в комплексі (табл. 1).

На початковій стадії відбувається формування ІК, точніше, інвентаризація його елементів і створення концепції роботи з інтелектуальними активами (ІА) підприємства. Інвентаризація елементів ІК передбачає виділення відповідальних осіб в ключових підрозділах підприємства і створення їхніми силами плану формування і розвитку ІК. В межах цього плану повинні бути передбачені первинні засоби та інструменти оцінювання елементів ІК.

Регулювання всіх управлінських дій має відбуватися компетентними особами з різних підрозділів під керівництвом координатора, який єдиний з

них не має інших обов'язків на підприємстві. Тобто на стадії формування створюється лише одна додаткова посада координатора роботи з формування ІК, а всі решта спеціалістів залучаються відповідно з відділу кадрів, відділу збуту, відділу постачання, технічних та адміністративних підрозділів. Вони ж пропонують заходи щодо матеріального стимулювання працівників до підвищення творчої та інтелектуальної активності, яка виявлятиметься у збільшенні раціоналізаторських пропозицій, інтенсифікації НДДКР та покращення структури і віддачі об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ).

На стадії розвитку ІК функція регулювання ускладнюється, на великому машинобудівному підприємстві слід виділяти окремі посади для роботи з різними складниками ІК та їх елементами. Плани розвитку ІК базуватимуться на результатах попередньої стадії, а система економічного оцінювання складників та елементів ІК доти матиме завершений вигляд. Принциповим для стадії розвитку є те, що за результатами інвентаризації мають бути сформовані плани заходів розвитку ІК, які постійно коригуватимуться залежно від того, як просуваються справи. Це відповідальна робота, бо результати регулювання ІК прямо впливатимуть

Таблиця 1

Процеси регулювання ІК в розрізі його складників та стадій розвитку

Складові ІК	Часткові функції менеджменту ІК			
	Планування	Організування	Мотивування	Контролювання
Стадія формування ІК				
ЛК*	Плани залучення спеціалістів	Уточнення вимог до спеціалістів	Зміна структури заробітної плати	Методи вимірювання ЛК
ОК*	Штатного розпис, посадові інструкції	Адаптація ОСУ до потреб ІК	Системи доплат і надбавок	Методи вимірювання ОК
СК*	Плани роботи з зовнішніми контрагентами	Корекція посадових повноважень підрозділів збуту	Удосконалення системи виплати комісійних	Удосконалення способів і методів вимірювання СК
Стадія розвитку ІК				
ЛК	Плани підвищення кваліфікації	Розміщення кадрів, умови праці	Коректування заробітної плати	Показники оцінювання ЛК
ОК	Плани розвитку інфраструктури	Удосконалення ОСУ, нові посади	Додаткових доплати і надбавки	Показники оцінювання ОК
СК	Плани розвитку зовнішніх стосунків	Корекція посадових обов'язків осіб підрозділів	Засоби нематеріального стимулювання збуту	Удосконалення показників оцінювання СК
Стадія комерціалізації ІК				
ЛК	Удосконалення планів ротації працівників	Удосконалення роботи з персоналом та розпорядку	Коректування винагороди від комерціалізації	Удосконалення системи атестації персоналу
ОК	Уточнення планів розвитку системи комунікацій	Перерозподіл повноважень і відповідальності	Удосконалення засобів морального стимулювання	Удосконалення заходів контролю ОСУ
СК	Удосконалення планів розвитку соціальних зв'язків	Удосконалення системи зовнішніх комунікацій	Удосконалення системи бонусів і майнових прав	Контроль роботи з зовнішніми контрагентами

Джерело: складено авторами

*ЛК – людський капітал, ОК – організаційний капітал, СК – споживчий капітал

на розвиток СК та ОК, які своєю чергою здійснюватимуть зворотний вплив на елементи ЛК. Так само, якщо, наприклад, основною метою є стимулювання споживачів, то регулювання елементів СК прямо впливатиме на ЛК і ОК, які відповідно матимуть зворотний вплив на роботу зі споживачами. Є система зв'язків і відносин, у якій поєднано здійснюються регулюючі впливи і залежно від їх наслідків змінюються сформовані плани розвитку ІК, пріоритети й акценти роботи з різними елементами ІК.

Стадія комерціалізації ІК є менш трудомісткою, ніж попередня, в сенсі проведення регулюючих дій, але потребує юридичного супроводу. Людей потрібно піддавати ротації, щоб спеціалісти не втрачали стимулів для свого професійного та інтелектуального розвитку. Можна створювати окремий підрозділ для управління ІК, який займатиметься і регулюванням всіх його складників та елементів. До складу цього підрозділу ввійдуть працівники з відділів збуту, постачання, кадрів. Чисельність адміністративного персоналу не збільшується, але змінюються процедури і правила роботи. На цій стадії потрібно вирішити, які складники ІК доцільно комерціалізувати і наскільки інтенсивно просувати комерціалізовані ОІВ назовні. Це рішення вимагає оптимального поєднання технологічних, економічних, адміністративних та юридичних аспектів роботи ІК, а в разі виведення ОІВ у зовнішній обіг вплив регулювання значно зменшується або й зовсім зникає. На стадії комерціалізації ІК засоби контролю повинні бути стандартизованими.

Досліджені підприємства різні за обсягами виробництва, але мають спільні проблеми формування СК. По-перше, основу формування СК цих підприємств становить клієнтський капітал. Його внесок у загальну вартість СК становить у середньому 85%. Марочний капітал властивий ПАТ «Іскра» та ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», однак вартість їхніх брендів невелика. Оцінити вартість зовнішнього інфраструктурного капіталу окремо від внутрішньої системи комунікацій ми не можемо, оскільки таких досліджень на вітчизняних підприємствах ніхто не проводив. Що стосується зовнішнього соціального капіталу, то вплив стосунків машинобудівних підприємств з соціумом на їхню ринкову вартість теж дуже малий.

По-друге, цілеспрямованої роботи щодо формування клієнтського капіталу та його підтримання в актуальному стані майже не проводиться, про це свідчить структура збутових витрат. У вітчизняному машинобудуванні збутові витрати ділять на 9 груп: 1) оплата праці працівників збутових служб та комісійні посередникам; 2) утримання ОВФ цих служб та забезпечення їх оборотними засобами; 3) маркетинг і реклама; 4) складське господарство; 5) передпродажна підготовка; 6) транспорт і

страхування; 7) податки і збори під час здійснення ЗЕД; 8) гарантійне обслуговування і ремонт; 9) інші витрати. Дані за цими групами та окремими статтями калькуляції на підприємствах ще можна знайти, а от виділити серед них витрати, які відносяться саме до роботи з клієнтами, було вкрай важко.

Прикладом практично повної відсутності роботи зі стимулювання збуту є ПАТ «ЛЛРЗ» – частка збутових витрат у структурі собівартості становить 0,4%. Підприємство вузькоспеціалізоване, однак під час використання всього 45% виробничих потужностей цілком можна налагодити виробництво й інших видів продукції. Загалом у дослідженій групі середньозважена частка збутових витрат становить 5,68% загальної собівартості, що в півтора рази менше від західних машинобудівних корпорацій, а середньозважена сумарна частка витрат на формування та підтримання клієнтського капіталу – 3,78% від усіх збутових витрат (на порядок менше, ніж за кордоном).

По-третє, розрахунки індексів довіри споживачів, надійності та приросту клієнтської бази, зростання якості та прибутковості клієнтського капіталу свідчать про повну стагнацію СК на вітчизняних машинобудівних підприємствах. З одного боку, маємо тотальне зростання цін на всі ресурси, з іншого – скорочення ділової активності більшості контрагентів ринку продукції машинобудування. Ці різнобіжні коливання взаємно поглинаються у структурі згаданих індексів, значення яких демонструють втрату орієнтирів та слабкість загальної збутової стратегії.

Нас цікавили дані щодо рівня розвитку СК цих підприємств з огляду на те, що вони стали базою порівняння, щодо якої ми робимо висновки про дієвість регулювання окремих елементів СК, насамперед клієнтського капіталу. Що ж заважає розширенню збуту машинобудівної продукції та удосконаленню зовнішніх комунікацій у площині «споживачі, постачальники, контрагенти»? Відповідь на це запитання дасть можливість віднайти точки прикладення регулюючих впливів з погляду процесно-структурованого підходу до управління ІК (табл. 2).

Результати дослідження дали змогу виділити 12 проблемних ділянок СК з погляду функцій менеджменту (по 3 на кожну з чотирьох загальних функцій) і 13 – з погляду бізнес-процесів (відповідно по клієнтському, марочному, інфраструктурному та соціальному капіталу). Можливі регулюючі дії (їх також 12) частково усувають проблемні області СК з погляду функціонального і процесного підходів одночасно. Чим більше проблемних точок закриває регулююча дія, тим вищий пріоритет вона матиме (вважаємо, що всі проблемні точки мають однакову вагу).

Виходячи з отриманих результатів найвищий пріоритет матиме модернізація технічного та

Таблиця 2

Варіанти регулюючих дій щодо СК машинобудівних підприємств

Проблемні ділянки СК		Можливі регулюючі дії	Зв'язки і пріоритети
З погляду функцій менеджменту	З погляду бізнес-процесів		
Не впорядковані бази даних клієнтів (П ₁)	Постійні клієнти не відчують своєї значимості (КК ₁)	Впровадження АСУ планування збуту (Р ₁)	(Р ₁) → (П ₁), (П ₂), (П ₃), (О ₂), (К ₁), (К ₂), (К ₃); (КК ₂), (ІК ₂) → {9}
Неповна, недостовірні інформація (П ₂)	Портфель замовлень клієнтів не прогнозований (КК ₂)	Удосконалення системи комунікацій (Р ₂)	(Р ₂) → (П ₁), (П ₂), (О ₁), (О ₂), (К ₁), (К ₃); (КК ₂), (МК ₂), (ІК ₂), (ІК ₃), (СК ₁) → {11}
Слабка система планування роботи з клієнтами (П ₃)	Слабка активність роботи з потенційними клієнтами (КК ₃)	Часткова реорганізація збутових служб (Р ₃)	(Р ₃) → (П ₃), (О ₁), (О ₃), (М ₂), (М ₃), (К ₂), (К ₃); (КК ₁), (КК ₃), (ІК ₁), (ІК ₃) → {11}
Структура збутових служб не відповідає вимогам розвитку (О ₁)	Одноразових клієнтів не стимулюють до збільшення обсягів купівель (КК ₄)	Модернізація технічного та інформаційного забезпечення роботи (Р ₄)	(Р ₄) → (П ₁), (П ₂), (П ₃), (О ₁), (О ₂), (К ₁), (К ₂), (К ₃); (КК ₁), (КК ₂), (КК ₃), (КК ₅), (МК ₁), (МК ₂), (МК ₄), (ІК ₁), (ІК ₃) → {17}
Система зовнішнього документообігу недосконала (О ₂)	Посередники слабо зацікавлені у нарощуванні обсягів збуту (КК ₅)	Активізування роботи з клієнтами (Р ₅)	(Р ₅) → (П ₁), (П ₂), (П ₃), (О ₃), (М ₁), (М ₂), (М ₃), (К ₁); (КК ₁), (КК ₃), (КК ₄), (ІК ₂), (ІК ₃) → {13}
Нечіткі посадові інструкції і слабкі дисциплінарні наслідки (О ₃)	Слабка рекламна підтримка (МК ₁)	Промовання торгових марок, ребрендинг (Р ₆)	(Р ₆) → (О ₂), (М ₁), (М ₃); (КК ₅), (МК ₁), (МК ₂), (МК ₃), (МК ₄), (ІК ₁), (ІК ₂), (СК ₁) → {9}
Заробіток не залежить від бази клієнтів (М ₁)	Недостатній рівень розвитку маркетингу (МК ₂)	Проведення цільової рекламної кампанії (Р ₇)	(Р ₇) → (П ₃), (О ₂), (М ₃); (КК ₁), (КК ₅), (МК ₁), (МК ₂), (МК ₃), (ІК ₃) → {9}
Рекламації проходять без наслідків (М ₂)	Торгові марки не просуваються на ринку (МК ₃)	Зміна оплати збутових працівників, посередників (Р ₈)	(Р ₈) → (П ₁), (П ₃), (О ₁), (О ₃), (М ₁), (М ₂), (М ₃); (КК ₅), (СК ₁) → {9}
Відсутній дух змагальності між працівниками (М ₃)	Слабкий юридичний супровід ОІВ (МК ₄) і договірних відносин (ІК ₁)	Дослідження ринку, участь у виставках, робота з ЗМІ (Р ₉)	(Р ₉) → (П ₂), (О ₂), (М ₂), (К ₃); (КК ₂), (КК ₃), (КК ₄), (МК ₁), (МК ₂), (ІК ₃), (СК ₁) → {11}
Контроль поставок запізнілий (К ₁)	Зовнішні комунікації часто неефективні (ІК ₂)	Налагодження соціальних комунікацій (Р ₁₀)	(Р ₁₀) → (П ₁), (П ₂), (О ₂); (КК ₁), (МК ₁), (МК ₂), (СК ₁) → {7}
Слабка реакція збуту на відхилення (К ₂)	Відносини з контрагентами не розвиваються (ІК ₃)	Започаткування франчайзингових відносин (Р ₁₁)	(Р ₁₁) → (О ₁), (О ₂), (К ₃), (МК ₃), (МК ₄), (ІК ₁), (ІК ₃), (СК ₁) → {8}
Слабкий зв'язок контролю постачання, виробництва і збуту (К ₃)	Рівень соціальної відповідальності низький (СК ₁)	Лобіювання крупних замовлень, в тому числі бюджетних (Р ₁₂)	(Р ₁₂) → (О ₂), (О ₃), (К ₃); (КК ₁), (КК ₂), (МК ₃), (МК ₄), (ІК ₁), (СК ₁) → {9}

Джерело: розроблено авторами

інформаційного забезпечення роботи із зовнішніми контрагентами (вплив на 17 елементів одночасно), далі – активізування роботи з клієнтами (13 елементів), удосконалення системи комунікацій, часткова реорганізація збутових служб, дослідження ринку (по 11 елементів). За регулюючими діями з нижчими пріоритетами можна провести додаткове ранжування після виділення повторюваних елементів СК, після чого керівництво кожного підприємства виносить своє рішення.

Хоча найвищий пріоритет має модернізація технічного та інформаційного забезпечення із зовнішніми контрагентами, однак її варто проводити з урахуванням потреб внутрішніх бізнес-процесів, тобто частково це буде й регулюванням ОК. Тому основну увагу ми й зосередили на регулюванні клієнтського капіталу машинобудівних підприємств. Активізування роботи з клієнтами сумарно

регулює 13 проблемних точок (див. табл. 2), а для його здійснення нам потрібно вибрати релевантні засоби стимулювання споживачів. Виходячи з цього, формуємо матрицю вибору регулюючих впливів (табл. 3).

(+) – засіб стимулювання споживачів (ЗСС) сприяє покращенню функції або бізнес-процесу СК; (–) – ЗСС суперечить або утруднює регулювання СК за даних умов; (0) – немає чіткої залежності між ЗСС і потребою регулювання виділеного фрагменту СК.

Пропоновані ЗСС: 1. Економічні: цінові знижки (Е₁), товарний кредит (Е₂), відтермінування (Е₃) або розстрочка (Е₄) платежу, частковий бартер (Е₅), товарообмінні операції (Е₆), давальницька сировина (Е₇), дешеві запчастини і матеріали (Е₈). 2. Технологічні: додатковий сервіс (Т₁), участь у НДДКР (Т₂), гарантія якості (Т₃), техніч-

Матриця вибору регулюючих впливів на споживачів підприємств

Засоби стимулювання споживачів	Проблемні ділянки СК												
	З погляду функцій менеджменту								З погляду бізнес-процесів				
	П1	П2	П3	О3	М1	М2	М3	К1	КК1	КК3	КК4	ІК2	ІК3
E1 → {6}	+	0	+	+	+	—	0	0	+	+	+	0	0
E2 → {6}	0	+	0	+	0	0	—	+	+	0	+	+	+
E3 → {5}	+	+	+	0	0	0	0	0	0	0	+	+	0
E4 → {6}	+	+	+	0	0	0	0	0	0	+	+	+	0
E5 → {6}	0	0	0	0	0	+	+	+	0	0	+	+	+
E6 → {6}	0	+	0	0	0	+	0	+	0	0	+	+	+
E7 → {6}	0	+	0	0	0	0	+	+	0	0	+	+	+
E8 → {4}	0	+	+	0	—	+	—	+	0	0	+	0	+
T1 → {5}	0	+	0	0	+	+	0	0	+	+	0	0	0
T2 → {5}	0	0	0	+	0	0	0	0	+	+	0	+	+
T3 → {6}	0	0	0	+	+	+	0	+	0	0	0	+	+
T4 → {6}	0	0	0	+	+	+	0	+	0	0	0	+	+
T5 → {9}	+	+	+	0	0	+	0	+	+	+	0	+	+
T6 → {11}	+	+	+	+	0	+	0	+	+	+	+	+	+
T7 → {4}	0	0	0	+	0	0	0	0	+	0	0	+	+
T8 → {2}	0	0	0	+	0	0	0	0	+	0	0	+	—
P1 → {5}	0	0	0	0	+	+	—	0	+	+	+	0	+
P2 → {8}	+	+	0	0	0	+	0	0	+	+	+	+	+
P3 → {5}	0	+	0	+	0	+	—	0	+	0	0	+	+
P4 → {3}	0	0	0	0	0	0	+	0	+	0	+	0	0
P5 → {11}	0	+	+	+	+	+	+	0	+	+	+	+	+
S1 → {8}	+	+	+	+	0	0	0	+	+	0	0	+	+
S2 → {6}	+	+	0	0	0	+	0	+	+	0	0	0	+
S3 → {5}	+	+	+	+	0	0	0	0	+	0	0	0	0
S4 → {3}	0	+	+	0	0	0	0	0	+	0	0	0	0
S5 → {4}	0	0	+	+	+	0	0	0	+	0	0	0	0
S6 → {7}	0	0	+	+	0	0	0	0	+	+	+	+	+
S7 → {6}	+	+	0	0	0	0	+	0	+	0	0	+	+
S8 → {12}	+	+	+	+	+	+	+	+	0	+	+	+	+

Примітка: розроблено авторами

ний супровід (T_4), логістика (T_5), комунікації (T_6), доступ до технологій (T_7) або патентів і ліцензій (T_8). 3. Психологічні: лояльність (P_1), розуміння потреб (P_2), комфорт (P_3), особисті стосунки (P_4), маніпуляції (P_5). 4. Стратегічні: спільне планування (S_1) та використання складів і торгових площок (S_2), спільне використання баз даних (S_3), аутсорсинг (S_4), навчання персоналу (S_5), тренінги споживачів (S_6), взаємне стажування (S_7), мережеві продажі (S_8) [12, с. 19].

Принцип вибору засобів стимулювання споживачів полягає в тому, які елементи СК отримають стимул до удосконалення внаслідок активізації певного інструменту роботи з покупцями. Наприклад, засіб E_1 (надання цінових знижок) приведе до необхідності регулювання точок (P_1), (P_3), (O_3), (M_1), (KK_1), (KK_3), (KK_4), однак елемент (M_2) (немає адекватної реакції на рекламації і повернення продукції) регулювати не варто, бо це суперечить політиці цінових знижок. У результаті рейтинг засобу E_1 перебуватиме на рівні $+7-1=+6$. Випадки, коли

засіб стимулювання клієнтів утруднює регулювання СК чи суперечить йому, потребують особливої уваги, хоча й бувають доволі рідко. Наприклад, надання товарних кредитів (E_2) суперечить проблемній ділянці (M_3), бо під час надання товарних кредитів змагальність між працівниками збутових служб може привести до неправомірного покращення умов кредитування споживачів.

На 5 машинобудівних підприємствах впроваджено набір регулюючих заходів, які стосувалися активізації роботи з клієнтами. Проведено комп'ютерне симулювання ситуації, під час якого невідомі параметри змодельовано, виходячи з тенденцій попередніх періодів та темпів зміни контрольованих показників на інших підприємствах. При цьому значення показників в таких випадках приймалися на песимістичному рівні, тобто в реальних умовах результат буде завідомо кращий.

Чотири з п'яти досліджених підприємств зменшили обсяг чистого доходу, причому ПАТ «Укре-

лектроапарат» і ПАТ «ЛЛРЗ» аж на 23,79% і 37,01% відповідно. Ці підприємства залежні від великих замовлень, які зараз слабо фінансуються з бюджету. Натомість ПАТ «Іскра» свій чистий дохід збільшила на 0,27%. На всіх підприємствах скоротилася середня чисельність працівників, адміністративні (крім ПАТ «Іскра») та збутові витрати.

На всіх підприємствах, крім ПАТ «ЛЛРЗ», кількість постійних клієнтів зросла як мінімум на 5%, а середній розмір їх замовлення – як мінімум на 12%. Структура звичайних замовників була різною, оскільки частина з них перейшла у ранг постійних, а решта дещо збільшили обсяги своїх замовлень. Автоматизація робіт та удосконалення системи планування роботи з клієнтами дозволила вивільнити частину працівників збуту на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» (–11,11%), ПАТ «Укрелектроапарат» (–14,29%) і ПАТ «Іскра» (–14,71%). Загальні збутові витрати скорочені, однак у їх структурі збільшилася питома вага витрат на формування клієнтського капіталу (в середньому на 62,97%) і підтримання його в актуальному стані (в середньому на 102,26%). На всіх підприємствах, за винятком ПАТ «ЛЛРЗ», такі дії дали змогу збільшити частину доходу, доданого СК.

Частина доходу, додана СК, залежить не від приросту чистого доходу, а від співвідношення середніх замовлень постійних і звичайних клієнтів. Ринкова вартість СК залежить від облікової ставки НБУ, бо комерціалізація СК пов'язана з вартістю грошей на ринку. Облікова ставка НБУ зменшилася, і це стало ще одним фактором приросту ринкової вартості СК підприємств. З урахуванням негативних результатів ПАТ «ЛЛРЗ» середній приріст частини доходу, доданого СК, становив 24,33%, а вартість СК – 39,25%.

Більшість індексів СК свідчать про позитивну динаміку, різко скоротилася рентабельність клієнтського капіталу (в середньому на –4,5%). Це є наслідком різкого зростання витрат на формування й актуалізацію клієнтського капіталу, вплив яких у наступних циклах регулювання буде значно менший. Через це на всіх підприємствах, крім ПАТ «Іскра», маємо значення інтегрального показника ефективності управління клієнтським капіталом нижче одиниці. Формально це незадовільний результат, однак у наступному періоді під час вирівнювання частки збутових витрат, спрямованих на роботу з клієнтами, цей індекс зросте на 30%.

Шляхом комп'ютерного симулювання виявлено параметри, які найбільше впливають на приріст вартості СК, і виведено регресійну модель. Ми здійснили 4 спостереження на кожному з 5 підприємств, а показники клієнтського капіталу вважаємо умовно незалежними (прирости витрат на формування (x_{1j}) і підтримання (x_{2j}) клієнтського капіталу, прирости кількостей постійних (x_{3j}) і звичайних (x_{5j}) клієнтів, прирости середніх обсягів

замовлень постійних (x_{4j}) і звичайних (x_{6j}) клієнтів). Нерівномірність приросту витрат на формування і підтримання клієнтського капіталу пояснюється тим, що спочатку потрібно було налагодити комунікації зі споживачами, а потім підбирати індивідуальні інструменти співпраці з ними з урахуванням їхніх інтересів, специфіки бізнесу та прогнозу замовлень.

Отримане рівняння (1) свідчить про те, що найбільшу значущість має приріст кількості постійних клієнтів, на другому місці – приріст обсягів їх замовлень та приріст кількості звичайних клієнтів.

$$Y = 0,022 + 0,105x_1 + 0,0904x_2 + 0,223x_3 + 0,151x_4 + 0,1598x_5 + 0,062x_6, \quad (1)$$

де Y – відносний приріст вартості СК;

$x_1, \dots, x_6$ – згадані вище параметри клієнтського капіталу.

Між показниками приросту постійних та звичайних клієнтів є умовна залежність, бо частина звичайних клієнтів перетворюється у постійних, а нових звичайних споживачів у різні періоди може бути різна кількість. Виявлена тенденція щодо зміни середніх обсягів замовлень постійних та звичайних клієнтів не є стійкою, бо спостерігається велика варіація замовлень відносно середньої величини.

Запропоновані інструменти регулювання СК спрямовані на роботу з відомими споживачами машинобудівних підприємств, однак структура споживання, особливо з боку покупців кінцевої продукції, з часом змінюватиметься. Особливо важко спрогнозувати вплив на структуру споживання технологічних змін, які неминуче виникнуть на більшості підприємств машинобудування, якщо ті захочуть бути конкурентними на міжнародному ринку.

Зі всіх елементів ІК рівень розвитку клієнтського капіталу найлегше розраховувати, оскільки обсяги та структуру споживання конкретних клієнтів у короткостроковому періоді можна передбачити з високим ступенем точності. Джерелами похибки є коливання валютних курсів, оскільки навіть якщо підприємство не використовує імпортованих комплектуючих, то користується енергоносіями, значна частина яких має зовнішнє походження. Також потрібно враховувати індекси інфляції та нерівномірність споживання продукції машинобудування під час реалізації великих комплексних проектів за участю багатьох контрагентів з різними виробничими циклами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Регулювання СК є частковою функцією менеджменту, яка полягає в усуненні відхилень фактичних параметрів СК від запланованих. Регулювання СК відбувається в контексті інших часткових функцій менеджменту, а саме: планування, організування, мотивування та контролювання

СК. Коректування відхилень повинне враховувати зв'язки елементів СК з елементами інших складових частин ІК.

Концепція регулювання СК машинобудівних підприємств покликана інтегрувати зусилля щодо збільшення ринкової вартості бізнесу за рахунок покращення роботи зі споживачами, постачальниками та іншими зовнішніми контрагентами. Структурно концепція регулювання СК містить такі елементи, як: ідентифікація елементів СК з урахуванням специфіки конкретного машинобудівного підприємства, визначення місця СК в системі регулювання ІК цього підприємства, дослідження тенденцій розвитку СК, розроблення варіантів регулюючих дій за найбільш імовірними сценаріями відхилень, формування системи показників для діагностики та моніторингу рівня розвитку та вартості СК, моделювання часткових залежностей вартості СК від наборів характеристичних показників, вибір комплексу регулюючих дій.

Розроблений метод вибору регулюючих впливів на споживачів машинобудівних підприємств базується на характеристиці процесів регулювання ІК в розрізі його складників, стадій розвитку та часткових функцій менеджменту. На основі цих процесів розробляються варіанти регулюючих дій щодо СК машинобудівних підприємств з погляду функцій менеджменту та бізнес-процесів. Ймовірні регулюючі дії одночасно впливатимуть на кілька проблемних ділянок СК, а вибір цих дій відбувається за допомогою запропонованої матриці вибору регулюючих впливів на споживачів машинобудівних підприємств.

Отримані результати у подальшому стануть основою для розроблення економіко-математичної моделі структури СК, призначеної для оптимізації капіталовкладень у розвиток клієнтського та марочного капіталу машинобудівних підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. François Gourio, Leena Rudanko. Customer Capital. *The Review of Economic Studies*, Volume 81, Issue 3, 1 July 2014, pp. 1102–1136. URL: <https://www.nber.org/papers/w17191> (дата звернення 10.02.2019).
2. Guna Ciemleja, Natalja Lace. The role of customer capital for SME sustainable development. *Proceedings of the Papers – CRM 2008*. pp. 30–37. URL: https://www.researchgate.net/publication/232723760_the_role_of_customer_capital_for_sme_sustainable_development (дата звернення 12.02.2019).
3. Winston Wei Dou, Yan Ji, David Reibstein, Wei Wu. Customer Capital, Financial Constraints and Stock Returns. URL: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=AFA2018&paper_id=758 (дата звернення 12.02.2019).
4. Jan Duffy. Measuring customer capital. *Strategy & Leadership*, Vol. 28 Issue: 5, pp. 10–15. URL: <https://doi.org/10.1108/10878570010379392> (дата звернення 14.02.2019).
5. Бойко Н.О. Інтегральна оцінка споживчого капіталу машинобудівного підприємства. *Технологический аудит и резервы производства*. № 2/6 (22), 2015. С. 32–38. URL: <http://journals.urau.ua/tarp/article/view/41731> (дата звернення 24.01.2019).
6. Голишева Є.О. Оптимізація системи управління споживчим капіталом підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2013, № 4. С. 236–249.
7. Голишева Є.О. Сучасний стан управління споживчим капіталом вітчизняних підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2010, № 2. С. 139–144.
8. Голишева Є.О. Споживчий капітал промислових підприємств-інноваторів: сутність, структура та роль. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2011, № 4, Т. II. С. 175–180.
9. Журавльова І.В. Застосування теорії нечітких множин до задач управління інтелектуальним споживчим капіталом. *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна*. 2008. Випуск 33-2. С. 126–131.
10. Ібрагімов Е.Е. Вплив споживчого капіталу на формування корпоративної системи стратегічного планування кондитерських підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 218–228.
11. Кендюхов О.В. Ефективність управління клієнтським капіталом. *Економіка промисловості*. 2008. № 43. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2008_43/st_43_04.pdf (дата звернення 15.11.2018).
12. Босак А.О., Прокопенко І.В. Споживчий капітал машинобудівних підприємств: ідентифікація, формування та розвиток. *Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст* [монографія]. За заг. ред. д.е.н., проф. Н.В. Карпенко. Київ: Центр учбової літератури, 2016. С. 8–24.
13. Прокопенко І.В., Босак А.О. Сутність і структура інтелектуального капіталу підприємств. *Вісник Національного Університету «Львівська політехніка»* № 851 «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2016. С. 82–93.
14. Босак А.О., Прокопенко І.В. Концептуальні засади регулювання інтелектуального капіталу підприємств. *Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: [монографія]*. За заг. ред. К.Ф. Ковальчука. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. С. 421–431.

ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

SELECTION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Стаття присвячена теоретичним і практичним питанням формування фінансової стратегії розвитку підприємства. Важлива роль фінансової стратегії у забезпеченні стійкого функціонування та розвитку підприємства зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку щодо з'ясування порядку вибору її альтернатив та аналізу наявних підходів до видової класифікації цих стратегій. У статті обґрунтовано процес оптимізації вибору альтернатив фінансової стратегії розвитку підприємства, наведено структурно-логічну схему його послідовності. Висвітлено методичні підходи вибору фінансової стратегії розвитку підприємства. Визначено сукупність факторів, що впливають на вибір векторів стратегічних альтернатив. Узагальнено погляди науковців щодо вибору варіантів фінансової стратегії розвитку підприємства з урахуванням стадії життєвого циклу. Для забезпечення ефективної реалізації фінансової стратегії повинна бути визначена система інтеграції стратегічних і оперативних фінансових рішень.

Ключові слова: методичні підходи вибору фінансової стратегії, стратегічна альтернатива, стратегічна позиція підприємства, фінансова стійкість підприємства, фінансова стратегія.

Статья посвящена теоретическим и практическим вопросам формирования финансовой стратегии развития предприятия. Важная роль финансовой стратегии в обеспечении устойчивого функционирования и развития предприятия обуславливает необходимость дальнейшего научного поиска по выяснению порядка выбора ее альтернатив и анализа существующих подходов к видовой классификации этих стратегий. В статье обоснован процесс оптимизации выбора альтернатив финансовой стратегии развития предприятия, приведена структурно-логическая схема его последовательности. Рассмотрены методические подходы выбора финансовой стратегии развития предприятия. Определена совокупность факторов, влияющих на выбор векторов стратегических альтернатив. Обобщены взгляды ученых по выбору вариантов финансовой стратегии развития предприятия с учетом стадии жизненного цикла. Для обеспечения эффективной реализации финансовой стратегии должна быть определена система интеграции стратегических и оперативных финансовых решений.

Ключевые слова: методические подходы выбора финансовой стратегии, стратегическая альтернатива, стратегическая позиция предприятия, финансовая устойчивость предприятия, финансовая стратегия.

УДК 334.7: 336

Бражник Л.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія
Дорошенко О.О.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія

The article is sanctified to the theoretical and practical questions of forming of financial strategy of development of enterprise. The important role of financial strategy in providing of the proof functioning and development of enterprise stipulates the necessity of further scientific search in relation to finding out of order of choice of her alternatives and analysis of the existent going near specific classification of these strategies. The process of optimization of choice of alternatives of financial strategy of development of enterprise is reasonable, a flow logical diagram over of his (constructions) sequence, that includes the choice of necessities and priorities of financial strategy, express diagnostics of strategic position, organization of process of choice of financial strategy on the basis of strategic diagnostics, choice of optimal strategy and decision-making, is brought. The methodical approaches of choice of financial strategy of enterprise development are highlighted. A set of factors influencing the choice of vectors of strategic alternatives is determined. At the analysis of factors of environment, it follows to take into account three terms. Firstly, changes in one factor result in a change in other factors, that is why their research and analysis must be conducted system. Secondly, degree of influence of separate factors on different enterprises different. Thirdly, an enterprise has a reverse influence on an environment. Power of influence depends on actual potential of financial economic firmness of enterprise. In the article principle of choice of strategic scenarios is considered on basis express – diagnostics, in particular to the method of T. Saaty. The conducted analysis will allow to find out negative progress of managing subject trends, estimate the level of financial risks and backlogs for further financial economic development in a strategic prospect. Generalized looks of scientists in relation to the choice of variants of financial strategy of development of enterprise, taking into account the stage of life cycle, in particular becoming (beginning) strategy, strategy of development, expansive financial strategy (expansion), financial strategy of stabilizing, strategy of survival of enterprise, combined strategy.

Key words: methodical approaches to the choice of financial strategy, strategic alternative, strategic position of the enterprise, financial stability of the enterprise, financial strategy.

Постановка проблеми. Посилення динамічності середовища завжди пов'язане з трансформацією економічної системи в якісно новий стан, який приводить до порушення сформованої раніше фінансової рівноваги. Це вимагає, з одного боку, оцінки можливості переорієнтації системи без докорінної зміни виробничого потенціалу, а з іншого – обґрунтування вибору оптимальної фінансової стратегії і механізму ефективної її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти стратегічного фінансового управління досліджували безпосередньо такі науковці, як В. Акулов, І. Ансофф, І. Бланк, В. Герасимчук, І. Герчикова, А. Гриньов, Л. Радова, М. Пор-

тер, В. Савчук, О. Стоянова, О. Шеремет та ін. Слід зазначити, що, незважаючи на наявність досить великої кількості досліджень, за межею систематизації залишається проблема освоєння методів модулювання фінансових стратегій підприємства.

У теорії і практиці фінансового управління використовуються матричні методи (бальний), стратегічного аналізу сильних і слабких сторін діяльності, фінансового аналізу, які забезпечують певну збалансованість і майбутні напрями розвитку.

Не применшуючи значущості і можливості використання тих чи інших методичних підходів щодо обрання варіанту фінансової стратегії, слід зазначити, що їх використання не дає змоги комплексно

навести процедуру прийняття стратегічних рішень, оскільки в них не приділяється уваги таким важливим аспектам, як: формування аналітичного базису для критеріїв визначення фінансової стратегії на основі проведення стратегічної діагностики; пошук наявних дисбалансів, які перешкоджають активізації розвитку підприємства; оптимізація процедури вибору виду фінансової стратегії; нормування й обґрунтування обмежень цільових векторів стратегічних альтернатив підприємства залежно від стану фінансової рівноваги та зміни потенціалу фінансово-економічної стійкості; моделювання поведінки чистих активів і пасивів господарюючого суб'єкта за різних стратегічних напрямів.

Постановка завдання. З огляду на це у статті обґрунтовано розвиток методичних підходів до процесу вибору фінансової стратегії розвитку підприємства, зокрема: алгоритм і процедури вибору; аналіз реальних і потенційних факторів, що впливають на вибір векторів стратегічних альтернатив; оцінка стратегічних альтернатив і вибір оптимального варіанту стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний вибір залежить від розроблення та обрання найбільш ефективних стратегічних альтернатив відповідно до цілей і завдань розвитку господарюючого суб'єкта, а також зовнішніх загроз і можливостей, виявлених у результаті стратегічного аналізу [1].

Процес оптимізації вибору альтернатив фінансової стратегії розвитку підприємства можна навести у вигляді структурно-логічної схеми в такій послідовності (рис. 1).

Вихідна позиція вибору стратегічних орієнтирів визначається концепцією і принципами формування механізму фінансової стратегії. Обрання альтернатив ґрунтується на системному і сценарному підходах до

фінансової стратегії розвитку підприємства, використання яких дає можливість уявити, з одного боку, безпечність послідовності вибору, а з іншого – використання інтегрального показника потенціалу фінансової стійкості, що безпосередньо дасть змогу визначити оптимальне рішення [2]. При цьому головна увага приділяється сценаріям від досягнутого фінансового стану підприємства до перспектив його сталого розвитку.

Зворотний інформаційний зв'язок дає змогу зіставити визначений результат реалізації фінансової стратегії з поставленими цілями та завданнями стратегії на початковому етапі і визначити відхилення реального вектора розвитку від ідеального. Формулювання проблеми та її осмислення є вихідною точкою для вибору фінансової стратегії і стратегічних орієнтирів [3; 4].

Під час обрання стратегічних орієнтирів слід дотримуватися вимоги ефективності, зокрема максимізації економічної вартості підприємства. При цьому фінансова стратегія повинна розроблятися таким чином, щоб реалізація однієї стратегічної мети не впливала на іншу.

Стосовно вибору сценаріїв фінансової стратегії необхідно враховувати, на якому етапі економічного розвитку знаходиться підприємство: становлення, розвиток, стабілізація або диверсифікація. На предмет стадій розвитку бізнесу від зародження до зрілості дослідження науковців поклали початок широкій дискусії у науковому середовищі, що сприяло народженню нових моделей. Наприклад, модель М. Скотта і Р. Брюса узагальнює етапи життєвого циклу: початок, виживання, ріст, розширення, зрілість [5].

Як показують результати досліджень низки авторів [6; 7], на початковому етапі підготовки стратегії доцільна експрес-діагностика, яка дасть змогу структурувати стратегічні орієнтири з погляду їх відповідності внутрішнім і зовнішнім інтересам.

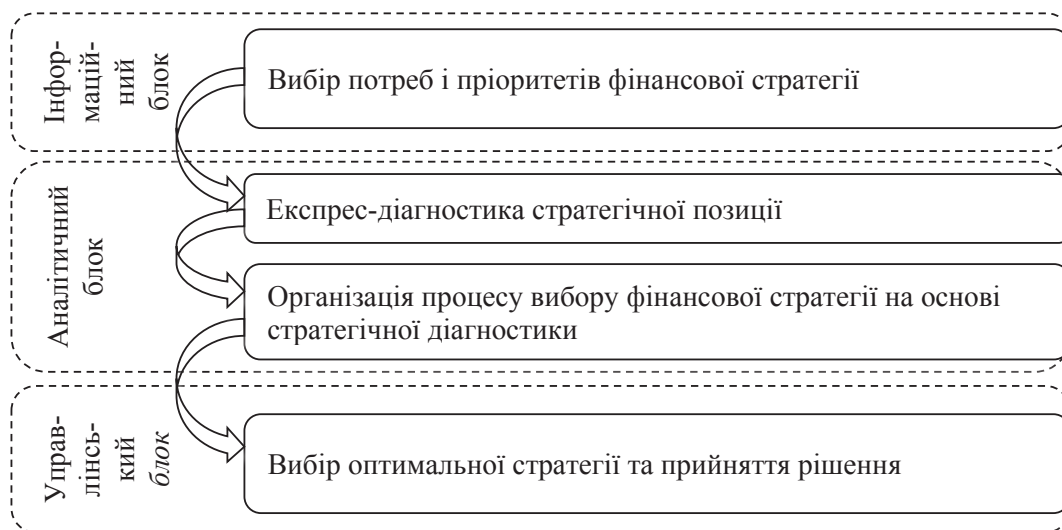


Рис. 1. Порядок вибору альтернатив фінансової стратегії

Джерело: розроблено авторами

Важливим питанням, пов'язаним із процесом формування фінансової стратегії, є аналіз реальних і потенційних факторів, що впливають на вибір векторів стратегічних альтернатив (рис. 2).

Провівши аналіз факторів навколишнього середовища, слід враховувати три умови. По-перше, зміни в одному факторі приводять до зміни в інших факторах, тому їх дослідження й аналіз повинні вестися системно. По-друге, ступінь впливу окремих факторів на різні підприємства різна. По-третє, підприємство має зворотний вплив на навколишнє середовище. Сила впливу залежить від дійсного потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства [8, 9].

Більшість напрямів фінансово-економічного розвитку вимагає значних фінансових вкладень, тому в умовах їх обмеження вибір стратегічних пріоритетів розвитку для конкретного підприємства пропонується здійснювати на основі методу, здатного найповніше врахувати всі особливості процесу оцінки пріоритетності різноманітних варіантів в умовах неоднорідності інформаційного поля. Для оцінки сильних і слабких сторін підприємства на основі якісного аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища доцільно використовувати методи стратегічного аналізу, засновані на побудові SPACE-матриці за такими групами: фінансово-інвестиційний потенціал, виробничий потенціал, імідж і конкурентоспроможність, стабільність середовища [10; 11].

Одним з інструментів аналізу вибору стратегічних сценаріїв є експрес-діагностика на основі методу Т. Сааті. Послідовність реалізації цього методу можна навести таким чином:

– обґрунтовується точне формулювання проблем та цілей, зокрема аналіз можливих варіан-

тів вибору альтернатив фінансової стратегії відповідно до реального фінансово-економічного потенціалу підприємства;

– встановлюється оптимальний перелік параметрів можливого варіанту вирішення проблеми. Визначаються такі ключові параметри, як підвищення рентабельності, зниження собівартості, підтримання фінансової рівноваги, прискорення оборотності оборотного капіталу, забезпечення платоспроможності, формування поточних фінансових інвестицій, оптимізація структури капіталу, мінімізація ризику фінансово-економічної діяльності тощо;

– будується матриця вирішення проблематики шляхом процедури якісного аналізу стратегічних завдань, наведених у вигляді алгоритму. Використання якісного аналізу безпосередньо дає змогу, з одного боку, ранжувати стратегічні завдання за ступенем важливості, а з іншого – характеризувати їхні цільові вектори. Отримана інформація використовується як аналітичний базис оцінки стратегічної позиції підприємства;

– формується підбір п'яти критеріїв оцінки стратегічних альтернатив за принципом компромісу кращого варіанту. Оскільки вибір стратегічних альтернатив залежить від сценаріїв розвитку чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, то завжди є ризик, який слід враховувати під час прогнозування очікуваних характеристик фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, проведений аналіз дасть змогу виявити негативні тенденції розвитку господарюючого суб'єкта, оцінити рівень фінансових ризиків та резерви для подальшого фінансово-економічного розвитку в стратегічній перспективі [12].



Рис. 2. Фактори, що впливають на вибір векторів стратегічних альтернатив

Джерело: розроблено авторами

З огляду на вищезазначене, можна виокремити декілька варіантів фінансової стратегії розвитку підприємства.

Перший варіант, стратегія становлення (початок). Для цього варіанту фінансової стратегії характерні такі особливості: необхідність інвестування підприємства; низький потенціал фінансової стійкості; відносно високий рівень витрат і низький рівень ресурсовіддачі; порушення фінансових пропорцій у структурі активів і джерел фінансування; зниження прибутковості; забезпечення конкурентоспроможності.

Головними параметрами для цієї альтернативи є ліквідність, платоспроможність.

Другий варіант – стратегія розвитку. Відрізняється від попереднього варіанту зростанням фінансово-економічного потенціалу підприємства і вагомим посиленням стратегічної позиції, що сформувалася на стадії становлення.

Головною метою на цьому етапі є зростання рівня рентабельності, насамперед за рахунок власного капіталу.

Третій варіант – експансійна фінансова стратегія (розширення). Таку стратегію варто застосовувати для такої діяльності, якщо підприємство планує залучати кредитні кошти, проводити активну інвестиційну діяльність, збільшує витрати на маркетингові дослідження, рекламу тощо.

Ціллю цього етапу є досягнення допустимого зростання економічної вартості підприємства, насамперед за рахунок додаткового вкладення, а також зростання фінансової стійкості.

Четвертий варіант – фінансова стратегія стабілізації. Головною метою цієї стратегічної альтернативи є забезпечення сталого функціонування підприємства.

Підґрунтям фінансової стратегії стабілізації є: підвищення цін з одночасним збереженням ринків збуту, зниження витрат виробництва, збільшення обсягу продажів, додаткове залучення позикового капіталу тощо. Крім того, цей варіант передбачає зміцнення конкурентних позицій за обмежених можливостей розширення частки основного ринку і підтримки стійкого фінансово-економічного потенціалу підприємства на достатньому рівні.

П'ятий варіант – стратегія виживання підприємства дає позитивний ефект у ситуації розширення виробничого потенціалу за рахунок скорочення одних видів діяльності і розвитку інших, більш адекватних нинішнім умовам макросередовища і мікросередовища.

Специфічними передумовами цієї стратегії є: зниження обсягу виробництва за рахунок збільшення інших видів продукції; переведення активів у грошову форму; певне зростання витрат виробництва; зниження корпоративних витрат; зниження прибутку; збільшення ризику.

Цей варіант вказує на те, що розподіл капіталу між певним числом не пов'язаних між собою активів дає змогу частково нейтралізувати несприятливий вплив факторів, знизити ризик втрат і тим самим забезпечити більш високі доходи.

Шостий варіант – комбінована стратегія – забезпечує реалізацію цілей і завдань діяльності підприємства, що знаходяться одночасно у площині кількох вищезазначених стратегій. Вона розглядається як альтернативний варіант великими і фінансово стійкими підприємствами, що запроваджують діяльність у кількох галузях.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна дійти висновку, що з числа наведених варіантів стратегії слід обрати той, який відповідає стратегії розвитку підприємства. Це необов'язково повинні бути такі, за яких досягається максимальне значення цільової функції. Більш зважене рішення може полягати в тому, щоб вибрати варіанти, що відрізняються як великим значенням цільової функції, так і відносно високими або стійкими темпами зростання операційного потенціалу, що забезпечує зростання рентабельності. Визначення методу стратегічного сценарію дає змогу визначити основні ризики та знайти механізми їх хеджування. Для забезпечення ефективної реалізації фінансової стратегії повинна бути визначена система інтеграції стратегічних і оперативних фінансових рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Казакова Н.А. Современный стратегический анализ. Учебник и практикум. М. : Юрайт, 2017. 502 с.
2. Гудзь О.І. Формування фінансової стратегії підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 24., Ч. 1. С. 107–110.
3. Щербань О.Д. Методичний підхід до розробки фінансової стратегії підприємства. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 12 (4). С. 161–165.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
5. Stark John. Global Product: Strategy, Product Lifecycle Management and the Billion Customer Question (Hardcover). *Springer Science & Business Media*. 2007. August. P. 215. URL: <http://www.johnstark.com/PR090307.html> (дата звернення 15.01.2019).
6. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник. К.: Каравела, 2008. 480 с.
7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент : Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов : пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд ; пер. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: ЮНИТИ, 1998. 576 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
9. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : монографія. / А.П. Наливайко, О.М. Гребешкова, Т.І. Решетняк та ін. ; за заг. ред. А.П. Наливайка, О.М. Гребешкової. К.: КНЕУ, 2017. 418 с.

10. Фаріон І.Д. Стратегічний аналіз: навч. посіб. для студентів і аспірантів. Тернопіль: ТНЕУ, 2009. 635 с.

11. Urie Besliu. Financial Strategies Of Enterprise Value Management. *Contemporary Economy Journal, Constantin Brancoveanu University*. 2017. Vol. 2 (4), P.131–140. URL: <http://www.revec.ro/papers/170414.pdf> (дата звернення 15.01.2019).

12. Francesco Morini. The rise of financial analytics in enterprise strategy. *Analytics and Advanced Reporting* – CCH Tagetik. 2014. May 13. URL: <https://www.tagetik.com/en/blog/authors/francesco-morini/2014-05-13-financial-analytics-in-enterprise-strategy#.XBoKwo9rIU> (дата звернення 15.01.2019).

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗОН ГОСПОДАРЮВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MODERN ASPECTS OF THE FORMATION OF STRATEGIC AREAS OF MANAGEMENT OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

У статті розглядаються проблеми стратегічного управління автотранспортними підприємствами. Вивчення досвіду роботи вітчизняних підприємств, у тому числі й автотранспортних, свідчить про відсутність офіційно прийнятих планів стратегічного розвитку та ретельно вивіреної стратегії. Якщо організація знаходить у собі сили та засоби для реалізації якої-небудь стратегії, то це відбувається в найкращому разі у вигляді бізнес-плану. Насамперед це пов'язано з тим, що період економічних реформ у нашій країні значною мірою підірвав потенціал підприємств галузі. Зношеність рухомого складу, нерациональна структура автопарку, нестача транспортних засобів, низький рівень оплати праці водіїв, правова неурегульованість у відносинах із приватними перевізниками, недосконалість системи оподаткування та багато чого іншого привели до кризового стану підприємств цієї галузі. Розроблення стратегічних планів і стратегій розвитку вимагає більших інтелектуальних і організаційних витрат за негарантованих результатів у майбутньому. Проте стратегічне управління визнане життєво необхідним і широко використовується.

Ключові слова: стратегічна зона господарювання, автотранспортне підприємство, диверсифікація, стратегічне управління, транспортні послуги.

В статье рассматриваются проблемы стратегического управления автотранспортными предприятиями. Изучение опыта работы отечественных предприятий, в том числе и автотранспортных, свидетельствует об отсутствии официально принятых планов стратегического развития и тщательно выверенной стратегии. Если организация находит в себе силы и средства для реализации какой-либо стратегии, то это происходит в лучшем случае в виде бизнес-плана. В первую очередь это связано с тем, что период экономических реформ в нашей стране в значительной степени подорвал потенциал предприятий отрасли. Изношенность подвижного состава, нерациональная структура автопарка, нехватка транспортных средств, низкий уровень оплаты труда водителей, правовая неурегулированность в отношениях с частными перевозчиками, несовершенство системы налогообложения и многое другое привели к кризисному состоянию предприятий этой отрасли. Разработка стратегических планов и стратегий развития требует больших интеллектуальных и организационных затрат при негарантированных результатах в будущем. Однако стратегическое управление признано жизненно необходимым и широко используется.

Ключевые слова: стратегическая зона хозяйствования, автотранспортное предприятие, диверсификация, стратегическое управление, транспортные услуги.

УДК 656.1: 338.4

Власенко Д.О.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри
економіки і управління
Конотопський інститут
Сумського державного університету

The article deals with the problems of strategic management of motor transport enterprises. Studying the experience of domestic enterprises, including motor transport, indicates the absence of officially adopted strategic development plans and carefully selected strategy. If the organization finds the strength and means to implement a strategy, then this happens at best, in the form of a business plan. First of all, this is due to the fact that the period of economic reforms in our country greatly undermined the potential of enterprises in the industry. The wear and tear of the rolling stock, the inappropriate structure of the fleet, the lack of vehicles, the low wages of drivers, legal unregulated relations with private carriers, the imperfection of the tax system and many other things have led to the crisis situation of enterprises in the industry. The development of strategic plans and development strategies requires greater intellectual and organizational costs for non-guaranteed results in the future. However, strategic management is recognized as vital and widely used. In domestic practice, the level of strategic management is significantly lower than in Western Europe due to a number of reasons: lack of sufficient qualified personnel, weak corporate culture of the organization, low predictability and predictability of the development of the economy as a whole, lack of factual material, etc. However, the number of examples of implementation of elements of strategic management in the activities of Ukrainian enterprises is multiplied. Changes occurring in such organizations are discrete, but always consistent with the general direction of change in their business environment. Analyzing the experience of enterprises that successfully operate in the market of transport services, we arrive at the conclusion that each enterprise develops in itself, trying to solve the problems at its own discretion, not counting already accumulated positive experience in other economic entities of different regions because of the absence of a mechanism of generalization and spreading this experience. The complexity of the development and implementation of the MTC's development strategy is increased by the lack of indicative planning at the state, regional and local levels through a system of forecasts, targeted integrated programs and mechanisms for their implementation.

Key words: strategic area of management, motor transport company, diversification, strategic management, transport services.

Постановка проблеми. У процесі перетворень системи управління економікою України, що від-

булися під час переходу від планової моделі господарювання до ринкової, були скасовані планові

органи всіх рівнів, що займалися збором інформації, аналізом стану галузей народного господарства, розробленням галузевих планів і програм розвитку народногосподарських комплексів.

У цих складних умовах перед організаціями постає завдання самостійного визначення напрямку своєї діяльності. Невпевненість у завтрашньому дні, неплатоспроможність споживачів товарів і послуг викликають труднощі щодо розроблення стратегії розвитку та ефективної її реалізації за допомогою стратегічного плану.

В умовах економічних змін сучасне автотранспортне підприємство (АТП), яке здійснює перевезення, як і будь-яке інше підприємство, що виготовляє товари або надає послуги, стикається з безліччю проблем. Джерелами підвищеної складності управління є високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, сезонна нестабільність попиту на автотранспортні послуги, жорсткість конкуренції в галузі, нестача фінансових ресурсів тощо. У таких умовах назріла необхідність стратегічного мислення, яке повинно втілитися в програму дій, що уточнює цілі та засоби реалізації обраного шляху розвитку. Виживання та розвиток на довгострокову перспективу залежать від здатності організації вчасно передбачити зміни на ринку та відповідним чином адаптувати свою організаційну структуру та зміст портфеля замовлень на товари та послуги. Тому сьогодні необхідний системний комплексний підхід до вдосконалення концепції управління вітчизняними підприємствами, який приділяє найбільшу увагу стратегічним аспектам розвитку. Необхідне формування загального напрямку, на якому слід шукати шляхи досягнення цілей, а також набору правил і засобів для прийняття рішень, якими керується організація у своїй діяльності, тобто формування стратегії розвитку господарюючого суб'єкта в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам, пов'язаним із класифікацією та вибором стратегії підприємства, присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних учених: І. Ансоффа [2; 3], Р. Акоффа [1], О.П. Градова [5], М.Е. Портера [6], А. Стрікланда, А.А. Томпсона [7], З.Є. Шершньової [8] та багатьох інших. Найбільшу увагу оцінці потенціалу стратегічних зон господарювання приділено у стратегічних матричних моделях: «Boston Consulting Group Matrix» (BCG) [4], розвитку «товар/ринок» І. Ансофа [2; 3], Матриця McKinsey/General Electric (GE) [9], Shell / Direct Policy Matrix (DPM) [10] тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд сучасних аспектів використання логістичних методів під час формування стратегічних зон господарювання автотранспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним із можливих варіантів реагування на про-

блему адаптації національної транспортної системи до зовнішніх економічних умов є розширення транспортно орієнтованої господарської діяльності підприємств. Це завдання може бути вирішене за допомогою створення стратегічних зон господарювання (СГЗ) на додаток до наявних концепцій логістичного управління. Завдання останнього – знизити складність підготовки загальної ринкової стратегії автотранспортного підприємства.

Транспортний комплекс країни розвивається не тільки разом із виробничою сферою, але й впливає на розміщення та спеціалізацію підприємств, відображається на розселенні, рівні та способі життя її громадян. Тому дуже важливо докладно розглянути ситуацію, яка складається на ринку автотранспортних перевезень в Україні.

В Україні провідне місце завжди займав і займає залізничний транспорт, автомобільний поки що не може скласти йому пристойну конкуренцію. У часи планово-адміністративної економіки, на відміну від інших галузей, автотранспорт практично не брав участі у структурі міжрегіонального та міжгалузевого руху товарів, а також у міжрегіональних перевезеннях пасажирів. З переходом України до ринкової економіки ситуація стала змінюватися.

Постійно зростає привабливість галузевих ринків країни для іноземних підприємств. Не залишаються осторонь і туристи. Збільшується активність і українських підприємств у різних галузях економіки, їхня зацікавленість у розвитку міжнародних і міжрегіональних автомобільних зв'язків. Збільшення можливостей для імпортерів і зростаючі вимоги українського споживача означають зростання конкуренції між промисловими виробниками, а також іноземними компаніями з більшим досвідом роботи в ринкових умовах.

Добитися успіху зможуть ті українські підприємства, які приймуть на озброєння такі способи управління виробництвом, як:

- скорочення запасів сировини та готової продукції;
- концентрація виробництва на більших і ефективних заводах;
- оперативне регулювання масштабів виробництва залежно від споживчого попиту.

Застосування цих методів неможливе без ефективної підтримки з боку автотранспортних підприємств, тому що виникне необхідність регулярного відновлення запасів. Саме тут автомобільний транспорт має значні переваги, такі як можливість доставки вантажу «від дверей до дверей» і «точно в строк». Порівняно з іншими видами транспорту автомобільний характеризується високою швидкістю, гнучкістю маршрутів, незалежністю від погодних умов, дешевизною, готовністю до змін ринкової кон'юнктури. Серед причин, що перешкоджають розвитку автотранспорту, можна виділити:

- недостатній розвиток мережі сучасних високоякісних автомобільних доріг;

- низьку якість дорожнього покриття.

Середня швидкість руху на дорогах України майже в 2 рази менша, ніж у промислово розвинених країнах, а термін служби автомобілів – майже на третину менший. Це підвищує вартість транспортних засобів, витрати на їх утримування, знижує конкурентоспроможність автотранспортних підприємств (АТП). Крім того, розвиток автотранспортних перевезень в Україні стримує відсутність ефективної загальнотранспортної та галузевої політики, що може забезпечити можливість вільного доступу підприємців на ринок, сумлінну конкуренцію, безпеку руху та захист навколишнього середовища. Сьогодні можна виділити такі основні групи невирішених проблем:

- відсутність закінченої системи базового законодавства;

- не досить ефективне забезпечення виконання положень чинного законодавства;

- незадовільну організацію управління автотранспортом.

За формою власності АТП – це в основному товариства (акціонерні або з обмеженою відповідальністю) або малі підприємства (приватні підприємці). Таким чином, можна говорити про тенденцію появи на ринку автотранспортних послуг великої кількості малих підприємств.

Важливими факторами, що стимулюють розвиток автотранспорту, є різноманітні характеристики внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції. Незавершеність процесу створення нової економічної системи, постійне коригування господарського законодавства, високий рівень інфляції, різка зміна обсягів і видів виготовленої продукції, а також нестійкість економічних зв'язків формують високий рівень нестабільності зовнішнього середовища для АТП. Тому необхідне застосування сучасних методів стратегічного управління.

Зміна конкурентної ситуації на ринку автотранспорту змушує АТП шукати нові сфери застосування своїх можливостей, підштовхує підприємство до диверсифікації. Перед АТП, як і перед іншими видами підприємств, постає необхідність оцінювати проблеми, що виникли перед ними, причому не тільки внутрішні, але й зовнішні. Тому до наявних логістичних концепцій управління АТП слід додати підхід, заснований на виділенні стратегічних зон господарювання (СГЗ). Цікаво, що концепція СГЗ була вперше використана в Міністерстві оборони США Р. Макнамарой і Дж. Хітчем, які розробили принцип розділених бойових завдань (військовий еквівалент концепції СГЗ), оцінюючи їхні перспективи з погляду зовнішнього середовища [2, с. 38]. Стратегічні зони господарювання – це окремих сегмент зовнішнього середовища фірми, на який підприємство має

(або прагне одержати) вихід і який є об'єктом для аналізу з погляду окремих можливостей, тенденцій, небезпек, що впливають зі стану цього оточення. Одним із завдань для підприємства є оцінка привабливості набору СГЗ, його розширення та відсікання безперспективних зон. Транспортні послуги як особливий вид продукції мають низку особливостей:

- нематеріальність, тобто неможливість споживача відчувати послугу як матеріальний об'єкт;

- неподільність, тобто нерозривність зв'язку між послугою (транспортним перевезенням) і особою, що надає послугу (перевізником);

- нетривалість, тобто послуга не може використовуватися з відстрочкою через неможливість складування продукції;

- нерівномірність у часі, тобто сезонність попиту на послуги.

АТП може здійснювати кілька видів діяльності, які можуть бути як пов'язаними, так і не пов'язаними з автотранспортними перевезеннями. АТП може працювати в одній або декількох СГЗ. Розглянемо можливі види СГЗ з обліком перерахованих вище особливостей продукції АТП.

1. Основні стратегічні зони господарювання, пов'язані безпосередньо з перевезенням вантажів або пасажирів. Клієнтами АТП можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. На споживчому ринку як СГЗ АТП можуть виступати окремі сегменти або комбінації сегментів ринку товарів (послуг) широкого вжитку. СГЗ, пов'язані безпосередньо з перевезенням вантажів або пасажирів, можна розділити, наприклад, за такими критеріями:

а) за регіональною ознакою (це пов'язано з особливостями вимог, пропонованих зовнішнім середовищем у кожному конкретному випадку):

- міські, приміські, міжміські;

- міжрегіональні;

- міжнародні.

б) за характером формування навантаження:

- маршрутні (строго фіксований маршрут, твердий графік роботи, фінансові втрати у разі порушення зобов'язань);

- варіативні (за існування набору мінімальних зобов'язань є можливість зміни параметрів роботи в деяких межах);

- випадкові (замовлення виникають випадковим чином, немає довготривалих зобов'язань, є можливості управління параметрами).

На ринку засобів виробництва як СГЗ АТП можуть виступати перевезення продукції певної галузі (виробництва, групи підприємств галузі). Ключовим фактором при цьому може бути наявність спеціального виду автотранспорту, придатного для перевезення продукції тільки цієї галузі, наприклад: перевезення паливно-мастильних матеріалів, перевезення нефасованих продуктів харчової промисловості, перевезення труб

великого діаметру. Незважаючи на те, що всі СГЗ пов'язані зі здійсненням перевізного процесу, у кожній конкретній ситуації зовнішнє середовище формує свій набір вимог до підприємства. Це відображається на величині та структурі витрат, пов'язаних з адаптацією стратегічного потенціалу підприємства до вимог зовнішнього середовища, може вимагати окремої стратегії підприємства в кожній зоні господарювання.

2. Стратегічні зони господарювання, супутні для автотранспортних підприємств – це СГЗ, пов'язані з наданням послуг з обслуговування автотранспорту. До таких послуг належать, наприклад: а) організація технічного обслуговування та ремонту автомобілів; б) організація контролю та діагностики технічного стану автомобілів; в) організація мийки, заправки, автостоянки.

3. Стратегічні зони господарювання, супутні для клієнтів АТП. На базі АТП можуть бути організовані виробництва, не пов'язані безпосередньо з автотранспортною діяльністю, але націлені на надання додаткового спектра послуг для наявних або потенційних клієнтів СГЗ. Цілями створення таких СГЗ можуть бути залучення додаткових клієнтів, зміцнення іміджу фірми, завантаження порожніх площ. Такими видами діяльності для АТП можуть бути, наприклад: а) організація магазину запасних частин і автомобільних аксесуарів; б) установка аудіообладнання, сигналізації та тюнінгу; в) організація туристичного (екскурсійного) агентства за наявності міжміських (міжнародних) маршрутів.

4. Стратегічні зони господарювання, не пов'язані з автотранспортною діяльністю. СГЗ цієї групи функціонують у відриві від основної діяльності АТП. На практиці є приклади успішної диверсифікації компаній, як об'єднаних з основними напрямками діяльності, так і не пов'язаних із ними. Величиною, що визначає конкурентоспроможність автотранспортних підприємств, може бути рентабельність обігу. Виручка від реалізації транспортних послуг підприємства значною мірою визначається зовнішнім середовищем. АТП деякою мірою може впливати на такі показники, як попит на продукцію або рівноважна ціна. З іншого боку, від організації виробничої діяльності АТП великою мірою залежить ефективність використання ресурсів. За допомогою впровадження концепцій логістики в управлінні є широкі можливості для оптимальної організації перевізного процесу.

Висновки з проведеного дослідження. У наш час чимало вітчизняних підприємств та підприємств не володіють обґрунтованими, зваженими підходами до управління набором видів діяльності та застосовують стратегію диверси-

фікації на практиці інтуїтивно. Дуже розповсюджений варіант, коли рішення ухвалюються на основі особистих переваг власників бізнесу, а не на основі серйозного аналізу ситуації. Диверсифікований господарський портфель підприємства формується методом проб і помилок, що не можна визнати раціональним. І тут спеціальні знання з диверсифікованості діяльності повинні бути якраз на часі. Багатьом підприємцям і керівникам підприємств необхідно враховувати та використовувати рекомендації зі здійснення диверсифікації виробництва (надання послуг) для підвищення ефективності діяльності. Також необхідно враховувати труднощі, з якими зіткнеться підприємство, реалізуючи стратегію вільного вибору видів диверсифікації діяльності. З іншого боку, не можна розглядати диверсифікацію як панацею від багатьох негараздів підприємства. Диверсифікацію можна розглядати як інвестиційну схему, яку треба покращувати та змінювати в кожному разі, коли для цього є нагода. Такий підхід дає змогу перетворювати диверсифікацію у потужний інструмент збільшення прибутку підприємства. Кожному підприємцю, керівнику, менеджеру необхідно знайти свій підхід до диверсифікації з урахуванням конкретної ситуації, ґрунтуючись на власних знаннях, досвіді, інформації та інтуїції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М. : Прогресс, 1985. 327 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб. : Изд. «Питер», (Сер. «Теория и практика менеджмента»), 1999. 416 с.
4. Брюс Д. Хендерсен. Продуктовый портфель // Бостонская консалтинговая группа BCG Review : Дайджест. М : Бостонская консалтинговая группа, 2008. 7–8 с.
5. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие. СПб.: Специальная Литература, 1995. 416 с.
6. Портер М.Э. Конкуренция: учебное пособие. М.: «Вильямс», 2005. 608 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2004. 699 с.
9. Day G.S. Analysis for Strategic Marketing Decisions. West Publishing Company, 1996. P. 202–204.
10. Hichens R.E., Robinson S.J.Q. and Wade D.P. The Directional Policy Matrix: Tool for strategic Planning. Long Range Planning, Vol. 11, June 1978.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ, ЯК ОСНОВНА ЧАСТИНА МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC MANAGEMENT, AS THE BASIC PART OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто поняття стратегічного управління. Розкрито реальний стан цієї проблематики. Показано, яким чином стратегічне управління впливає на кінцевий результат діяльності підприємства. Вказано на характеристики менеджменту підприємства та окреслено основні його напрями діяльності у концепції стратегічного управління. Наведено основні принципи стратегічного управління, яких повинен дотримуватися менеджмент підприємства. Розкрито складники стратегічного управління. Розкрито суть однієї з новітніх методологічних концепцій стратегічного управління підприємством, а саме методологію розроблення «стратегічних карт» розвитку підприємства. Обговорено застосування стратегічного управління менеджментом підприємства в нестабільному зовнішньому середовищі. Наведено один із найпопулярніших інструментів стратегічного управління, який дає змогу побудувати стратегічний баланс, і проаналізувати можливі стратегії поведінки підприємства у ринковому середовищі, – SWOT-аналіз. Розроблено рекомендації для менеджменту компанії щодо правильного та грамотного підходу до формування стратегічного управління з метою реалізації головної стратегії.

Ключові слова: стратегічне управління, менеджмент, аналіз, стратегічна карта, рекомендації, ціль, принципи управління, концепція стратегічного управління.

В статье рассмотрено понятие стратегического управления. Раскрыто реальное

состояние этой проблематики. Показано, каким образом стратегическое управление влияет на конечный результат деятельности предприятия. Указано на характеристики менеджмента предприятия и определены основные его направления деятельности в концепции стратегического управления. Приведены основные принципы стратегического управления, которых должен придерживаться менеджмент предприятия. Раскрыты составляющие стратегического управления. Раскрыта суть одной из новейших методологических концепций стратегического управления предприятием, а именно методология разработки «стратегических карт» развития предприятия. Обсуждено применение стратегического управления менеджментом предприятия в нестабильной внешней среде. Приведен один из самых популярных инструментов стратегического управления, который позволяет построить стратегический баланс и проанализировать возможные стратегии поведения предприятия в рыночной среде, – SWOT-анализ. Разработаны рекомендации для менеджмента компании по правильному и грамотному подходу к формированию стратегического управления с целью реализации главной стратегии.

Ключевые слова: стратегическое управление, менеджмент, анализ, стратегическая карта, рекомендации, цель, принципы управления, концепция стратегического управления.

УДК: 336.025

Киш Л.М.

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

The article deals with the concept of strategic management and the main approaches to the definition of this concept are given. The real state of this problem is revealed. It is shown how strategic management affects the final result of the enterprise. Specifies the characteristics of enterprise management and outlines its main activities in the concept of strategic management. The main principles of strategic management, which should be followed by the management of the enterprise are given. The components of strategic management are revealed. It is indicated that a complex system for the development of enterprise management strategies under conditions of instability of the environment should consist of four systems: the system of strategic analysis and diagnostics of the level of instability of the environment; systems of strategic reference points of enterprises; system of formation of a strategic set; systems of preparation for realization of the developed strategies and the essence of each of the specified systems is revealed. The essence of one of the latest methodological concepts of strategic management of the enterprise, namely, the methodology of development of "strategic maps" of the enterprise development is revealed. Developed, for clarity and as an example, a strategic map. The use of strategic management of enterprise management in an unstable external environment has been discussed. One of the most popular strategic management tools is presented, which allows you to build a strategic balance, and analyze the possible strategies of enterprise behavior in a market environment – SWOT-analysis. Recommendations for management of the company concerning the correct and competent approach to the formation of strategic management with the purpose of implementing the main strategy have been developed. It is indicated that after analyzing the state of the enterprise, one can choose which way to build strategic management. In order to determine which kind of strategy to choose, one needs to compare internal advantages and weaknesses, as well as external opportunities and threats. Depending on what factors are the benefits formulated recommendations for building a strategy.

Key words: strategic management, management, analysis, strategic map, recommendations, purpose, management principles, strategic management concept.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки підприємства змушені здійснювати свою діяльність у нестабільному економічному середовищі. У зв'язку з цим потрібно ще на початку створення компанії чітко визначити основну ціль діяльності і так само чітко встановити шляхи її досягнення та подальшого втримання заданого курсу.

Зрозуміло, що кожне підприємство за мету встановлює досягнення прибутку, але саме стра-

тегічна ціль правильно обрана і забезпечує досягнення високих доходів. Адже не можна отримати прибуток, не розуміючи, за якими методами, способами, моделями його буде досягнуто.

Не кожен менеджмент підприємства це розуміє, тому у цій статті ми розглянемо стратегічне управління як основну частину менеджменту підприємства.

Необхідно чітко окреслити сутність, складники та принципи стратегічного управління, що дасть змогу сформулювати конкретні рекомендації менедж-

менту компаній. Також у статті окреслимо формування стратегічної карти розвитку підприємства.

Сформульовано чітку проблематику і розглянуто шляхи її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Провівши аналіз наукових праць із проблеми статті, можна дійти висновку, що вчені зробили значний внесок у її розв'язання. Зокрема, визначили зміст понять «стратегічне управління» та «менеджмент підприємства», запропонували моделі визначення цих понять.

Традиційно першими розробниками теорії стратегічного управління вважаються такі західно-європейські вчені, як Шендел, Хатте Ф. Котлер.

Проблеми стратегічного управління компанії вивчали відомі вітчизняні та закордонні вчені. Значний внесок у дослідження стратегічного управління зробили: Є.І. Данільова [1], Ю.М. Мельник [4], Л.В. Пан [4], Г.Ю. Гедройц [5] та ін.

Однак в Україні вчені та практики не досить уваги приділяють стратегічному управлінню, зосереджуючи основну увагу на отриманні прибутку й управлінні активами та пасивами компанії.

Тому важливо розглянути це питання та визначити головні цілі підприємства шляхом стратегічного управління менеджментом компанії.

На цьому етапі розвитку менеджменту підприємств аспекти стратегічного управління не досить розроблені, викладення їх має суперечливий характер, є немало розбіжностей серед науковців у розумінні різниці стратегічного управління та поточного менеджменту компанії. Немає чітких напрямів та програм стратегічного менеджменту.

Постановка завдання.

Розглянути:

– поняття стратегічного управління та розкрити реальний стан цієї проблематики;

– характеристики менеджменту підприємства та окреслити основні його напрями діяльності у концепції стратегічного управління;

– основні принципи стратегічного управління, яких повинен дотримуватися менеджмент підприємства.

Розкрити:

– складники стратегічного управління;

– суть однієї з новітніх методологічних концепцій стратегічного управління підприємством, а саме методологію розроблення «стратегічних карт» розвитку підприємства.

Показати, яким чином стратегічне управління впливає на кінцевий результат діяльності підприємства. Обговорити застосування стратегічного управління менеджментом підприємства в нестабільному зовнішньому середовищі.

Остаточною метою статті є розроблення рекомендацій для менеджменту компанії щодо правильного та грамотного підходу до формування стратегічного управління з метою реалізації головної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Протягом останніх років, можна навіть сказати десятиліть, значно змінився підхід до стратегічного управління підприємства. Це спричинено основним чином змінами у світовій економіці та підходами до ведення бізнесу.

Є неоднозначність трактувань у визначенні поняття «стратегічне управління», адже в історичному розвитку відбувалося зміщення центру уваги менеджерів із внутрішнього середовища компанії на його зовнішнє існування з метою забезпечення своєчасної та адекватної реакції на зміни, що постійно відбуваються у суспільстві. Наявні погляди науковців на зміст поняття «стратегічне управління» показано в табл. 1.

Найбільш повно, на мій погляд, розкриває сутність стратегічного управління компанії комплекс

Таблиця 1

Визначення поняття «стратегічне управління підприємства» науковцями

Автор	Визначення
І. Ансофф	Діяльність, пов'язана з визначенням цілей і завдань організації та забезпеченням відносин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог.
Хігінс Дж.М.	Процес управління з метою здійснення місії організації завдяки взаємодії організації з її оточенням.
Б. Карлоф	Інтелектуальний процес, налаштований на виконавців, що проявляють ініціативу не тільки на етапі мислення, але й на етапі дій.
А.А. Томпсон та А.Дж. Стрік	Безперервний процес розвитку компанії, визначення цілей, формування стратегії, здійснення стратегічного плану з оцінкою діяльності, реалізації і корекції стратегій.
Х. Віссема	Стиль управління та методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень і планування, за допомогою яких апарат управління і лінійні керівники своєчасно приймають і конкретизують рішення, що стосуються цілей підприємницької діяльності; передбачення стратегічної орієнтації усіх працівників і організацію планів підрозділів, які відповідають за реалізацію цілей компанії.
С.А. Попов	Підсистема менеджменту організації, яка здійснює весь комплекс робіт професійної діяльності зі стратегічного аналізу, розвитку, реалізації і контролінгу стратегії організації.
О.С. Віханський	Управління організацією, яке базується на людському капіталі, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, дає можливість отримати конкурентні переваги, вижити у довготривалій перспективі.

Джерело: складено на основі [5]

сна характеристика О.С. Віханського, С.А. Попова, А.А. Томпсона та А.Дж. Стріка. Адже саме поєднання підходу до цього поняття вказаними вченими акумулює повноцінне визначення.

Зрозуміло, що основною метою менеджменту є одержання прибутку, але при цьому необхідно застосовувати раціональну систему управління. Саме тому стратегічне управління спрямоване на встановлення, пояснення та досягнення цілі організації із застосуванням найоптимальніших схем.

Основні принципи стратегічного управління [7]:

- Цілеспрямованість: кожна стратегія спрямована на певну ціль, на досягнення конкретного результату.

- Безперервність: означає, що стратегічне управління не є сталим процесом та повинне постійно розвиватися та адаптуватися до змін у середовищі, в якому є організація.

- Теоретико-методологічна обґрунтованість форм і методів: визначає необхідність використання широкого спектра наукових методичних прийомів.

- Системний, комплексний підхід до розроблення стратегій та системи стратегічного управління загалом: необхідність досягнення цілей різ-

ного рівня та природи спричиняє і різні шляхи їх досягнення. Тому потрібно, щоб цілі та способи їх досягнення не суперечили між собою і мали систематичний характер.

- Наявність необхідної послідовності етапів: оскільки стратегічне управління є системою з певними організаційними характеристиками, можна стверджувати, що проходження окремих етапів може здійснюватися паралельно, однак загальна спрямованість, а також наявність складної системи зворотних зв'язків – загальний принцип, порушення якого призводить до негативних наслідків.

- Циклічність: означає, що етапи стратегічного управління мають повторювальний характер.

- Унікальність систем стратегічного управління конкретними підприємствами: неможливо використовувати одну і ту саму систему стратегічного управління для підприємств, які займаються різною діяльністю, мають різну структуру та організацію праці. Навіть використовуючи певну розробку, її необхідно адаптувати до конкретної організації.

- Використання невизначеності майбутнього як стратегічних можливостей: неможливо передбачити умови середовища, в яких працюватиме підприємство в майбутніх періодах. Тому під час



Рис. 1. Схема процесу стратегічного управління

Джерело: складено на основі [7]

планування стратегічного управління необхідно мати як позитивний план розвитку в майбутньому (інновації, розвиток економіки, вихід із кризи), так і негативний сценарій (зниження рівня економіки, нестабільність валюти, політичні суперечності).

Гнучка адекватність систем стратегічного управління змін і умов функціонування організації: система стратегічного управління має удосконалюватися.

– Результативність та ефективність: спрямовує систему стратегічного управління на досягнення високих результатів, причому не будь-яким, а найбільш ефективним способом.

Спрощену схему стратегічного управління зображено на рис. 1.

Як можна бачити на рис. 1, стратегії управління мають спільні риси: ціль, вплив зовнішнього середовища, стратегія та способи її виконання, можливість змінити ціль. Зміна цілі не означає кардинальну її відмінність, а лише можливість коригування у процесі стратегічного менеджменту.

Комплексна система розроблення стратегій управління підприємствами в умовах нестабільності зовнішнього середовища повинна складатися з чотирьох систем:

- системи стратегічного аналізу і діагностики рівня нестабільності зовнішнього середовища;
- системи стратегічних орієнтирів підприємств;
- системи формування стратегічного набору;
- системи підготовки до реалізації розроблених стратегій.

Система стратегічного аналізу і діагностики рівня нестабільності повинна забезпечувати систематизований збір, обробку та інтерпретацію інформації, проведення стратегічних досліджень для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень і своєчасного пристосування до змін стратегічного середовища підприємств.

Система стратегічного аналізу і діагностики рівня нестабільності складається з 3-х підсистем: підсистеми збору й обробки стратегічної інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища, підсистеми методології стратегічних досліджень зовнішнього та внутрішнього середовища, підсистеми стратегічного спостереження за змінами зовнішнього середовища.

Система стратегічних орієнтирів підприємств до свого складу включає підсистему формування або перегляду місії, підсистему розроблення стратегічних цілей, підсистему ранжування стратегічних завдань і передбачає встановлення стратегічних орієнтирів з урахуванням результатів стратегічної діагностики і довгострокових намірів підприємств, що засновується на найбільш повному пов'язанні зовнішніх можливостей із внутрішнім потенціалом підприємств.

Система формування стратегічного набору у своєму складі містить три підсистеми: підсистему

формування стратегій (запланованої частини), підсистему формування адаптивної частини стратегій, підсистему узгодження стратегій і формування стратегічного набору.

Система підготовки до реалізації стратегій є завершальною системою рекомендованої комплексної системи, логічно завершує процес розроблення стратегій у підприємстві і складається з 3-х підсистем: підсистеми розроблення стратегічних планів, програм і проектів; підсистеми розподілу ресурсів і відповідальності; підсистеми створення «стартового майданчика».

Впровадження комплексної системи розроблення стратегій управління підприємствами в умовах нестабільності зовнішнього середовища сприятиме удосконаленню процесу розроблення стратегій у вітчизняних підприємствах, підвищенню обґрунтованості прийнятих стратегічних рішень, досягненню довгострокових конкурентних переваг, заснованих на стратегічних можливостях і стратегічному потенціалі підприємства.

Менеджмент організації повинен проводити контроль виконання стратегічної стратегії, тобто займатися збором і обробкою інформації про реалізацію стратегії, зіставлення з плановими показниками, виявляти відхилення і, головне, аналізувати причини, що привели до відхилень із метою усунення.

Однією з новітніх методологічних концепцій стратегічного управління підприємством є методологія розроблення «стратегічних карт» розвитку підприємства. Карта побудована за ієрархічним принципом. Всі цілі, завдання, процеси побудовані в карті і збалансовані по вертикалі й горизонталі – всі дії підприємства взаємопов'язані і мають індикатори, які показують, як здійснюється план, якими темпами йде досягнення цілей [3].

Отже, стратегічна карта – це досить простий і наочний спосіб відбиття стратегії організації, її цілей і напрямів розвитку [3]. Функціональне призначення стратегічних карт полягає у поширенні стратегії серед працівників підприємства та перенесенні її на операційний рівень діяльності, тобто у щоденні операційні процеси.

Отже, на нижньому рівні стратегічної карти розташовується проекція «Навчання та розвиток», в межах якої визначено такі цілі: підвищення рівня комп'ютеризації, підвищення рівня кваліфікації персоналу, вдосконалення системи мотивації та залучення кваліфікованих і досвідчених спеціалістів.

Реалізація першої зі вказаних цілей дає змогу створити локальну інформаційну мережу, яка є досить зручною в користуванні та необхідна для ефективної роботи підприємства та підвищення рівня кваліфікації персоналу. Також для підвищення рівня кваліфікації персоналу та залучення кваліфікованих та досвідчених спеціалістів необхідно вдосконалити систему мотивації працівни-

ків, що характеризується таким показником, як коефіцієнт плинності кадрів, тобто рух кадрів в організації [4].

На рівень вище розташовується проекція «Внутрішні бізнес-процеси».

На рівень вище знаходиться проекція «Клієнти», яка розглядається як споживча база і сегмент ринку, в якому конкурує це підприємство. Проекція охоплює цілі розширення асортименту наданих послуг, підвищення задоволення клієнтів, збільшення кількості клієнтів, збільшення частки на внутрішньому ринку та підвищення ефективності зворотного зв'язку з клієнтами.

Так, підприємству необхідно збільшувати частку на внутрішньому ринку шляхом розширення асортименту послуг, які надаються. Досягнення цілі підвищення ефективності зворотного зв'язку з клієнтами характеризується кількістю позитивних відгуків про роботу підприємства.

Для підвищення ефективності зворотного зв'язку з клієнтами доцільно розробити програму зі створення інформаційної мережі для клієнтів, яка включає наявність e-mail та веб-сайта, але для більшої зручності необхідно створити можливість отримати відповіді на запитання в режимі онлайн [3].

На верхньому рівні стратегічної карти розташовується проекція «Фінанси», яка охоплює цілі підвищення прибутку, зниження собівартості, підвищення частки власного капіталу та забезпечення здатності підприємства підтримувати достатній рівень власних обігових коштів.

Сукупність мікроцілей та засобів їхнього досягнення генерують основну ціль підприємства – збільшення прибутку та конкурентоспроможність підприємства.

Використання підприємствами стратегічних карт (рис. 2) дає змогу керівництву отримати необхідну для управління підприємством інформацію, яка є вимірною і включеною у стратегічну карту та має стратегічну спрямованість. Крім того, внаслідок вчасного отримання інформації та перетворення її на доступну для розуміння, керівництво зможе здійснювати контроль за поточними показниками діяльності підприємства [4].

Одним із найпопулярніших інструментів стратегічного управління, який дає змогу побудувати стратегічний баланс і проаналізувати можливі стратегії поведінки підприємства у ринковому середовищі, є так званий SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз спрямований на визначення (у загальних рисах) корпоративної стратегії компанії з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища одночасно.

SWOT-аналіз має як переваги, так і недоліки, які потрібно знати і враховувати. Позитивні риси SWOT-аналізу здебільшого все ж таки переважають негативні, що зумовлює його популярність у сфері стратегічного управління [9].

Для того, щоб провести SWOT-аналіз, необхідно правильно визначити внутрішні (сильні і слабкі сторони фірми) та зовнішні фактори (можливості та загрози), оцінити їхню важливість та порівняти.

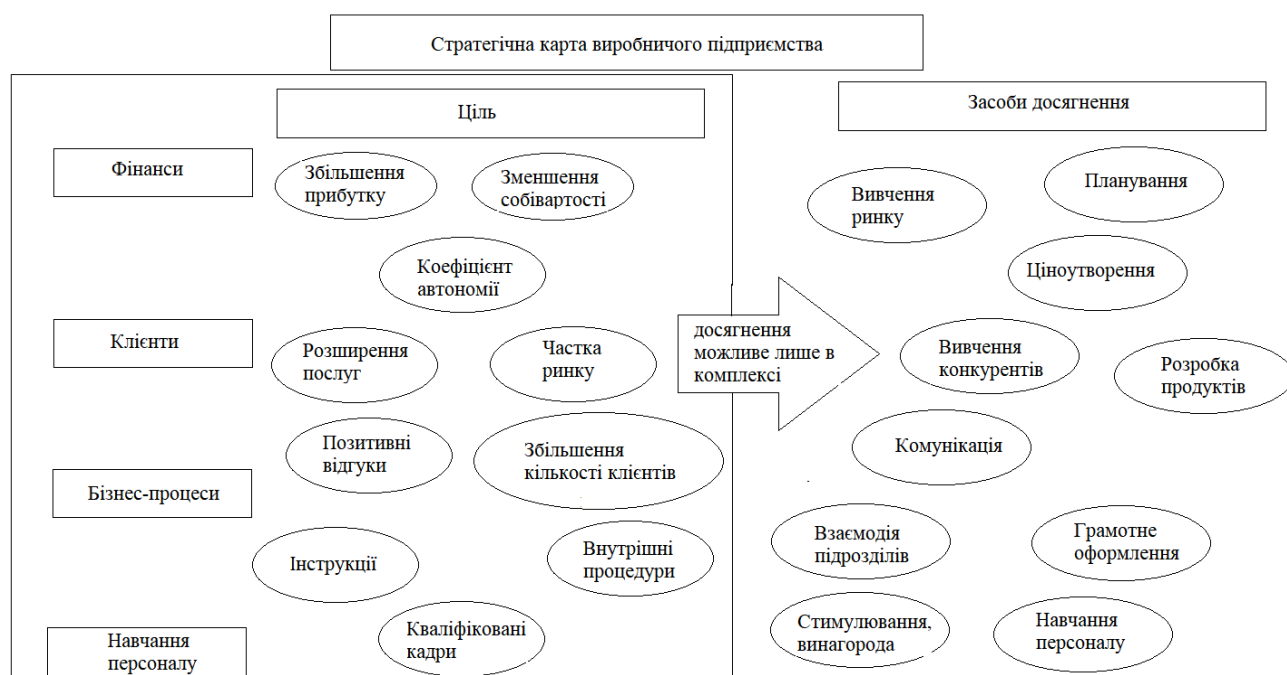


Рис. 2. Стратегічна карта

Джерело: авторська розробка

Сильні та слабкі сторони фірми доцільно розглядати за окремими розділами (маркетинг, виробництво, фінанси, організація, кадри), кожен з яких повинен містити низку факторів [9].

Можливості та загрози зовнішнього середовища необхідно оцінювати за аналогічною методикою, поділяючи їх на окремі розділи, наприклад економіка, політика/законодавство, науково-технічний прогрес, природне середовище, соціальна сфера.

Цей перелік можна розширювати або скорочувати, так само як перелік факторів, що належать до кожного розділу. Під час вибору факторів потрібно уважно стежити за тим, щоб вони не повторювалися, правильно стосувалися того чи іншого розділу, були суттєвими і мали реальний стосунок до фірми.

Необхідно також уникати помилок під час визначення того, що є можливістю, а що – загрозою, оскільки для різних фірм однакові фактори можуть мати протилежний вплив.

Наприклад, інфляція здебільшого визначається як економічна загроза, але інколи підприємства (переважно невиробничої сфери) можуть перетворити цей фактор на сприятливу для себе можливість [9].

Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози позиціонуються на полях матриці SWOT-аналізу. Фактори, які становлять матрицю SWOT-аналізу, обов'язково перевіряються на предмет наявності ефекту синергії (взаємного впливу), внаслідок чого вони можуть бути або посилені, або послаблені [9].

Наприклад, впровадження нових технологій та автоматизація виробництва приводять до зростання рівня постійних витрат, що, в свою чергу, робить підприємство більш вразливим до коливань попиту на продукцію.

Після перевірки взаємного впливу факторів за допомогою матриці SWOT-аналізу можна визначити чотири різновиди стратегії фірми [9]:

- стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для реалізації зовнішніх можливостей (стратегія «Максі-Максі»);
- стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для знешкодження зовнішніх загроз (стратегія «Максі-Міні»);
- стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін фірми на основі використання зовнішніх можливостей (стратегія «Міні-Максі»);
- стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін фірми та уникнення зовнішніх загроз (стратегія «Міні-Міні»).

Таким чином, проаналізувавши стан підприємства, можна обрати, яким шляхом будувати стратегічне управління.

Для того, щоб визначити, який саме різновид стратегії необхідно вибрати, потрібно порівняти внутрішні переваги та слабкості, а також зовнішні

можливості та загрози. Якщо сильні сторони фірми переважають слабкі, а ринок надає більше можливостей, ніж створює загроз, рекомендується стратегія «Максі-Максі».

У цій ситуації фірма повинна вживати активні дії для зміцнення своєї позиції на ринку шляхом збільшення своєї частки, диверсифікації продуктів, виведення на ринок товарів-новинок.

Сприятлива фінансова ситуація дає змогу виділяти додаткові кошти на науково-дослідні роботи, збільшувати фінансовий портфель, поглинати дрібних конкурентів тощо.

Стратегія «Міні-Максі» рекомендується для фірм, у яких переважають слабкі сторони, але які мають сприятливі ринкові можливості. Фірма повинна прагнути посилити конкурентні позиції у тих галузях, де це можливо, з одночасною ліквідацією (продажем) слабких господарських підрозділів. Доцільно концентрувати увагу на зниженні рівня затрат і підвищенні конкурентоспроможності продукції.

Стратегію «Максі-Міні» застосовують ті фірми, які опинилися у досить поганій ситуації. Вони повинні використовувати свої сильні сторони, які переважають, для нейтралізації зовнішніх загроз, а не для зростання, тобто переходити до позиційної оборони.

Найгірша доля очікує фірми, що вимушені застосовувати стратегію «Міні-Міні», зміст якої – поступове згортання діяльності, перепрофілювання, реінвестування коштів в інші галузі тощо. Лише в окремих випадках фірма може ризикнути залишитися на ринку, наприклад, з допомогою об'єднання з іншою фірмою.

Висновки з проведеного дослідження. У статті було розглянуто поняття стратегічного управління. Показано, яким чином стратегічне управління впливає на кінцевий результат діяльності підприємства. Вказано на характеристики менеджменту підприємства та окреслено основні його напрями діяльності у концепції стратегічного управління. Наведено основні принципи стратегічного управління, яких повинен дотримуватися менеджмент підприємства.

В умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка бере свій початок не тільки зі внутрішніх процесів, які вносять дисбаланс у економічний розвиток країни, а й пов'язана із зовнішніми глобальними проблемами, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо дотримання основної стратегічної цілі.

З цією метою менеджменту підприємства варто дотримуватися таких кроків стратегічного управління:

- визначення стратегічної цілі, місії підприємства;
- вивчення зовнішніх чинників, які впливають на діяльність підприємства та від яких підприємство залежить;

- встановлення стратегій;
- окреслення методів виконання стратегій та досягнення цілі;
- внесення коригування (за потреби) в формування цілі;
- контроль за виконанням сформованих стратегій.

Також у статті розглянуто метод SWOT-аналізу і дано чіткі рекомендації, яким шляхом потрібно менеджменту компанії будувати стратегію управління.

Розкрито одну з новітніх методологічних концепцій стратегічного управління підприємством, а саме методологію розроблення «стратегічних карт» розвитку підприємства.

Таким чином, можемо говорити, що в статті розкрито реальний стан із цієї проблематики та розроблено рекомендації для менеджменту компанії щодо правильного та грамотного підходу до формування стратегічного управління з метою реалізації головної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данільова Є.І. Взаємозв'язок стратегічного та оперативного управління в системі управління компанії. *Економіка. Соціологія. Менеджмент*. 2009. № 4. С. 24–27.
2. Піддубний І.О. Міжнародний менеджмент: навч. посібник за редакцією проф. І.О. Піддубного. 2-е видання, стереотип. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. 252 с.
3. Мельник Ю.М., Савченко О.С. Проблеми засотування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 192–203.
4. Пан Л.В. Збалансована система показників (BALANCED SCORECARD – BSc) як інструмент ефективного управління стратегією організації. *Наукові записки*. 2010. № 21. С. 56–63.
5. Гедройц Г.Ю. Визначення сутності поняття «стратегічне управління». *Економічні науки/10 Економіка підприємства*. 2012. № 2. С. 22–23.
6. Стратегічне управління як функція менеджменту Вибір стратегії організації. URL: <https://works.doklad.ru/view/xVf840OI9eM/all.html>
7. Стратегічне управління – сучасний варіант реалізації цільового підходу. URL: <https://buklib.net/books/24968>
8. Компоненти стратегічного управління і його цикл. URL: https://stud.com.ua/31850/menedzhment/komponenti_strategichnogo_upravlinnya_yogo_tsikl
9. Характеристика методики SWOT-аналізу. URL: <http://ukr.vipreshebnik.ru/strateg/4193-kharakteristika-metodiki-swot-analizu.html> (дата звернення 14.02.2019).

ПОТОЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЛЬ У НЬОМУ ТРАНСФЕРНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

CURRENT PLANNING OF THE TRADE ENTERPRISE ACTIVITIES AND THE ROLE IN THEM TRANSFER PRICING

В умовах інтенсивної конкуренції та мінливості ринкового середовища торговельні підприємства опиняються в ситуації невизначеності та ризику неефективної діяльності. Єдиним шляхом для пом'якшення негативного впливу від цього є ефективне планування діяльності. У зв'язку з цим актуальним залишається пошук якомога більшої кількості засобів, методів та інструментів для підвищення надійності реалізації таких планів. Значна перспектива в цьому залишається за ціноутворенням: саме специфічні методи та види встановлення цін можуть значно покращити рівень виконання планових завдань. У статті досліджено формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі. Зокрема, розглянуто поняття «трансфертна ціна», виокремлено основні підходи до встановлення трансфертних цін, розуміння яких необхідне для формування системи обліку внутрішніх цін на підприємстві. Здійснено систематизацію методів трансфертного ціноутворення, а також розглянуто методик управління трансфертними цінами на міжнародному рівні, яка розроблена Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Ключові слова: планування, ціноутворення, торговельне підприємство, трансферне ціноутворення, методи встановлення трансфертних цін.

В условиях интенсивной конкуренции и изменчивости рыночной среды торговые

предприятия оказываются в ситуации неопределенности и риска неэффективной деятельности. Единственным путем для смягчения негативного влияния от этого является эффективное планирование деятельности. В связи с этим актуальным остается поиск как можно большего количества средств, методов и инструментов для повышения надежности реализации таких планов. Значительная перспектива в этом остается за ценообразованием: именно специфические методы и виды установления цен могут значительно улучшить уровень выполнения плановых заданий. В статье исследовано формирование трансфертных цен с учетом особенностей предприятий торговли. В частности, рассмотрены понятия «трансфертная цена», выделены основные подходы к установлению трансфертных цен, понимание которых необходимо для формирования системы учета внутренних цен на предприятии. Осуществлена систематизация методов трансфертного ценообразования, а также рассмотрена методика управления трансфертными ценами на международном уровне, которая разработана Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Ключевые слова: планирование, ценообразование, торговое предприятие, трансфертное ценообразование, методы установления трансфертных цен.

УДК 657

Красовська Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Національний університет водного господарства та природокористування

Подлевська О.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Національний університет водного господарства та природокористування

In the face of intense competition and the volatility of the market environment, trade enterprises find themselves in a situation of uncertainty and the risk of inefficient activities. The only way to mitigate the negative impact of this is through effective planning of activities. In this connection, the search for as many means, methods and tools as possible to increase the reliability of such plans is still relevant. A significant prospect in this remains pricing: it is the specific methods and types of pricing that can significantly improve the level of execution of scheduled tasks. This question is especially relevant because for domestic business after the introduction of guidance from the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) in Ukraine, regarding transfer pricing and active tax control of such operations by the controlling bodies. In connection with the active state control over the process of pricing between interrelated companies for a trading company as a subject of international trade there is a need for a transfer pricing policy. Under these conditions it is necessary to study new approaches and methods to the formation of prices at such enterprises. In this regard, the issue of electing a method for the formation of transfer prices, taking into account the characteristics of trade enterprises, is relevant. Exploring features the formation of a transfer price is necessary for trade enterprises to develop transfer pricing policy which ensured the development of the enterprise in accordance with the strategic objectives set by the management and the established tax policy at the enterprise. The article deals with the formation of transfer prices taking into account the characteristics of trade enterprises. In particular, the concept of "transfer price" is considered, the main approaches to the establishment of transfer prices, the understanding of which is necessary for the formation of a system of accounting for domestic prices in the enterprise, is outlined. Completed the systematization of transfer pricing methods, and the methodology of transfer pricing management at the international level, developed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).

Key words: planning, pricing, trading company, transfer pricing, methods of establishing transfer prices.

Постановка проблеми. Дослідження особливостей формування трансфертної ціни необхідні торговельним підприємствам для розроблення політики трансфертного ціноутворення, яка б забезпечила розвиток підприємства відповідно до поставлених керівництвом стратегічних завдань та поточних планів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Американські та європейські науковці, такі як Хіршліфер, Катрак, Еден, Колін Дурі, зосереджуються на практичних проблемах застосування трансфертного ціноутворення в транснаціональних ком-

паніях. Проблеми трансфертного ціноутворення на підприємствах присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, П.Л. Сук, М.О. Мішин, А.М. Василенко, О.В. Жукова, В.І. Дубницький, О.В. Сапрунова. Однак не досить дослідженою залишається низка практичних і теоретичних питань стосовно цього типу цін та механізму його використання в поточному плануванні діяльності торговельних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є пошук найбільш ефективного планування діяль-

ності торговельного підприємства та якомога більшої кількості засобів, методів та інструментів для підвищення надійності реалізації таких планів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Специфіка діяльності торговельного підприємства вносить свої корективи в процедуру її поточного планування. Поточне планування проводиться на короткостроковий період на базі визначеної виробничої програми, заданого потенціалу та системи управління, охоплює всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємства, підпорядковує їх досягненню поставлених цілей.

Традиційно комплекс поточних планів відображає функціональні сфери діяльності (функціональні підсистеми планування), а саме:

- 1) випуск продукції, її реалізацію;
- 2) забезпечення виробництва необхідними засобами (обґрунтування виробничою потужністю), матеріальними та трудовими ресурсами;
- 3) визначення витрат і фінансових результатів [1].

У підсистему поточного планування входить також розроблення планів у розрізі виробничих і обслуговуючих підрозділів підприємства, які конкретизують досягнення загальних цілей для кожного з них. У межах поточного планування розробляються також окремі проекти здійснення загальних стратегічних та поточних планів, які не передбачають змін у потенціалі підприємства.

Уже на цьому етапі слід відзначити характерні особливості поточного планування для підприємств торгівлі, а саме: перша підсистема планування має яскраво виражену зміну пріоритетів. В основу планування як відправна точка ставиться планування реалізації продукції, тоді як виробництво має підпорядкований характер і лежить нижче в ієрархії планів. Що стосується другої підсистеми, то специфіка планування пов'язана не лише з об'єктивними характеристиками ресурсів (такими як розмір торговельних площ, вартість та якість матеріальних ресурсів, наявність та рівень кваліфікації кадрів), але і з суб'єктивними (наприклад, місцем розташування підприємств торгівлі, ступенем розкрученості товарів, постачання яких лежить в основі матеріально-технічного забезпечення, рівнем комунікативних здібностей персоналу тощо). Якщо ж вести мову про третю ключову підсистему, то специфіка діяльності суттєво позначається на особливостях планування витрат і фінансових результатів. Зокрема, слід враховувати, що: найбільшу частку у витратах займають витрати обігу; розрахунок беззбитковості і планування порогу рентабельності слід здійснювати в розрізі товарних груп; розмір виручки є величиною мінливою, тому під час планування фінансових результатів слід проводити ретельні розрахунки показника ризику, пов'язаного з коливаннями попиту, втратами від псування товару і навіть інфляцією та падінням рівня доходів населення тощо.

Основним завданням поточного плану у загальній системі планування на підприємстві є чітке визначення всієї сукупності практичних засобів, необхідних для здійснення намічених стратегічним планом цілей, конкретизованих щодо визначеного планового періоду (року). Як показали результати дослідження, через особливості діяльності торговельного підприємства [2] його поточний план має значно більший перелік планових показників. Водночас на складність процедури поточного планування тут значною мірою впливають розмір та складність структури асортименту продукції. Крім того, відмінними від виробничих підприємств у підприємств торгівлі є такі характеристики поточних планів, як еластичність, надійність і маневреність. Еластичність – це економічна категорія, яка характеризує міру реагування однієї змінної величини на зміну іншої. Еластичність – це показник, що показує процентну зміну однієї залежної змінної внаслідок однопроцентної зміни іншої змінної. Є різні способи характеристики еластичності плану, серед яких найчастіше використовується такий: вивчається ступінь впливу рівня забезпеченості ресурсами та виробництво продукції, його ефективність. Для торговельного підприємства еластичність плану визначатиметься трьома компонентами: еластичністю попиту, ціновими коливаннями та вчасними поставками товарів. Загалом же слід зазначити, що поточні плани торговельних підприємств є більш еластичними, ніж аналогічні для інших видів підприємств, оскільки на рівень еластичності діють такі основні фактори, як резерви ресурсів та продукції, маневреність планів та взаємозамінюваність продукції, ресурсів, технологій тощо, що і забезпечується в діяльності торговельного підприємства завдяки особливостям її організації та функціонування [3].

Надійність плану визначається ймовірністю виконання наявних у ньому рішень за обсягами і строками виробництва продукції, її якістю, економічними та іншими важливими показниками. Підвищити надійність (зменшити ризик) можна за рахунок різних факторів, серед яких найвагомішим є підвищення еластичності планів. Таким чином, торговельне підприємство, складаючи ретельно свої плани, може реально підвищити їхню надійність, оскільки в своєму арсеналі має багато інструментів підвищення їхньої еластичності.

Маневреність планів – це важливий фактор поліпшення еластичності, підвищення надійності та зниження ризикованості планів. Маневреність розглядається як реакція системи на зміни зовнішніх та внутрішніх умов реалізації плану, а також цільових його стратегій. Затверджені, а особливо реалізовані рішення набувають властивостей інертності, бо вже здійснені деякі заходи. Змінення умов реалізації плану потребує корекції значень шуканих параметрів. Однак зміна умов від-

бувається, як правило, в той момент, коли шукані параметри вже внесли відповідний «внесок» необерненості плану. Ця необерненість якраз і розглядається як додаткові обмеження на маневрування елементами системи, що наведені у відповідній моделі шуканими параметрами. Завдання полягає у тому, щоб на стадіях до затвердження планових рішень врахувати їхню післядію, тобто характеристики наступного інерційного поведіння кожного з можливих варіантів. Є широка гама можливостей маневрування: ресурсами; продукцією; способами функціонування; інтенсивностями способів тощо. При цьому за кожним із перелічених напрямів можливі два способи маневрування: зміна об'ємних характеристик та організація взаємозаміни у межах наявних можливостей. І саме діяльність торговельних підприємств, що характеризується шириною та складністю структури асортименту, має значні перспективи на успішну реалізацію завдяки наявним можливостям маневрування і пристосування в оптимальних планах до некерованих внутрішніх та зовнішніх факторів.

Важливу роль у забезпеченні зазначених характеристик поточного плану торговельного підприємства відіграє обрана система ціноутворення та цінова політика. Оскільки через зазначені вище особливості (пріоритетність реалізації продукції в ієрархії видів діяльності та поліасортиментність продукції) саме ціни є одним з основних інструментів підвищення еластичності, надійності та маневреності планів торговельних підприємств. Цьому сприяє дія декількох факторів, зокрема: торговельні підприємства не застосовують цінових стратегій виробників, пов'язаних із тривалою несприятливою ситуацією на ринку конкретного споживчого товару, тому що умови торгової діяльності дають змогу торговельному підприємству швидко покинути такий товарний ринок, тобто припинити закупівлю та реалізацію цього товару, тоді як виробник повинен активно боротися за повернення коштів, інвестованих у виробництво. На відміну від виробника, торговельні підприємства здебільшого формують цінову політику не за конкретними різновидами товарів, а за певною асортиментною їх сукупністю [4].

Таким чином, на підприємствах торгівлі цінова політика має не монотоварний, а політоварний характер, що також сприяє розширенню можливостей для маневрування. Крім безпосередньо товарного елемента, на цінову політику торговельних підприємств накладає істотний відбиток і рівень торгових послуг. Це пов'язано з тим, що рівень цін, за якими здійснюється реалізація товарів на підприємствах торгівлі, невід'ємна від конкретного рівня обслуговування, пропонованого покупцям на цих підприємствах, що є також додатковим засобом маневрування та підвищення еластичності планів.

Система ціноутворення торговельного підприємства є одним із засобів успішної реалізації поточних планів її діяльності. І особливе місце в цій системі належить трансферному ціноутворенню. Дослідження особливостей формування трансфертної ціни необхідні торговельним підприємствам для розроблення політики трансфертного ціноутворення, яка б забезпечила розвиток підприємства відповідно до поставлених керівництвом стратегічних завдань та встановленої податкової політики на підприємстві.

Вільне ціноутворення є характерною ознакою ринкових відносин між суб'єктами господарювання. Трансфертна ціна – це специфічна ціна, значною мірою відособлена від механізму ринкових цін. Економічно правильне визначення таких цін дасть змогу вирішити проблеми ціноутворення у взаємозалежних компаніях (структурних підрозділах) у торгівлі.

Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податкового кодексу України, розподіляються на традиційні операційні методи та методи прибутку від операцій. Вони базуються на порівнянні ціни, маржі або прибутків від окремих операцій із застосуванням трансфертних цін із ціною, маржею та прибутками від операцій між незалежними підприємствами (табл. 1).

Підприємство торгівлі має право використовувати будь-який метод, який обґрунтовано вважає найбільш прийнятним. Згідно з чинним податковим законодавством метод трансфертного ціноутворення обирається з числа вищевказаних методів з урахуванням таких критеріїв:

- 1) характер господарської операції через здійснення її функціонального аналізу (аналіз активів та ризиків, що задіяні в операції із трансфертною ціною);
- 2) аналіз наявності повної та достовірної інформації, необхідної для застосування того чи іншого методу трансфертного ціноутворення;
- 3) обов'язкове визначення ступеня зіставності між операціями пов'язаних та непов'язаних осіб;
- 4) під час вибору методу за можливістю застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни, а також будь-якого іншого методу віддавати перевагу методу порівняльної неконтрольованої ціни [6].

У країнах із розвинутою ринковою економікою набув поширення метод трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін. Саме використання цього методу для здійснення внутрішнього контролю та планування діяльності підрозділів дає змогу створити певний конкурентний ринок усередині підприємства та оцінити ефективність діяльності центрів відповідальності та їхніх керівників. Цей метод можна застосовувати в умовах будь-якої організаційної структури.

Трансфертні ціни не завжди є завищеними або заниженими порівняно з ринковими. Отже, нега-

Таблиця 1

Характеристика методів трансфертного ціноутворення

Метод	Характеристики
Перша група методів	
Порівняльної неконтрольованої ціни (Comparable Uncontrolled Price – CUP)	порівняння ціни товарів (робіт, послуг), застосованої під час контрольованої операції, з ринковим діапазоном цін на ідентичні (а за їх відсутності – однорідні) товари (роботи, послуги) у зівставних операціях
Ціни перепродажу (Resale Price Method – RPM)	зіставлення валової рентабельності контрольованої операції, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів (робіт, послуг), що були придбані в контрольованій операції, з ринковим діапазоном валової рентабельності
«Витрати плюс» (Cost Plus Method – CPM)	зіставлення валової рентабельності собівартості контрольованої операції з ринковим діапазоном валової рентабельності собівартості
Друга група методів	
Чистої маржі від операцій або метод чистого прибутку згідно з ПКУ (Transactional Net Margin Method – TNMM)	порівняння рентабельності контрольованої операції з ринковим діапазоном рентабельності у зівставних операціях
Розподілення прибутку від операцій (Profit Split Method – PSM)	зіставлення фактичного розподілення отриманого сукупного прибутку між сторонами контрольованої операції з розподіленням прибутку, здійсненим на економічно обґрунтованій основі між непов'язаними особами

Джерело: складено на основі [5]

тивним є тільки процес зловживання (маніпулювання) трансфертними цінами. Саме зловживання приводить до завищення або заниження трансфертних цін порівняно з ринковими [7].

Можна було би припустити, що використання конкретних методів встановлення трансферних цін залежить від сфери діяльності ТНК (матеріальне чи нематеріальне виробництво). Перевірка цієї гіпотези показала, що іноземні ТНК на ринку України, зайняті у сфері матеріального виробництва, більше тяжіють до використання методів порівняння операцій на протигагу методам на основі порівняння прибутків (табл. 2).

Зокрема, компанії, що працюють у сфері матеріального виробництва, децю більше використовують метод «витрати плюс» і метод ціни перепродажу, тоді як компанії, зайняті переважно в нематеріальній сфері, віддають перевагу методам розподілу та порівняння прибутків, а також методу порівняльної неконтрольованої ціни (ринкового порівняння).

Пропри вищезазначене, метод «витрати плюс» займає помітне місце в методах трансферного ціноутворення, які застосовуються підрозділами ТНК, що надають послуги та виробляють нематеріальні активи.

У процесі розвитку міжнародної торгівлі та входження усе більшої кількості ТНК на ринок України питання трансфертного ціноутворення стає все більш актуальним для торговельного підприємства.

У податковому вітчизняному законодавстві спостерігається недостатня увага до визначення методів ціноутворення та певна обмеженість у застосуванні широко вживаних у світовій практиці сучасних методів ціноутворення. Оскільки застосування вищезазначених методів має значну кількість методологічних особливостей, пропонується у Податковому кодексі прописати лише найбільш суттєві принципи і зобов'язати Кабінет Міністрів України розробити відповідну методику. Податковим органам слід також звернути увагу на те, як

Таблиця 2

Методи встановлення трансферних цін в Україні залежно від сфери виробництва ТНК

Методи трансферного ціноутворення	Частота використання		Частота застосування	
	Матеріальне виробництво	Не матеріальне виробництво	Матеріальне виробництво	Не матеріальне виробництво
Ринкового порівняння	16,7%	44,4%	12,2%	22,6%
Ціни перепродажу	27,8%	11,1%	13,3%	8,9%
Витрати плюс	77,8%	66,7%	62,2%	36,2%
Розподілу прибутків	11,1%	55,6%	3,9%	19,7%
Інші методи	11,1%	11,1%	8,3%	5,0%
Методи порівняння операцій	94,4%	88,9%	87,8%	67,7%
Методи порівняння прибутків	22,2%	66,7%	12,2%	32,3%

Примітки:

1. Кількість ТНК у вибірці, які використовують принаймні один із методів трансферного ціноутворення, становить 27
2. Частота застосування методів розраховується як середній відсоток внутрішньофірмових операцій з використанням цих методів [8]

зміниться практика трансферного ціноутворення ТНК в Україні після прийняття відповідних норм.

Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податкового кодексу України, є актуальними для використання на підприємствах торгівлі. Вони наближають процес формування трансфертної ціни до процесу формування ціни на ринку, мінімізують ризики, пов'язані з подвійним оподаткуванням та донарахуванням податку на прибуток.

Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін також залежить від середньо- та довгострокової стратегії підприємства, ринкової кон'юнктури, фінансового стану компанії чи групи компаній.

Керівництво торговельного підприємства самостійно приймає рішення щодо застосування відповідного методу трансфертних цін, що вже досліджений, чи розроблення власного. Один метод визначення трансфертної ціни не може задовольнити всіх потреб підприємства. Тому одна методика формування трансфертної ціни може бути використана на підприємстві для вирішення виробничих проблем, інша – для мінімізації податкових платежів тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, використання трансферних цін в умовах підвищеного рівня мінливості ринку та дії великої кількості як зовнішніх, так і внутрішніх чинників забезпечує необхідні гнучкість та еластичність планів діяльності торговельних підприємств. Останнє гарантує високі результуючі показники діяльності, міцні конкурентні позиції і високі перспективи тривалої та успішної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Строченко Н.І., Коблянська І. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Сум. нац. аграр. ун-т, 2015. 271 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник; 2-ге видання, перероб. та доп. / за редакцією В.В. Апопія. К. Центр учбової літератури, 2008. 632 с.
3. Лігоненко Л.О., Височин І.В. Економіка торговельного підприємства. методика розв'язання практичних завдань навч. посіб. Київ. нац. торг.ekon. ун-т, 2010. 456 с.
4. Белявцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку. К. Центр навч. літ., 2005. 416 с.
5. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations). URL: http://www.svcscentral.com/SVsitefiles/nlc/contentido/doc/073214_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pdf.
6. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. текст із змін. станом на 1 січня 2017 р.
7. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов М. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 1423 с.
8. Балюк Т.В. Інтерналізація як основа функціонування сучасних транснаціональних корпорацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць*. К : «Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин». Випуск № 82. Частина II (у двох частинах). 2009. С. 77.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF AGRICULTURAL: ENTERPRISES BENEFITS AND WEAKNESSES IN CONDITIONS OF MODERNIZATION OF THE ECONOMY

Визначено й обґрунтовано основні переваги та недоліки господарювання сільськогосподарських підприємств згідно з їх поділом на організаційно-правові форми. Наведено приклади організаційних, економічних, правових чинників, які формують сприятливе середовище для монополізації аграрного ринку господарськими товариствами та приватними підприємствами. Водночас для фермерських господарств створено такі умови, за яких вони не здатні конкурувати з такими організаційно-приватними формами, як приватні підприємства та господарські товариства, в організаційній, фінансовій та правовій площинах. Окреслені переваги та недоліки виходять із ринкових законів господарювання, проте витокими цих причин є нормативно-правове регулювання і/або не врегулювання обмежень на монополізацію використання сільськогосподарських угідь. Це дасть можливість у майбутньому зосередити увагу та зусилля законотворчих органів влади на формуванні таких нормативно-правових актів, які забезпечуватимуть підтримку дрібного ведення сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: переваги та недоліки, організаційно-правові форми, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор економіки, фермерські господарства, господарські товариства, приватні підприємства, державні підприємства, виробничі кооперативи.

Определены и обоснованы основные преимущества и недостатки хозяйствования

сельскохозяйственных предприятий согласно их разделению на организационно-правовые формы. Приведены примеры организационных, экономических, правовых факторов, которые формируют благоприятную среду для монополизации аграрного рынка хозяйственными обществами и частными предприятиями. В то же время для фермерских хозяйств созданы такие условия, при которых они не способны конкурировать с такими организационно-частными формами, как частные предприятия и хозяйственные общества, в организационной, финансовой и правовой плоскостях. Указанные преимущества и недостатки вытекают из рыночных законов хозяйствования, однако истоками этих причин являются нормативно-правовое регулирование и/или не урегулирование ограничений на монополизацию использования сельскохозяйственных угодий. Это даст возможность в будущем сосредоточить внимание и усилия законотворческих органов власти на формировании таких нормативно-правовых актов, обеспечивающих поддержку мелкого ведения сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: преимущества и недостатки, организационно-правовые формы, сельскохозяйственные предприятия, аграрный сектор, фермерские хозяйства, хозяйственные общества, частные предприятия, государственные предприятия, производственные кооперативы.

УДК 338.43:330.33

Матковський П.Є.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

The main advantages and disadvantages of managing agricultural enterprises according to their division into organizational and legal forms are determined and grounded. Examples of organizational, economic, legal factors that create a favorable environment for monopolization of the agrarian market by economic associations and private enterprises are given. At the same time, farms have created such conditions in which they are not able to compete with such organizationally private forms as private enterprises and business partnerships in organizational, financial and legal contexts. This will enable in the future to focus on the efforts and efforts of the legislative authorities to formulate such normative and legal acts that will provide support for small-scale agricultural production. The key to agrarian transformation was no doubt the formation of economic partnerships, as the personification of monopolists in the agrarian market, but the establishment and approval of farms, whose owners would have to create a competitive environment in the agrarian sector and feel like a masters on their land. We will focus on the main advantages and disadvantages of the smallest and largest of the organizational forms of activity of agricultural enterprises. Advantages of farmers: obvious social efficiency; low transaction costs; a high proportion of workers in one dollar of released products. Disadvantages of farmers: weak financial base, difficulties in attracting investment; economic pressure from agroholdings; problem preservation and transfer of property rights (in case of disability, death, other variants of the retreat from the economy); high economic risk, complexity of tax optimization; weak initiative of foreign counterparties to cooperate; undervalued valuation of real and working capital. Advantages of management of economic associations: synergistic effect (growth of opportunities of all participants of the holding in the geometric progression); minimizing the negative effects of competition for all members of the company; the potential of forming a self-sufficient vertically-integrated management structure; the potential for diversification of production in order to minimize business risks with simultaneous specialization as a condition for increasing competitiveness; the possibility of introducing scientific and technical achievements, borrowing, adapting and integrating the experience of foreign companies in the management processes in the production; the prospect of effective implementation of large-scale financial resources; the possibility of coordinating financial, operational and investment activities. Disadvantages of management of economic associations: growth of monopolization of the economy; creation for childhood terms of dependence on the parent organization, frequent deprivation of most means of production; manipulation of the resources of subsidiaries; ability to avoid paying taxes due to the complex structure of the structural management; the lack of objective political and legal regulation at the state level; struggle for the interests of agricultural holdings and rural residents; concentration of financial resources on the accounts of the parent organization (risk of loss of the investor, including fixed and working capital).

Key words: advantages and disadvantages, organizational forms, agricultural enterprises, agrarian sector of economy, farms, business associations, private enterprises, state enterprises, production cooperatives.

Постановка проблеми. Значна частина дослідників, обґрунтовуючи роботу аграрного сектору економіки, вдається до аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств. Деяка частка

науковців здійснює дослідження цієї частини товаровиробників через їх поділ на мікро-, малі, середні та великі підприємства, інша ж – традиційно за організаційно-правовими формами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало авторів досліджують питання організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств: Г.В. Черевко у праці «Агрохолдинги як нові організаційно-правові форми крупного господарювання в агробізнесі України» [1, с. 9–16]; А.Є. Данкевич у дослідженні «Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів» [2, с. 139–147]; А. Мартин у статті «Захист економічної конкуренції у сільськогосподарському землекористуванні» [3, с. 26–32]; О.В. Цюцик у праці «Організаційно-правові форми сільськогосподарських товаровиробників» [4] та ін. Однак важливою та мало порівнюваною залишається відповідь на запитання, які переваги та недоліки уособлює кожна із цих організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств для реальної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування переваг та недоліків, почасти виявлення сильних та слабких сторін кожної з організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. До організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, за якими їх групують статистичні органи, належать: приватні підприємства, фермерські господарства, господарські товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, державні підприємства, підприємства інших організаційно-правових форм.

Лейтмотивом проведення аграрних перетворень, без сумніву, не було формування господарських товариств як уособлення монополістів на аграрному ринку, а було становлення й утвердження фермерських господарств, власники яких мали б створити конкурентне середовище в аграрній сфері та відчути себе господарем на своїй землі.

Така ейфорія приватної власності на землю та майно породила чимало наукових праць у контек-

сті утвердження селянина як власника землі протягом 1990–2000 рр.

Однак сьогоднішні статистичні дані свідчать, що частка фермерських господарств у виробітку валової продукції становить менше 16%. Передумовами формування таких даних є створене середовище, умови, в яких доводиться функціонувати фермерським господарствам (табл. 1).

Згідно зі ст. 114 Господарського кодексу України (ГКУ), фермерське господарство є формою підприємництва громадян для виробництва, переробки та реалізації товарної сільськогосподарської продукції [5]. У світлі узаконення приватної власності на землю та майно виникла реальна можливість реалізувати її переваги в аграрному секторі економіки України. Однією з організаційно-правових форм діяльності сільськогосподарських підприємств є приватні підприємства. Згідно зі ст. 63 ГКУ, приватне підприємство діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи) [5]. Протягом більш як п'ятнадцятирічного терміну функціонування вони набули своїх усталених ознак із відповідними перевагами та недоліками. У табл. 2 наведено переваги та недоліки приватних сільськогосподарських підприємств.

Ще однією організаційно-правовою формою діяльності сільськогосподарських підприємств є господарські товариства (табл. 3).

Згідно зі ст. 80 ГКУ, існують такі види господарських товариств:

«1. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

2. Акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної

Таблиця 1

Фермерські господарства: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Очевидна соціальна ефективність	Слабкий фінансовий базис, труднощі залучення інвестицій
Низькі трансакційні витрати	Економічний тиск із боку агрохолдингів
Нескладна структура у системі управління	Проблематичне збереження та передача прав власності (у разі втрати працездатності, смерті, інших варіантів відступу від господарства)
Компактність виробництва	Обмеженість участі родинними зв'язками з керівником підприємства
Стрімка реакція на трансформації в ринковому середовищі	Умовна складність модернізації техніки, технологічних процесів вирощування, зберігання, переробки, логістики та обслуговування
Висока частка працюючих у розрахунку на одну гривню випущеної продукції	Високий господарський ризик, складність податкової оптимізації
	Слабка ініціатива іноземних контрагентів до співпраці
	Обмежений потенціал фінансового і податкового планування
	Обмеженість величини та форми статутного капіталу
	Безпосередня участь у процесі виробництва
	Занижена оцінка основного та оборотного капіталу

Таблиця 2

Приватні підприємства: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Сучасне матеріально-технічне забезпечення	Більшість товарів – малого терміну зберігання
Особиста сировинна база	Якість кінцевого товару корелюється з якістю сировини, технологією переробки, умовами доставки
Освоєний внутрішній ринок, потреби клієнтів	Обсяги реалізації носять сезонний характер
Організація має тривалі позитивні відгуки серед клієнтів продукції	Потреба в побудові матричної структури управління підприємством
Значна частка належить соціальній функції: розширене відтворення підприємства передбачає збільшення робочих місць	Необхідність постійного контролю дотримання технологічного процесу вирощування, переробки, транспортування продукції та обслуговування матеріально-технічної бази
Усталені місця реалізації продукції	Слаборозвинений маркетинг
Модернізовані технології з виробництва, заготівлі, логістики товару	Поліпшення якості товарів викликає зростання їхньої собівартості
Проведення тренінгів, підвищення кваліфікації кадрів	Потенційні зміни законодавства у напрямі зростання податкового навантаження
Поліпшення продуктивності праці та матеріальної мотивації персоналу	Відсутність стабільної цінової політики у сфері послуг, техніко-технологічного оснащення
Використання новітніх розробок під час заготівлі кормів, модернізація устаткування	Відсутність регуляторної цінової політики
Збільшення асортименту товарів	Постійне зростання конкурентної боротьби
Поліпшення якості товарів завдяки власній сировинній базі, модернізованому обладнанню	Відсутність чіткого дотримання технології виробництва, переробки, логістики продукції
Підвищення продуктивності тварин завдяки використанню якісних кормів	Складність побудови прогнозів щодо кінцевих результатів діяльності: залежність від погодних умов
Зміни в законодавстві, зорієнтовані на ефективнішу державну підтримку	Субординація або антагонізм із владою

Таблиця 3

Господарські товариства: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Централізація фінансово-економічного управління і контролю	Зростання монополізації економіки
Синергетичний ефект (зростання можливостей усіх учасників холдингу в геометричній прогресії)	Створення для дочірніх компаній умов залежності від материнської організації, почасти позбавлення більшості засобів виробництва
Мінімізація негативної дії конкуренції для всіх учасників компанії	Розгалужена ієрархічна система керівництва, помітний бюрократичний штат
Потенціал формування самодостатньої вертикально інтегрованої структури управління	Маніпуляція ресурсами дочірніх підприємств
Потенціал проведення диверсифікації виробництва для мінімізації підприємницьких небезпек з одночасною спеціалізацією як умовою підвищення конкурентоспроможності	«Подвійне оподаткування»: дочірнє товариство, отримуючи прибуток, сплачує податок, передає цей прибуток материнській організації як дивіденди, які обкладаються податком на прибуток
Можливість упровадження у виробництво науково-технічних досягнень, запозичення, адаптація та інтеграція досвіду іноземних компаній у процеси господарювання	Можливість уникнення сплати податків завдяки складній структурній схемі управління
Спроможність протистояти трансформації ринкової кон'юнктури	Відсутність об'єктивного політико-правового регулювання на державному рівні
Перспектива ефективно реалізувати масштабні фінансові ресурси	Боротьба інтересів агрохолдингу та сільських жителів
Можливість узгодження фінансової, операційної та інвестиційної діяльності	Зосередження фінансових ресурсів на рахунках материнської організації (небезпека втрати інвестора включно з основним і оборотним капіталом)
Результативність добровільно-договірних відносин	

вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій, окрім випадків, визначених законом» [5].

Наступною організаційно-правовою формою, яка надає можливості на добровільних засадах об'єднуватися громадянам для ведення сільського господарства, є виробничий сільськогосподарський кооператив (табл. 4).

**Сільськогосподарський виробничий кооператив:
переваги та недоліки господарювання**

Можливості	Загрози
Зміцнення відносин органів влади всіх рівнів із системою сільськогосподарської кооперації	Високий рівень протидії конкурентів
Зниження рівня податкового навантаження	Зростання цін на паливно-енергетичні ресурси
Скорочення чисельності безробітних і зростання реальних доходів населення	Низька купівельна спроможність сільського населення
Єдина організаційна система, що включає стадії заготівлі, виробництва, реалізації (вертикальна і горизонтальна інтеграція)	Відсутність чітко вираженої конкурентної стратегії господарювання всієї системи організації та зв'язків її реалізації
Налагоджені й стабільні відносини з постачальниками	Високі процентні ставки банківських кредитів і рівень інфляції
Розвинена система спеціальної освіти (технікум, виш)	Низький рівень цінової конкуренції
Забезпеченість власними виробничими та торговими площами, обладнанням і транспортом	Кооперативні підприємства погано адаптовані до нововведень, заснованих на досягненнях сучасних технологій
Робота на досить вивченому і стабільному сегменті ринку	Високий рівень фізичного і морального зносу матеріально-технічної бази
Визнаний лідер на сільському ринку	Низький рівень завантаження виробничих потужностей і площ
Можливість обслуговування додаткових груп споживачів із подальшою диференціацією напрямів діяльності	Нестійкий фінансовий стан
Ділові взаємовідносини керівництва організації з адміністративними органами	Високі витрати виробництва і реалізації продукції
	Недоліки і недоробки в законодавчій базі функціонування сільськогосподарської виробничої кооперації
	Нестабільність податкової політики в країні
	Недостатньо високий рівень кваліфікації кадрів
	Відсутність налагодженої системи збору та аналізу інформації про ринок

Згідно зі ст. 95 ГКУ, виробничим кооперативом визнається добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їхніх особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їхньої участі у його діяльності [5].

П'ятою із шести організаційно-правових форм діяльності сільськогосподарських підприємств виступають державні підприємства. Державні сільськогосподарські підприємства не доцільно розглядати через призму категорії «переваги/недоліки функціонування». Їхня роль не викликає сумнівів у необхідності. Це зумовлено тим, що предметом діяльності державних підприємств є, як правило, селекційні, науково-дослідні розробки у поліпшенні продуктивності товарів рослинної чи тваринної галузей сільського господарства, обстеження, пов'язані з наркотичними та отруйними речовинами, котрі з огляду на рентабельність діяльності можуть нести збитковий характер, однак водночас є необхідними для розвитку галузі.

Згідно зі ст. 73 ГКУ, «державне унітарне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі

відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління» [5]. До державних унітарних сільськогосподарських підприємств належать: машино-випробувальні станції, дослідні заводи сільськогосподарського машинобудування, насінницькі та племенні заводи й підприємства, кінні заводи, іподроми, державні заводські конюшні, селекційно-гібридні центри, дослідно-селекційні станції, сортовипробувальні станції, звірорадгоспи, тваринницькі комплекси, птахофабрики, парниково-тепличні комбінати, підприємства з відтворення цінних видів риб (рибокомбінати, рибоводно-меліоративні станції, нерестово-виросні господарства), підприємства, які вирощують ефіроолійні та лікарські рослини і культури, що містять наркотичні та отруйні речовини, а також підсобні господарства несільськогосподарських державних (комунальних) підприємств, які мають відокремлене майно і наділені правами юридичної особи [6].

Останньою із шести форм діяльності агроформувань є інші організаційно-правові форми господарювання сільськогосподарських підприємств.

Перелік організаційно-правових форм юридичних осіб не є вичерпним. У законодавстві України немає переліку «інших організаційно-правових

форм» юридичних осіб, зокрема і сільськогосподарських товаровиробників [4, с. 566]. Деякі автори відносять сюди міжгосподарську кооперацію сільськогосподарських підприємств. Однак така форма об'єднань властива також виробничим та обслуговуючим сільськогосподарським кооперативам, тому дане твердження на разі носить дискусійний характер.

Висновки з проведеного дослідження.

Нормативні засади в симбіозі з ринковими законами зробили свої корективи щодо розвитку сільськогосподарських підприємств у розрізі їх організаційно-правових форм. Як наслідок, сформоване середовище для розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні станом на кінець 2016 р. для різних організаційно-правових форм можна представити в частці виробітку ними валової продукції серед усіх сільськогосподарських підприємств: господарські товариства, приватні підприємства, виробничі кооперативи, інші – 83%, державні підприємства – 2%, фермерські господарства – 15%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черевко Г.В. Агрохолдинги як нові організаційно-правові форми крупнотоварного господарювання в агробізнесі України. *Аграрна економіка*. 2012. Т. 5. № 1–2. С. 9–16.
2. Данкевич А.Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 139–147.
3. Мартин А. Захист економічної конкуренції у сільськогосподарському землекористуванні: переваги і недоліки агрохолдингів. *Землевпорядний вісник*. 2010. № 8. С. 26–32.
4. Цючик О.В. Організаційно-правові форми сільськогосподарських товаровиробників. *Форум права*. 2010. № 2. С. 564–572.
5. Господарський Кодекс України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 18.02.2019).
6. Поняття державного сільськогосподарського підприємства. URL : <http://megoinfo.info> (дата звернення: 18.02.2019).
7. Організаційно-економічні основи міжгосподарських і агропромислових формувань. URL : <http://agroua.net/economics/documents/category-125/doc-213> (дата звернення: 18.02.2019).

АНАЛІЗ РИНКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА 2013–2018 РОКИ
В РАКУРСІ ЕТНОГАСТРОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУANALYSIS OF THE RESTAURANT MARKET FROM 2013 TILL 2018
OF IN TERMS OF ETHNOGOSTRONOMIC DEVELOPMENT

Досліджено ринок ресторанного господарства, динаміку змін чисельності закладів ресторанного господарства за типами в період 2013–2018 рр. Виявлено тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства, динаміку стану етногастрономічних напрямів ресторанних послуг в Україні. Визначено напрями та роль закладів ресторанного господарства в розвитку гастрономічного туризму в Україні. Аналіз ринку показує, що за останні п'ять років збільшилася частка ресторанів та кафе (на 9,1% та 10,7% відповідно), стрімко знизилася частка фаст-фудів (на 19,9%), частка барів залишилася на тому ж рівні. Зростання кількості ресторанів пов'язано з тим, що вони відкриваються уніфікованого напрямку та розраховані на демократичні ціни, набуваючи популярності у середньостатистичних відвідувачів. Зменшення ж кількості фаст-фудів пов'язано передусім із популяризацією здорового харчування та пришвидшенням сервісом у ресторанах та кафе. Аналіз етногастрономічного напрямку ринку ресторанного господарства показує, що збільшується кількість азіатських, американських та скандинавських кухонь, які не були раніше поширені. Зменшується кількість ресторанів французької (на 17%) та японської (на 2,9%) кухонь у зв'язку зі зменшенням їхньої популярності. На жаль, кількість закладів ресторанного господарства, що представляють українську кухню, зменшилася на 22,8%, що є негативним для розвитку національного гастрономічного туризму.

Ключові слова: ресторанне господарство, динаміка, кулінарна етнологія, гастрономія, гастрономічний туризм, етногастрономічний розвиток, розвиток, ресторанні мережі, кон'юнктура, ресторанний бізнес, напрями ресторанного бізнесу.

Исследованы рынок ресторанного хозяйства, динамика изменений численности

заведений ресторанного хозяйства по типам за период 2013–2018 гг. Выявлены тенденции развития предприятий ресторанного хозяйства, динамика состояния этногастрономических направлений ресторанных услуг в Украине. Определены направления и роль учреждений ресторанного хозяйства в развитии гастрономического туризма в Украине. Анализ рынка показывает, что за последние пять лет увеличилась доля ресторанов и кафе (на 9,1% и 10,7% соответственно), стремительно снизилась доля фаст-фудов (на 19,9%), доля баров осталась на том же уровне. Рост количества ресторанов связан с тем, что они открываются унифицированного направления и рассчитаны на демократичные цены, приобретая популярность у среднестатистических посетителей. Уменьшение же количества фаст-фудов связано прежде всего с популяризацией здорового питания и ускоренным сервисом в ресторанах и кафе. Анализ этногастрономического направления рынка ресторанного хозяйства показывает, что увеличивается количество азиатских, американских и скандинавских кухонь, которые не были ранее распространены. Уменьшается количество ресторанов французской (на 17%) и японской (на 2,9%) кухонь в связи с уменьшением их популярности. К сожалению, количество заведений ресторанного хозяйства, которые представляют украинскую кухню, уменьшилось на 22,8%, что является негативным для развития национального гастрономического туризма.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, динамика, кулинарная этнология, гастрономия, гастрономический туризм, этногастрономическое развитие, развитие, ресторанские сети, конъюнктура, ресторанный бизнес, направления ресторанного бизнеса.

УДК 338.46:641

Неїленко С.М.

к.т.н., старший викладач кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київський національний університет культури і мистецтв

The market of the restaurant industry and the dynamics of changes in the number of restaurants by type in the period 2013–2018 years are analyzed. The tendencies of the restaurant industry and dynamics of the status of ethnogastromic trends in Ukraine restaurant service are revealed. The tendency of development and role of the restaurant industry in the development of gastronomic tourism of Ukraine are determined. The purpose of the article was to analyze the market of restaurant industry and determine the dynamics of changes in the number of restaurants by type in the period of 2013–2018 years. The author is faced with the task to identify the trends of the restaurant industry and to analyze the dynamics of the ethnic dietary requirement of restaurants in Ukraine. External and internal factors of the economic development of Ukraine are changing over the last five years. Therefore it's relevant to analyze how these changes are influenced on the current state of the restaurant industry in Ukraine. Promoting of healthy food and faster service in restaurants and cafes will have a significant effect on the 19.9% decrease in the number of fast foods. Changes in the Ukrainian Law which concerns sales and consumption of alcoholic beverages did not affect to the part of bars in the restaurant market. Market analysis shows that in the last 5 years the part of restaurants and cafes is increased (by 9.1 and 10.7% respectively), the part of fast food is decreased by 19.9%, the part of bars is remained at the same level. The growth in the number of restaurants is due to the fact that they are developed in unified way with democratic prices, gaining popularity among the average visitors. The decrease in the number of fast foods is due to the promotion of healthy food and quick service in restaurants and cafes. The analysis of the ethnogastromic trends of the restaurant market shows that there are an increasing number of Asian, American and Scandinavian cuisines that have not been previously represented. The number of French restaurants is reduced by 17% and Japanese restaurants is by 2.9% due to decreasing in their popularity. Unfortunately, the number of Ukrainian cuisine restaurants has decreased by 22.8%, which is negative for the development of national gastronomic tourism.

Key words: restaurant economy, dynamics, culinary ethnology, gastronomy, gastronomic tourism, ethnogastromic trend, development, restaurant networks, business conditions, restaurant business, directions of restaurant business.

Постановка проблеми. До кризи, яка почалася після 2013 р., ринок ресторанного господарства активно розвивався, постійно збільшувалася кількість відкритих закладів, з'являлися нові типи та гастроно-

мічні напрями [12]. Проте за останні п'ять років змінилися зовнішні та внутрішні чинники розвитку економіки України, тому доцільно дослідити, як вплинули ці зміни на сучасний стан ресторанного господарства в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Концептуальним засадам розвитку ресторанного бізнесу присвячено праці В.В. Архипова, Н.А. Ахмедова, В.В. Бродіної, Дж.Т. Боуена, О.М. Григоренка, К. Егертона-Томаса, П.Б. Карпушенко, В.С. Найдюк, С.М. Неїленка, М.І. Пересічного, Г.Т. П'ятницької, В.А. Русавської, Я.М. Сала, Дж.М. Стефанеллі та ін. Проте перманентність інноваційних змін актуалізує потребу безперервності в проведенні їх аналізу та оцінюванні впливу на розвиток ресторанного господарства в Україні [1; 5; 14; 15].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ринку ресторанного господарства та визначення динаміки змін кількості закладів ресторанного господарства за типами в період 2013–2018 рр. Перед автором стоїть завдання виявити тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства та проаналізувати динаміку стану етнологічних гастрономічних напрямів ресторанних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналізуючи структуру ринку ресторанного бізнесу в Україні за 2018 р., можна виділити, що у цілому кількість закладів ресторанного господарства становить 10 994 од., що на 5 050 закладів менше, ніж у 2013 р. [12]. Це пов'язано з частковою окупацією території України, адже в інших регіонах країни продовжують з'являтися нові заклади ресторанного господарства. Актуальним є аналіз структури ринку закладів ресторанного господарства за типами. Дослідженнями за 2013–2018 рр. встановлено, що кількість ресторанів збільшилась на 551 заклад (9,1%), кількість кафе зросла на 10,7%. Зростання кількості ресторанів пов'язано з тим, що вони відкриваються уніфікованого напрямку та розраховані на демократичні ціни, набуваючи популярності у середньостатистичних відвідувачів.

Популяризація здорового харчування та пришвидшений сервіс у ресторанах та кафе вплинули на істотне зменшення кількості фаст-фудів – на 19,9%. Зміни в законодавстві України у сфері продажу та споживання алкогольних напоїв не вплинули на частку барів на ринку ресторанного господарства (рис. 1).

Варто наголосити, що з початку ринкової перебудови в Україні послуги ресторанного господарства стали надавати не лише підприємства – юридичні особи, а й фізичні особи – підприємці, частка яких у загальній кількості суб'єктів господарювання РГ України продовжувала зростати навіть в останні кризові роки [6].

Таким чином, на 2018 р. маємо таку структуру ринку ресторанного господарства України: переважають такі типи, як фаст-фуд та кафе, що пов'язано з їх ціновою політикою (рис. 2). Прагнення знизити рівень податкового навантаження спонукає на ринку послуг РГ України відкривати або малі за розміром підприємства, або діяти в статусі фізичних осіб – підприємців РГ. На користь останнього свідчить і те, що в умовах так званої турбулентності зовнішнього середовища більшість підприємців не бажає ризикувати й усвідомлює та прораховує ризики ймовірних утрат від реалізації невдалих проектів великих і середніх за розміром підприємств РГ порівняно з малими. Окрім того, береться до уваги й період окупності інвестицій у розвиток.

Найбільш динамічними у своєму розвитку є демократичні заклади, що мають яскраво виражену спеціалізацію за кухнею, хоча переваги за типом кухні є досить неоднозначними в різних регіонах країни. Спостерігається прихильність споживачів навіть не до типу кухні, а до певних продуктів (конкретний вид риби чи м'яса, і т. п.), що є улюбленими, незважаючи на те, у виконанні якої кухні є ця страва. Тому і спостерігається ріст

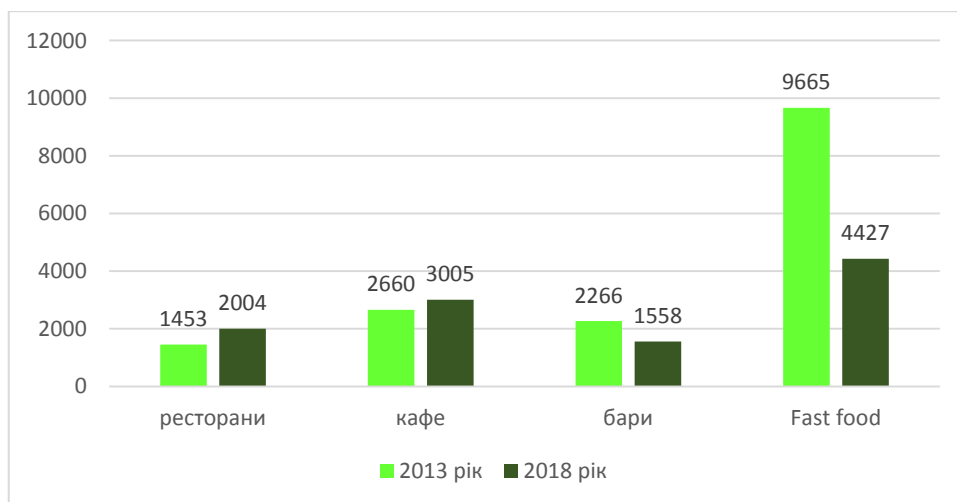


Рис. 1. Динаміка ринку ресторанного господарства України за типами закладів

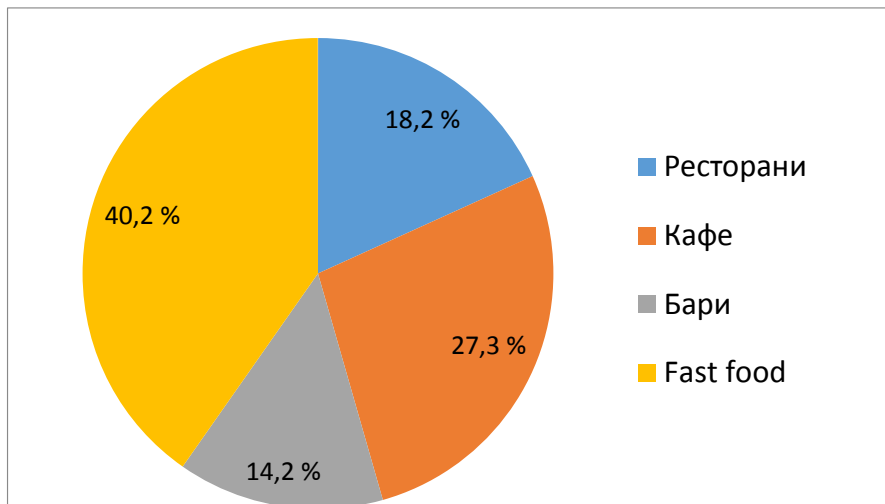


Рис. 2. Структура закладів ресторанного господарства України за типами

частки ресторанів та кафе (на 9,1% та 10,7% відповідно).

Також однією з провідних тенденцій є загально-світова тенденція до здорового способу харчування, екологічність уживаних продуктів. Це вплинуло на зменшення кількості фаст-фудів (на 19,9%), серед яких набули розвитку салат-бари та спеціалізовані азійські заклади. Як відгалуження від тенденції здорового способу життя є впровадження вегетаріанства в закладах ресторанного господарства у вигляді окремих розділів у меню або ж навіть створення спеціалізованих закладів для вегетаріанців.

Також порівняно з минулими роками поширення набуває розміщення в ресторанах так званої «відкритої кухні», коли гості можуть на власні очі спостерігати за технологічним процесом приготування страв. Таке впровадження має психологічну основу, адже за допомогою відкритості по відношенню до свого гостя заклад уже від самого початку налашто-

вує аудиторію на те, що продукція готується в гарних умовах із продуктів належної якості [3].

Останнім часом розвивається гастрономічний туризм і приділяється значна увага етногастрономічному розвитку. За останні п'ять років відбулася значна трансформація у структурі кулінарних уподобань українців. Відповідною реакцією до цих змін є збільшення популярності італійської, паназійської, американської, скандинавської, корейської, індійської кухонь. Французька кухня в 2013 р. займала значно вищі рейтинги, ніж у 2018 р., тому тенденція її розвитку впала на 17%. Але почала набувати більшого поширення італійська кухня, яка в 2018 р. збільшила свою популярність на 12,1%. Кавказька кухня майже не змінила свої показники за останні п'ять років, похибка становить лише 0,1% на користь 2018 р. Навіть зацікавлення українців японською кухнею почало падати й у 2018 р. становить на 2,9% менше, ніж у 2013 р. (рис. 3).

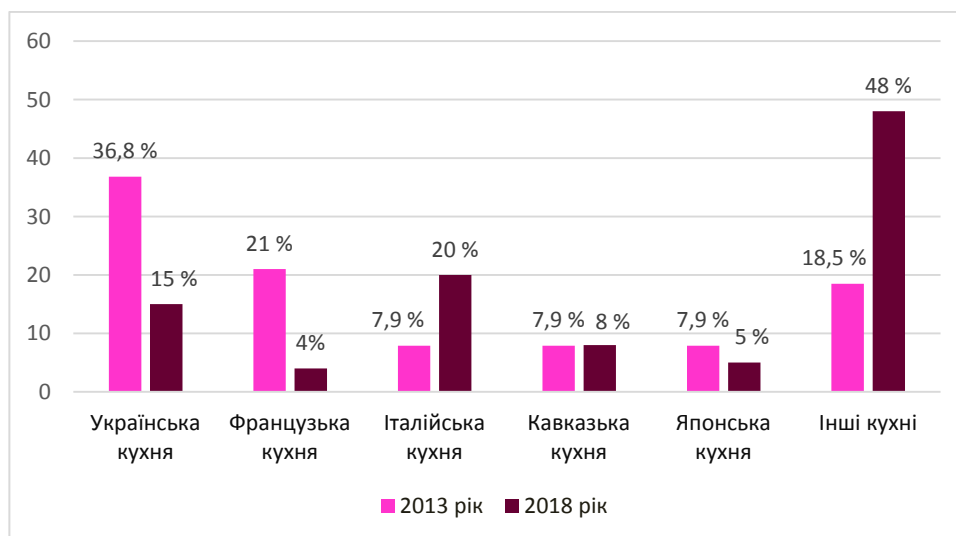


Рис. 3. Динаміка закладів ресторанного господарства в Україні відповідно до етногастрономічного напрямку

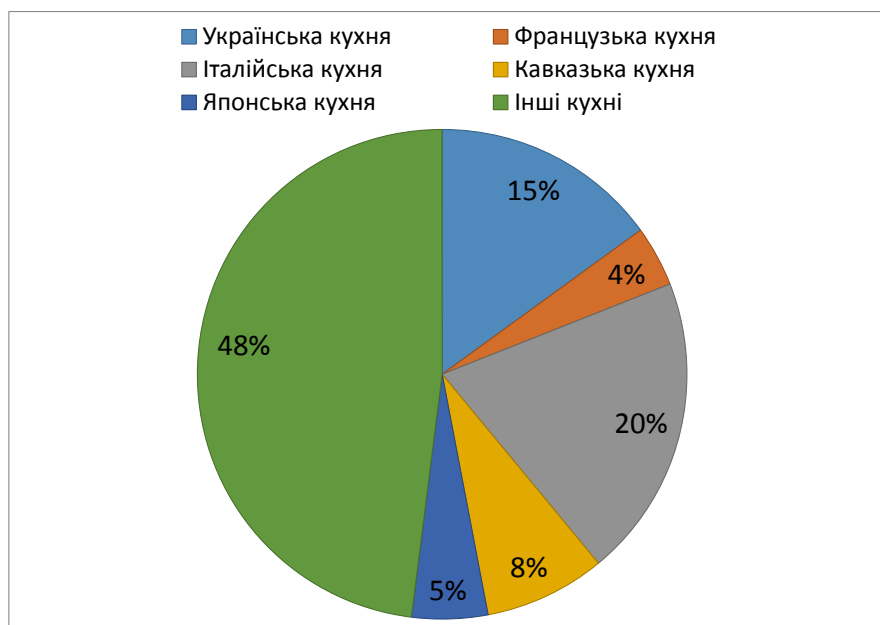


Рис. 4. Етногастрономічна структура ринку ресторанного господарства в Україні

До чинників, які впливають на етногастрономічний розвиток закладів ресторанного господарства в Україні, належать: розвиток туристичних потоків до України, міграція населення з азійських країн, розвиток внутрішнього туризму. Поширення моди вегетаріанства сприяє розвитку азійських закладів ресторанного господарства, які разом з італійською та американською займають найбільшу частку на ринку ресторанного господарства в Україні (рис. 4), тим самим негативно впливаючи на розвиток закладів, що пропонують українську кухню, а це затримує розвиток національного гастрономічного туризму.

Висновки з проведеного дослідження.

Аналіз етногастрономічного напрямку ринку ресторанного господарства показує, що збільшується кількість азійських, американських та скандинавських кухонь, які не були раніше поширені. Зменшується кількість ресторанів французької (на 17%) та японської (на 2,9%) кухонь у зв'язку зі зменшенням їхньої популярності. На жаль, кількість закладів ресторанного господарства, що представляють українську кухню, зменшилася на 22,8%, що є негативним для розвитку національного гастрономічного туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. П'ятницька Г.Т., Найдюк В.С. Сучасні тренди розвитку ресторанного господарства в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 9. С. 66–73.
2. Прокопюк А., Феленчак Ю.Б. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства України та Польщі. *Науковий вісник Національного львівського технічного університету України*. 2015. Вип. 25.4. С. 259–265.
3. Семенюк Л.В. Основні тенденції розвитку ринку мереж закладів ресторанного господарства, що розта-

шовані на автошляхах України. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3563> (дата звернення: 03.11.2018).

4. Давидова О.Ю., Ліннік В.Ю. Концептуальні фактори розвитку готельно-ресторанної галузі. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечнікова*. 2015. Т. 20. Вип. 6. С. 36–40.

5. Барна М.Ю., Микитин Х.З. Теоретичні аспекти формування механізму державного регулювання готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економічна»*. 2015. Вип. 49. С. 62–67.

6. П'ятницька Г.Т., Найдюк В.С. Структурні трансформації у розвитку ресторанного господарства України: аспекти спеціалізації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 26. Ч. 1. С. 163–167.

7. Horng J.S., Chou S.F., Liu C.H., Tsai C.Y. Creativity, aesthetics and ecofriendliness: A physical dining environment design synthetic assessment model of innovative restaurants. *Tourism Management*. 2013. Vol. 36. P. 15–25.

8. Ivkov M. Innovations in the restaurant industry – an exploratory study. *Economics of Agriculture*. 2016. Vol. 4. P. 1169–1186.

9. Sigala M., Blešić I., Simat K., Demirović D., Božić S., Stefanović V., Kyriakidou O. Creativity and innovation in the service sector. *The Service Industries Journal*. 2015. Vol. 35. Issue 6. P. 297–302.

10. Яцун Л.М. Стратегії та моделі управління розвитком підприємств сфери харчування. *Управління розвитком*. 2016. № 1 (183). С. 106–119.

11. Ощипок І.М. Розвиток закладів ресторанного господарства на концептуальних засадах інновацій. *Підприємництво і торгівля*. 2017. Вип. 21. С. 101–105.

12. Борисова О.О. Інноваційний розвиток системи економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності»; Ун-т екон. та права «КРОК». Київ. 2017. 24 с.

13. Парубок Н.В. Роль та сучасні інноваційні напрями розвитку ресторанної галузі України. *Регіональний бізнес економіки та управління*. 2016. № 3 (51). С. 94–100.

14. Теоретико-практичні підходи до ефективного функціонування ринку готельно-ресторанних послуг: стан, проблеми, тенденції : колективна монографія /

С.М. Неїленко та ін. ; за ред. В.А. Русавської. Київ : Ліра-К, 2018. 420 с.

15. Неїленко С.М. Обзор проблемы здорового питания в заведениях ресторанного хозяйства Украины. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2015. № 5 (36). Ч. 2. С. 83–84.

МІСЦЕ УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ У РЕФОРМУВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

THE PLACE OF WASTE UTILIZATION IN UKRAINIAN ECONOMY'S REFORMING

УДК 502.174:338.24.021.8 (477)

Немченко В.В.

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту

Одеська національна академія харчових технологій

Слободянюк О.В.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри банківської справи та страхування
Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Колеснікова К.С.

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки
Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглядаються проблеми утилізації відходів та аналізуються причини, які заважають їх використанню. Відомо, що переробка відходів є провідною галуззю, яка позитивно впливає як на екологічне становище в країні та світі загалом, так і на бізнес-клімат. Інвестування у переробку відходів, безумовно, поліпшить економіку країни, що розвивається, у тому числі й України. Незважаючи на те що багато зарубіжних і вітчизняних учених займаються цією проблематикою, досі залишаються невирішені питання. Ось чому ця проблема залишається актуальною. Екологічне становище в країні буде швидко погіршуватися, якщо й надалі буде спостерігатися відсутність ефективної системи збору відходів та переробних підприємств. Ця тенденція неминуче призведе до екологічної катастрофи і, як наслідок, поставить під загрозу як екологічну, так і продовольчу безпеку. У статті запропоновано шлях, який дасть змогу поліпшити інвестування у переробку відходів. Також розроблені заходи щодо стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності, аби ті використовували у власному виробництві саме безвідходні технології. Зроблені пропозиції будуть сприяти зростанню ВВП країни.

Ключові слова: реформування економіки, утилізація відходів, управління підприємствами, безвідходні технології, утилізація.

В статье рассматриваются проблемы утилизации отходов и анализируются при-

чины, которые мешают их использованию. Известно, что переработка отходов является ведущей отраслью, которая положительно влияет как на экологическую обстановку в стране и в мире, так и на бизнес-климат. Инвестирование в переработку отходов, безусловно, улучшит экономику развивающихся стран, в том числе и Украины. Несмотря на то что многие зарубежные и отечественные ученые занимаются этой проблематикой, до сих пор остаются нерешенные вопросы. Вот почему эта проблема остается актуальной. Экологическое положение в стране будет быстро ухудшаться, если и в дальнейшем будет наблюдаться отсутствие эффективной системы сбора отходов и перерабатывающих предприятий. Эта тенденция неизбежно приведет к экологической катастрофе и, как следствие, поставит под угрозу как экологическую, так и продовольственную безопасность. В статье предложен путь, который позволит улучшить инвестирование в переработку отходов. Также разработаны меры по стимулированию субъектов предпринимательской деятельности, чтобы те использовали в своем производстве именно безотходные технологии. Сделанные предложения будут способствовать росту ВВП страны.

Ключевые слова: реформирование экономики, утилизация отходов, управление предприятиями, безотходные технологии, утилизация.

The problems of waste utilization have been researched in this article. The reasons that hinder its use have been analyzed. It is a well-known fact, that waste recycling is the leading industry, which has a positive impact on both the environmental conditions in the country and in the world as a whole, and the business climate. Therefore, investing in recycling will definitely improve the economies of developing countries, including Ukraine. In spite of the fact that many foreign and domestic scientists are engaged in problems, however, still outstanding issues remain. This is why this problem remains relevant. And this is a negative tendency and certainly does not tend to achieve social problems, higher a social standard of living and improve the business environment. The way of improving investment in recycling has been proposed. Measures aimed at encouraging business to move towards zero waste have been developed. In our humble opinion, the suggestions have been made will contribute to the country's GDP growth. We believe that ideas which have been proposed will become an engine of growth and will allow our state to develop rapidly and become a prosperous and competitive country. We believe that environmental protection should be considered as a means of resolving serious contradictions between nature and society, because in the 21st century development must be innovative and in harmony with nature. It has been proved that there is a need to create an economic-ecological mechanism that would promote waste utilization during the reform of the state. For this purpose, the calculation of the effect of waste utilization has been developed and proposed. The country's environmental conditions would deteriorate rapidly if the lack of an efficient waste collection and recycling system continues. This tendency will inevitably lead to an ecological disaster, and as a consequence of poses threatened both ecological and food safety, since products that will be grown in "poisoned" areas may have harmful impurities. And this negatively affects governance, because it includes security, also environmental and food ones. In order to prevent the corresponding negative projections, measures are required to increase investment with the help of monetary and fiscal policies. If enterprises are encouraged to dispose of waste, switch to non-waste technologies, then it will positively influence the innovative development of the state, open the opportunity for new technologies, provide stable development of enterprises, increase profits, and promote the welfare of the population.

Key words: economic reform, waste utilization, enterprise management, non-zero waste, utilization.

Постановка проблеми. Одним із чинників, які стримують економічні реформи та сталий розви-

ток України, слід віднести недостатній рівень утилізації відходів. Це впливає на погіршення еколо-

гічного становища в країні та світі загалом. Відомо, що переробка відходів є провідною галуззю, яка позитивно впливає як на навколишнє середовище, так і на бізнес-клімат країни, тому інвестування у переробку відходів, безумовно, поліпшить економіку держави, у тому числі й України. Ось чому ця проблема залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням екологічних питань та утилізацією відходів займаються провідні вчені: А.В. Андрейченко, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, Л.Дж. Гитман, М.А. Хвесик та багато інших. Серед іноземних учених, можна виділити праці В.Х. Фуллера, Йоуйанґа Ванґа та ін. Незважаючи на це, проблема утилізації відходів залишається невирішеною, що не сприяє вирішенню соціальних проблем, підйому життєвого рівня населення.

Постановка завдання. Мета дослідження – з'ясувати вплив утилізації на сталий розвиток країни, розробити економіко-екологічний механізм, який би стимулював упровадження безвідходних технологій, створення відповідної інфраструктури переробних підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження.

Велике значення у реформуванні економіки України відводиться вирішенню екологічних проблем, передусім утилізації відходів. Охорона навколишнього середовища – це «продукт», засіб вирішування серйозних суперечностей між природою і суспільством, що загострилися у масштабі світового співтовариства. У цьому протиріччі закладені рухомі сили розвитку – перехід від переважно екстенсивних форм господарювання до інтенсивних, перехід до нового технологічного способу виробництва [2, с. 5]. Економічний механізм в Україні не

сприяє утилізації відходів, незважаючи на те що за роки незалежності був прийнятий Закон України «Про відходи», у Верховній Раді обговорюється проект закону про зменшення кількості окремих видів відходів із поліетилену в цивільному обігу. Статистика свідчить (табл. 1 та рис. 1), що існує тенденція до зменшення утилізації, навіть ураховуючи відсутність даних тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, дані свідчать, що жодних позитивних зрушень немає [8]. Це збільшує екологічну шкоду, негативно впливає на стан здоров'я, смертність населення, країна недоотримує ВВП.

Таблиця 1

Утворення та утилізація відходів за 2011–2016 рр. в Україні

Роки	Утворено, тис. т.	Утилізовано, тис. т.
2011	447641,2	153687,4
2012	450726,8	143453,5
2013	448117,6	147177,9
2014	354803	109119
2015	312267,6	92463,7
2016	295870,1	84630,3

Джерело: складено за [8]

Відсутність утилізації слід розглядати як недоотриманий ВВП, що стримує розвиток країни. Крім того, зменшується зайнятість населення, що провокує високу еміграцію з України. У зв'язку із цим ефективність від утилізації відходів можна визначати так:

$$E_{ув} = EШ + НД_{ВВП}, \quad (1)$$

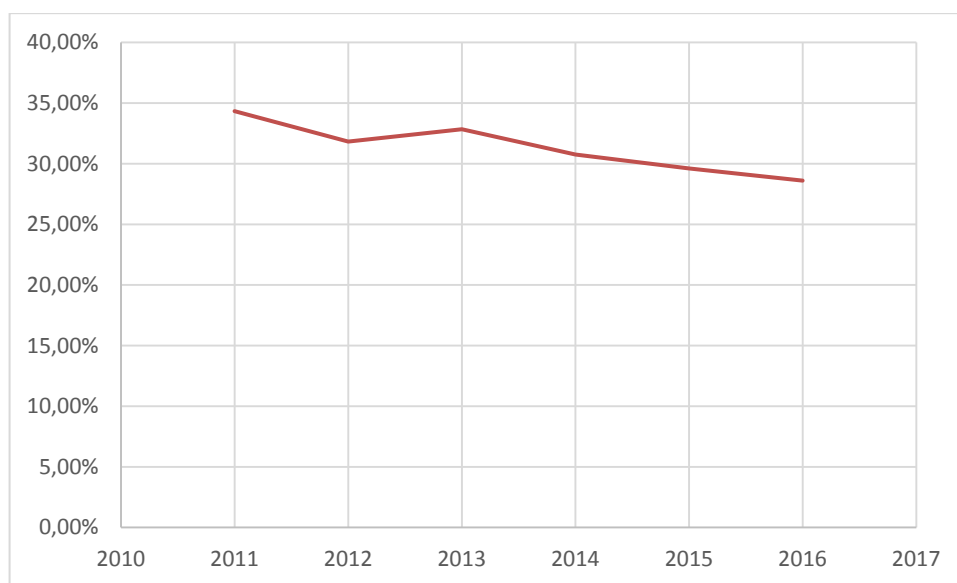


Рис. 1. Відсоток утилізації до кількості утворених відходів в Україні за період 2011–2017 рр.

Джерело: складено за [8]

де $E_{ув}$ – ефективність від утилізації відходів;

ЕШ – попереджена екологічна шкода;

$НД_{ВВП}$ – збільшений ВВП, який сьогодні залишається недоотриманим, оскільки фактично утилізація не здійснюється.

Усе це свідчить, що недостатня утилізація відходів пов'язана в першу чергу з недосконалістю економічного механізму (відсутністю інвестицій, пільгових кредитів, податків, незацікавленості та ін.). Олігархічна система, монополізм, тіньова економіка не тільки не сприяють створенню механізму управління утилізацією відходів, а й заважають. Ось чому під час його розроблення необхідно враховувати, що об'єктами управління повинні стати як джерела утворення відходів, так і їх споживачі. Необхідно, щоб економічний механізм створював умови для зниження кількості відходів, їх утилізації.

Значна частина відходів, яка ефективна для переробки, експортується з України (наприклад, металобрухт). Як результат, тільки підвищення мита на його вивіз дав змогу зменшити експорт металобрухту та його переробку на металургійних підприємствах держави. Водночас із соломи зернових, яка становить 90% рослинних відходів, використовується лише 2,5%, з яких половина експортується до країн ЄС у вигляді паливних гранул [5, с. 38–39]. Таке становище створює загрозу для країни, оскільки, це:

1. не сприяє зростанню ВВП України;
2. не сприяє економії енергоносіїв і, як наслідок, створює бар'єри для енергоефективності;
3. створює передумови для підвищення безробіття та зменшення надходжень до бюджету.

Слід відзначити, що відмова Китаю імпортувати сміття стимулює законодавчу активність розвинутих країн – основних «виробників» відходів, споживання і переробку тари, створення нових безвідходних, екологічних технологій. Незважаючи на це, як прогнозують американські вчені, до 2030 р. потрібно буде переправляти 111 млн. т пластикових відходів в інші регіони світу, такі як Таїланд, Малайзія та ін. [4, с. 26–27]. Тому якщо не будуть здійснені економічні реформи, існує загроза, що значна частка світових відходів буде спрямована й до України.

За відсутності відповідної інфраструктури – сміттєпереробних підприємств ще більше буде погіршуватися екологічне становище і зменшуватимуться потенційні можливості країни виробляти та експортувати органічну продукцію землеробства. На вересень 2016 р. загальна площа полігонів твердих відходів та стихійних сміттєзвалищ становила приблизно 7% від території України, тобто понад 43 тис. кв. км. Відповідні цифри можна порівняти з площею деяких країн, наприклад 43 тис. кв. км приблизно дорівнює площі, яку займає Данія. В Україні накопичено вже

понад 54 млн. куб. м відходів. Із кожним роком ця цифра лише збільшується, бо жодного сміттєпереробного заводу в нас не побудовано [6].

Безумовно, створення інфраструктури з утилізації вимагає залучення значних інвестицій, розвитку попиту на відходи для їх переробки. У зв'язку із цим сьогодні викликає інтерес теорія Дж.М. Кейнса, яка може бути залучена для вирішення проблеми. Він запропонував перерозподіл частини бюджету для спрямування останнього на продуктивне споживання. Вперше цю теорію використала команда вчених-економістів США, яка розробила й активно впроваджувала в життя програму, більш відому в історії як «новий курс» Ф.Д. Рузвельта [3, с. 75].

Звичайно, усі пропозиції Дж.М. Кейнса у ХХІ ст. не можна повністю використати, але окремі положення – доцільно. У зв'язку із цим головним завданням держави повинно бути інвестування в утилізацію відходів за допомогою:

- 1) грошово-кредитної та бюджетної політики;
- 2) розширення споживання переробними підприємствами, стимулюючи їх пільгами, дотаціями, цінами та іншими важелями економічного механізму, використовуючи штрафи до тих суб'єктів підприємництва, які не використовують безвідходні технології.

Це також допоможе створити відповідну інфраструктуру з утилізації відходів, яка майже відсутня. В Україні, наприклад, закритися останній завод у Львові «Аргентум» із переробки батарейок. А утилізація 1 т батарейок у країнах ЄС становить 570–725 євро, що і нинішньому становищі нашої країни робить її неможливою [7].

Необхідність стимулювання утилізації відходів пояснюється тим, що природоохоронна діяльність не завжди ефективна для підприємства, тому що може навіть знижувати його рентабельність, збільшуючи витрати. Ось чому, утилізація відходів передбачає створення системи збору відходів. Витрати на збір відходів повинні нести виробники продукції. Звичайно, це буде збільшувати собівартість, ціну виготовленої продукції. Під час розрахунку терміну окупності необхідно враховувати, що екологічні витрати, передусім на утилізацію відходів, як правило, є багатоцільовими, дають змогу не тільки зменшити забруднення навколишнього середовища, а й підвищити ефективність виробництва у багатьох галузях господарства. Тому необхідна державна підтримка, щоб зберегти баланс між екологічним виробництвом підприємств і купівельною спроможністю покупців, зацікавити виробників саме у використанні утилізації, а також активно проводити соціальні заходи серед населення, які будуть прищеплювати культуру споживання й утилізації (наприклад, масово установлювати відповідні пункти прийому пластику, реклама по телебаченню, в Інтернеті та ін.).

Висновки з проведеного дослідження.

Ми вважаємо, що охорона навколишнього середовища має розглядатися як засіб вирішення серйозних суперечностей між природою та суспільством, оскільки у XXI ст. розвиток має бути інноваційним та в гармонії з природою.

Доведено, що існує необхідність створення економіко-екологічного механізму, який би сприяв утилізації відходів, у ході реформування держави. Для цього розроблено і запропоновано розрахунок ефекту від утилізації відходів.

Екологічне становище в країні буде швидко погіршуватися, якщо й надалі буде спостерігатися відсутність ефективної системи збору відходів та переробних підприємств. Ця тенденція неминуче призведе до екологічної катастрофи і, як наслідок, поставить під загрозу як екологічну, так і продовольчу безпеку, оскільки продукти, які будуть вирощуватися на «отруєних» ділянках, можуть мати у своєму складі шкідливі домішки. А це негативно впливає на державне управління, оскільки воно включає у себе забезпечення безпеки, у тому числі й екологічної, продовольчої. Аби запобігти негативним прогнозам, необхідні заходи щодо збільшення інвестицій за допомогою грошово-кредитної, бюджетної політики.

Якщо стимулювати підприємства утилізувати відходи, переходити на безвідходні технології, то це позитивно впливатиме на інноваційний розвиток держави, відкриє можливості для нових

технологій, забезпечить стабільний розвиток підприємств, збільшить прибуток, а також сприятиме поліпшенню добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейченко А.В. Науково-економічні основи розвитку безвідходного агропромислового виробництва : монографія. Одеса : Фенікс, 2018. 362 с.
2. Немченко В.В. Формування економічного механізму використання природних ресурсів в агропромисловому комплексі (теорія, методологія, практика) : автореф. дис. ... докт. екон. наук ; Інститут аграрної економіки. Київ, 1994. 36 с.
3. Несененко П.П., Артеменко О.А., Патлатой О.Е. Сучасні економічні теорії : навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, 2017. 326 с.
4. Сальник В. Выброшу и забуду... *Business ZAVARNIK*. Декабрь 2018 / январь 2019. С. 26–27.
5. Фастов Л. Дорогая соломинка. *Business ZAVARNIK*. Декабрь 2018 / январь 2019. С. 38–39.
6. Коли запрацює Закон України «Про відходи»? URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2534498-koli-zapracue-zakon-ukraini-pro-vidhodi.html> (дата звернення: 10.02.2019).
7. В Україні закrywся останній завод по переробці батарейок: у чому небезпека. URL : <https://znaj.ua/society/193673-v-ukrajini-zakryw-sya-ostanniy-zavod-po-pererobci-batareyok-u-chomu-nebezpeka> (дата звернення: 10.02.2019).
8. Державна служба статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.01.2019).

ЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ
В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИCENTRALIZATION AND DECENTRALIZATION OF THE POWER
IN UKRAINE: CURRENT CHALLENGES

У статті розглянуто поняття «місцеве самоврядування». Зазначено законодавчі акти, в яких дається правове визначення поняття «місцеве самоврядування», зокрема Конституція України, Закон України «Про місцеве самоврядування». Зроблено акцент на системному підході до цього поняття, визначено складники поняття «місцеве самоврядування». Проаналізовано поняття «централізація», «децентралізація». Приділено увагу дефініції поняття «децентралізація». Розглянуто основні законодавчі акти децентралізації, на основі яких проводиться децентралізація. Розглянуто основні проблеми наповнюваності місцевих бюджетів. На прикладі виконання бюджету м. Львова показано, що дохідна частина місцевого бюджету зростає, тобто простежуються позитивні тенденції проведення реформи децентралізації в Україні. Визначено основні шляхи децентралізації в Україні. Розглянуто основні напрями реформи децентралізації влади.

Ключові слова: Конституція України, централізація, децентралізація, місцеве самоврядування, Європейська хартія самоврядування, повноваження органів місцевого самоврядування, територіальна громада, місцевий бюджет.

В статье рассмотрено понятие «местное самоуправление». Указаны законодательные акты, в которых дается правовое определение понятия «местное самоуправление», в частности Конституция Украины, Закон Украины «О местном самоуправлении». Сделан акцент на системном подходе к понятию. Определены составляющие понятия «местное самоуправление». Проанализированы понятия «централизация» и «децентрализация». Уделено внимание дефиниции понятия «децентрализация». Рассмотрены основные законодательные акты децентрализации, на основе которых проводится децентрализация. Рассмотрены основные проблемы наполняемости местных бюджетов. На примере выполнения бюджета г. Львова показано, что доходная часть местного бюджета растет. Прослеживаются положительные тенденции проведения реформы децентрализации в Украине. Определены пути децентрализации в Украине. Рассмотрены направления реформы децентрализации.

Ключевые слова: Конституция Украины, централизация, децентрализация, местное самоуправление, Европейская хартия самоуправления, полномочия органов местного самоуправления, территориальная община, местный бюджет.

УДК 342. 25 (477)

Пак Н.Т.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка

The role and the place of power decentralization in Ukraine is regarded. This description of the concept of "local self-government" is given. The normative and legal base of local self-government is analyzed. The systematic approach of the concept of "local self-government" is emphasized. In particular, it is noted that the concept of local self-government is given in the European Charter of Local Self-Government in 1985. In Article 3, according to which local self-government means the right and ability of local self-government within the law to regulate and manage a significant proportion of public affairs, as in each state, regardless of the peculiarities of its political-territorial and administrative-territorial system, the form of government, historical, national and other features of local self-government has a specific form and name. It is emphasized that the Constitution of Ukraine rests on the basic principles of the Charter, namely: local self-government is one of the foundations of any democratic system; the right of citizens to participate in the management of public affairs is a general democratic right, and it can be directly implemented at the local level; in order to ensure effective and close to the citizen's management, it is necessary to create local self-government bodies, endowed with real power; local authorities have broad autonomy in terms of their competence and the order of its implementation; local authorities should be provided with sufficient resources to carry out local government tasks and functions; the rights of territorial communities and local self-government bodies must be securely protected. The concepts of "centralization" and "decentralization" are analyzed. Attention is paid to the definition of "decentralization". The main legislative acts of decentralization are considered. It was investigated that the goal of decentralization can be called a departure from the centralized model of governance in the state, ensuring the capacity of local self-government and building an effective system of territorial organization of power in Ukraine.

Key words: Constitution of Ukraine, centralization, decentralization, local self-government, European Charter of Self-government, powers of local self-government bodies, territorial community, local budget.

Постановка проблеми. Сучасні умови глобального світового середовища, в якому перебуває Україна, висувають перед нею цілу низку проблем та завдань, що потребують вирішення у найближчий час.

Одними з напрямів державного та регіонального управління є децентралізація влади та формування нового формату балансу відносин між центральними органами управління держави та новоутвореними органами територіального управління. Ураховуючи позитивний світовий досвід децентралізованого управління на державному та регіональному рівнях, необхідно відзначити цілу низку об'єктивних та суб'єктивних проблем, які виникають під час перехідного періоду.

Актуальність теми дослідження визначається важливістю реалізації в Україні демократичних реформ, об'єктивними процесами розвитку й реформування суспільства у цілому, необхідністю проведення адміністративно-територіальної реформи в державі.

Слід наголосити, що будь-які форми державного управління приречені на невдачу, якщо не буде встановлене раціональне співвідношення між центральними та регіональними органами влади й органами місцевого самоврядування.

Нагадаємо, що реформування місцевого самоврядування – це складова частина політичної реформи, яка тісно пов'язана з адміністративною та адміністративно-територіальною реформами.

Ключовим завданням реформування є максимальна можлива передача обсягу владних повноважень місцевому самоврядуванню та чітке розмежування їхніх повноважень із повноваженнями виконавчої влади. Зрозуміло, що йдеться про децентралізацію.

Надзвичайно важливим є визначення оптимального рівня концентрації владних повноважень для кожної інституційної ланки в системі публічної адміністрації з подальшою передачею «надлишкових» повноважень максимально наближеним до населення суб'єктам, тобто їх децентралізацією.

Актуальність дослідження та наявність великої кількості нерозв'язаних теоретичних і практичних проблем стосовно ролі та місця децентралізації в розвитку місцевого самоврядування зумовили вибір напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичною та методологічною основою наукової статті є наукові праці зарубіжних науковців: Е. Алаєва, Ю. Гладкого, М. Портера, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Фадєєва, І. Фішера, Д. Хікса, А. Чистобаєва, У. Шарпа, О. Швецова, а також вітчизняних науковців: В. Воротіна, М. Дністрянського, Л. Зайцевої, Ф. Заставного, В. Керецьмана, Я. Олійника, В. Симоненка, Ю. Сурміна, О. Топчієва, М. Чумаченка, О. Шаблія та ін.

Дослідження вітчизняного місцевого самоврядування ведуться в різних напрямках. Зокрема, становлення та розвиток місцевого самоврядування вивчають В. Заблоцький, І. Козюра, В. Пархоменко, А. Ткачук та ін. Фінансово-економічні його складники аналізуються в працях Ю. Дехтяренка, В. Кравченка, О. Лебединської та ін. Правові аспекти розглядаються М. Баймуратовим, О. Батановим, П. Біленчуком, В. Кампо, А. Коваленком, М. Корнієнком, В. Кравченком, О. Лазором, М. Орзіхом, В. Погорілком, М. Пухтинським, О. Сушинським та ін. У політичному контексті місцевого самоврядування досліджують В. Борденюк, І. Дробот, В. Ковальчук, М. Пухтинський, С. Рябова, С. Саханенко, В. Шарий та ін.; його управлінський аспект – В. Авер'янов, П. Ворона, В. Куйбіда, Р. Плющ, П. Покатаєв, В. Толкованов, Ю. Шаров та ін. Територіальний розвиток та управління містом розглядають В. Бабаєв, О. Бобровська, В. Вакуленко, О. Васильєва, І. Дегтярьова, О. Ігнатенко, Т. Кравченко, В. Мамонова, Ю. Молодожен, В. Наконечний, М. Орлатий, В. Удовиченко та ін.

Проблему децентралізації та деконцентрації влади вивчали такі науковці, як: В. Борденюк, Г. Бребан, М. Будник., Ж. Ведель, І. Грицяк, В. Авер'янов, О. Бориславська, Л. Івлєєва, А. Коваленко, Р. Колишко, А. Матвієнко, С. Махина, І. Трохимова, В. Халипов, В. Храмов, І. Цурканова та ін. До дослідників, які розглядали різні аспекти децентралізації, належать також К. Линьов, Р. Сметанін, О. Козич, М. Корявець, А. Матвієнко, В. Мельни-

ченко, Н. Мелтюхова, Б. Шевчук тощо. Проте вони не акцентували увагу на питаннях фінансової децентралізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретичних, методичних та практичних питань щодо аспектів формування моделі децентралізації влади в Україні та обґрунтування її місця в розвитку місцевого самоврядування, аналіз проблем і розроблення шляхів її вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі основні завдання:

- проаналізувати терміни «централізація» та «децентралізація» та їх особливості;
- проаналізувати термін «міське самоврядування», дати оцінку реформі місцевого самоврядування;
- охарактеризувати еволюцію дослідження та нормативно-правове забезпечення місцевого самоврядування та децентралізації;
- визначити проблеми та висунути пропозиції щодо удосконалення процесу децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як відомо, поняття місцевого самоврядування дається в Європейській хартії місцевого самоврядування 1985 р. у ст. 3, відповідно до якої місцевого самоврядування означає право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання й управління суттєвою часткою суспільних справ.

Європейська хартія місцевого самоврядування є основним міжнародно-правовим документом для країн – членів Ради Європи, що містить стандартні вимоги до організації управління на місцях на засадах місцевого самоврядування, які є обов'язковими для держав – членів Ради Європи.

У кожній державі незалежно від особливостей її політико-територіального і адміністративно-територіального устрою, форми правління, історичних, національних та інших особливостей місцевого самоврядування має специфічні форму і назву.

Україна стала учасницею Європейської хартії місцевого самоврядування 6 листопада 1996 р. у м. Страсбурзі. Верховна Рада України ратифікувала Хартію, а 15 липня 1997 р. Європейська хартія місцевого самоврядування після її ратифікації стала частиною національного законодавства України.

Конституція України опирається на основні засади Хартії, а саме: місцевого самоврядування становить одну із засад будь-якого демократичного ладу; право громадян брати участь в управлінні державними справами є загальним демократичним правом, і воно безпосередньо може бути реалізоване на місцевому рівні; для забезпечення ефективного й наближеного до громадянина управління необхідно створити органи місцевого самоврядування, наділені реальною владою; міс-

цеві органи влади мають широку автономію щодо своєї компетенції та порядку її здійснення; місцеві органи повинні бути забезпечені достатніми ресурсами для здійснення завдань та функцій місцевого самоврядування; права територіальних громад та органів місцевого самоврядування повинні бути надійно захищені [1].

В основі місцевого самоврядування кожної держави лежать національні теорії місцевого самоврядування. Зокрема, найбільш поширеними з них є громадянська (Італія, Франція, Угорщина та ін.), державницька (Китай, Лівія та ін.) та змішана (Австрія, Німеччина, Японія) теорії. Зміст кожної з них визначається визнанням пріоритетного суб'єкта місцевого самоврядування – громади та держави або ж дуалізму їх пріоритетності [1].

Що ж стосується України, то, на думку Ю.В. Ковбасюка, Європейська хартія місцевого самоврядування та Закон України «Про місцеве самоврядування» базуються переважно на державницькій теорії, а Конституція України, про що свідчить детальний аналіз її положень, регулює питання місцевого самоврядування виходячи з концептуальних положень як із державницької, так і громадянської теорії та теорії дуалізму.

Наприклад, положення Конституції України відображають елементи державницької теорії:

- носієм суверенітету й єдиним джерелом влади в Україні є народ (ст. 5);
- народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування (ст. 5);
- від імені українського народу право власності (на землю та інші природні ресурси) здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування (ст. 13);
- органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, у межах повноважень та у спосіб, що передбачено Конституцією та законами України (ст. 19);
- громадяни України мають право на участь в управлінні державними справами, право обирати та бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування, рівне право доступу до державної служби, а також до служби в органах місцевого самоврядування (ст. 38);
- кожному гарантується право оскаржувати в суді рішення, дії чи бездіяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб (ст. 55). Проте фактично діє модель муніципального дуалізму [1].

Частина 1 ст. 2 Закону України «Про місцеве самоврядування» наводить нормативне визначення цього поняття: «Місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську

громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [2].

Згідно зі ст. 5 Закону України «Про місцеве самоврядування», система місцевого самоврядування включає: територіальну громаду; сільську, селищну, міську раду; сільського, селищного, міського голову; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоорганізації [3].

Система місцевого самоврядування має свою внутрішню побудову – структуру місцевого самоврядування, яка є складною і різнорівневою за своїм характером. Вона представлена сільськими, селищними, міськими, районними у містах (у разі їх створення), обласними та Київською міською радою та їхніми посадовими і службовими особами; сільськими, селищними, міськими головами; органами самоорганізації населення на місцях (будинкові, вуличні, квартальні та інші органи самоорганізації населення) (рис. 1).

В останні роки відносини між державною владою і місцевим самоврядуванням склалися не на користь останнього і неповною мірою відповідали демократичним засадам, закладеним в Європейській хартії про місцеве самоврядування.

Централізація – форма організації державного управління, за якої більшість владних повноважень зосереджена в єдиному центрі, а управлінська система являє собою вертикальну структуру, побудовану на засадах субординації.

На думку О.Ю. Оболенського, «централізація – зосередження управління в одному місці, в одних руках, в одному центрі, створення ієрархічної структури управління, в якій переважають вертикальні зв'язки і верхні рівні мають повноваження щодо прийняття рішень, а прийняті ними рішення є обов'язковими для нижчих рівнів.

Результати дослідження дають змогу зробити такі висновки:

- централізація і децентралізація є парними категоріями, що позначають явище, дії, форму організації чи характеристику дій з управління. Як явище це певний стан відносин між суб'єктом і повноважень та відповідальності у прийнятті рішень стосовно внутрішніх стосунків і зовнішніх зносин системи;
- децентралізація державного управління в широкому розумінні характеризує відносини держави з громадянським суспільством та людиною, а у вузькому – між органами влади, що знаходяться на різних ієрархічних рівнях;
- децентралізацію в державному управлінні необхідно здійснювати комплексно, тобто паралельно у відносинах «держава – громадянське

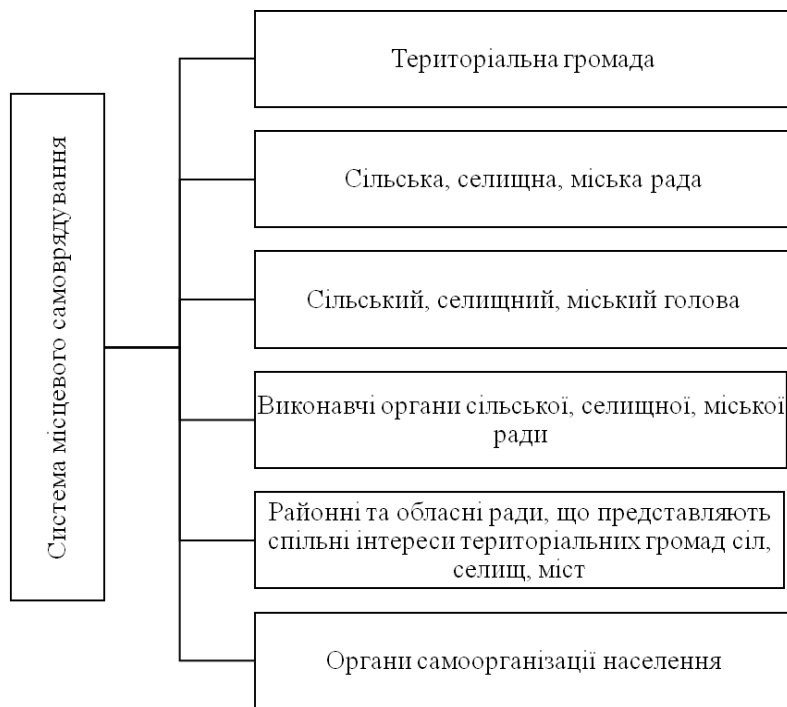


Рис. 1. Система місцевого самоврядування

Джерело: складено автором за [3]

суспільство», «органи власти – людина», «державна виконавча влада – місцеве самоврядування», «керівництво установи – структурні підрозділи», «керівник – підлеглі»;

– процес децентралізації має охопити виконання основних і конкретних функцій, усі етапи процесів прийняття і реалізації управлінських рішень;

– практичне досягнення оптимального співвідношення централізації і децентралізації потребує ретельного обґрунтування стосовно управління певними сферами життєдіяльності суспільства.

Основними законодавчими актами, які регламентують процес децентралізації, є закони України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про засади державної регіональної політики», «Про співробітництво територіальних громад», а також постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» та «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад». Незважаючи на короткий час існування цих нормативних актів, до них уже внесено низку змін, але вони все одно залишаються досить загальними і схематичними.

Процес децентралізації функцій між центральним і місцевим урядами є надзвичайно складним. Він стосується аспектів фінансів, адміністрації, контролю, регулювання, звітності й підзвітності, які фактично є елементами взаємин між різними рівнями уряду. Окрім того, здійснення децентралізації, на жаль, проходить не дуже рівномірно [4].

Першими, хто розглянув питання децентралізованого державного устрою, були науковці Ж. Боден та Й. Альтузіус: Ж. Боден розвинув теорію суверенної монолітної держави, а Й. Альтузіус на противагу опоненту висунув теорію федеральної державної організації [4].

У теоретичних і практичних дослідженнях поняття «децентралізація» є багатоаспектним та розглядається різнопланово. На семантичному рівні децентралізація (від латинського *de* – протиставлення, *centralis* – центральний) трактується як знищення, ослаблення або скасування централізації [5, с. 249].

Не викликає сумніву, що це система розподілу функцій і повноважень між державним і місцевими рівнями управління із розширенням прав останніх. А роль децентралізації управління в процесах становлення інституту місцевого самоврядування є визначальною. Децентралізація є своєрідною системою управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до органів місцевого самоврядування [6].

В основі децентралізації лежать основні завдання:

– передача повноважень від органів виконавчої влади на рівень територіальних громад і закріплення за ними достатніх фінансових ресурсів;

– чітке розмежування повноважень між органами виконавчої влади та між різними рівнями органів місцевого самоврядування;

– посилення відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування за свої рішення перед виборцями і державою.

Поняття децентралізації владних повноважень настільки ж давнє, як і саме управління. І в давні часи, і в сучасному світі держави причетні до вирішення питань, якою мірою право збирати податки або приймати рішення на власний розсуд залишати на центральному рівні, а якою передати місцевим чиновникам [7].

Зазначимо, що у загальному вигляді суть децентралізації полягає у тому, що функції та повноваження із здійснення єдиної державної влади, яка первісно належить народові, розподіляється між відповідними органами державної влади, з одного боку, та органами державної влади і органами місцевого самоврядування – з іншого. У першому випадку йдеться про розподіл функцій і повноважень із здійснення єдиної державної влади насамперед між вищими органами держави, що відображається у принципі поділу державної влади на законодавчу, виконавчу та судову.

Найдокладніше питання децентралізації дослідив Ж. Ведель. Децентралізація, на його думку, полягає у передаванні владних повноважень не державним службовцям і органам, що представляють центральну владу, а іншим органам, що не знаходяться в ієрархічному підпорядкуванні останній, переважно які обрані населенням [8, с. 392].

Так, науковець зазначав: по-перше, «децентралізація, передаючи безпосередньо до рук зацікавлених осіб управління справами, має переваги демократичного характеру», причому демократизм «набагато реальніший у місцевих масштабах, ніж у загальнонаціональних»; по-друге, «децентралізоване управління, якщо для нього забезпечені необхідні засоби і умови, є набагато менш вагомим і на багато більш практичним, аніж централізоване управління» [8, с. 397].

Досить влучним є дефініція поняття «децентралізація» Жан-Поля Фагута: «Децентралізація – це передача центральним (національним) урядом визначених функцій з усіма необхідними для їх виконання адміністративними, політичними і економічними атрибутами до місцевих (або) органів влади, які є самостійними одиницями і суверенними в географічних межах або функціональних сферах діяльності, які визначені на законодавчому рівні» [9, с. 5].

Не викликає сумніву і твердження Кальмана Міжея: «Децентралізація потрібна для більш рівномірного економічного зростання і перерозподілу доходів. Органи місцевого самоврядування повинні реалізовувати власні проекти, а для цього їм необхідні власна податкова база, можливість прозорими методами захистити свою частку в центральних податках і певна автономія у використанні частини зібраних податків» [10, с. 7].

Сучасні науковці зазначають: «Передача повноважень із центру на місця здійснюється шляхом децентралізації, що дає змогу привести послуги,

які надає держава, у відповідність із потребами і запитам населення». Перехід до децентралізації – це, свого роду «глобальний зсув влади», що звільняє індивіда від державної опіки і дає змогу будувати демократію знизу догори.

Оскільки для процесу демократичного розвитку дуже важливий зворотний зв'язок між владою і людиною – поінформованість громадян про дії влади та поінформованість влади про реальні потреби конкретного громадянина, то природно, що здійснити це найлегше на базовому рівні влади – місцевому, де громадяни і представники влади живуть поруч [11, с. 397].

Зауважимо, що децентралізація – не одноразова передача владних повноважень від органів державної влади до органів місцевого самоврядування, а як комплексний процес, що включає у себе такі елементи, як питання спроможності органів державної влади передати, а органів місцевого самоврядування – отримати і ефективно розпорядитися владними повноваженнями; визначення обсягу повноважень, який необхідно передавати механізм передачі владних повноважень; механізм взаємодії органів державної влади і органів місцевого самоврядування; питання адміністративно-територіальної реформи [12].

Особливістю проведення децентралізації влади в Україні є те, що одночасно триває процес реформи місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою та державної регіональної політики.

Надмірну централізацію та автономію місцевих органів влади не можна розглядати як абсолютне благо з погляду демократії. Адже централізація влади також має певне позитивне значення, вона забезпечує переваги єдиного управління, вільного від місцевих політичних спорів, і запобігає, як зазначав Ж. Ведель, «зловживанням владою з боку сільських самодурів».

В окремих випадках централізація дає змогу краще скоординувати діяльність місцевих служб та знизити вартість послуг, які надаються місцевими органами. Таким чином, під час проведення реформ у європейських державах децентралізація і централізація не розглядаються як діаметрально протилежні концепції організації влади на місцях.

Головна проблема, пов'язана з проведенням реформи, полягає не в тому, щоб зробити вибір між децентралізацією і централізацією, а в тому, щоб установити необхідний і доцільний баланс між ними, який адекватно відповідав би реальним соціально-економічним та політичним умовам країни.

Для децентралізації повинні виконуватися три умови: передача повноважень від центру до найнижчого можливого рівня; відповідно до переда-них повноважень передача фінансових ресурсів;

забезпечення контролю з боку держави над діяльністю органів місцевого самоврядування.

Метою реформи є, передусім, забезпечення місцевого самоврядування спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

В Україні утворено близько 11 тис. територіальних громад, у більшості з них не утворено виконавчі органи відповідних сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження. Дотаційність 5 419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету.

Здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних громад із використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ. Удосконалення потребує також система територіальної організації влади для підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території.

Нагадаємо, що принцип субсидіарності (англ. subsidiary – допоміжний, доповнючий) – загальний принцип, який передбачає передачу повноважень на прийняття рішень із центрального на нижчі організаційні рівні. Незважаючи на те що принцип субсидіарності знайшов своє відображення у Бюджетному кодексі, він і досі відсутній у чинному Законі «Про місцеве самоврядування в Україні».

Але він розкривається у ч. 3 ст. 4 Європейської хартії місцевого самоврядування [13, с. 7]: «Муніципальні функції, як правило, здійснюються переважно тими властями, які мають найтісніший контакт із громадянином. Наділяючи тією чи іншою функцією інший орган, необхідно враховувати обсяг і характер завдання, а також вимоги досягнення ефективності та економії».

Донедавна в Україні існувала низка проблем у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування, зокрема пов'язаних із: невідповідністю між завданнями органів місцевого самоврядування і ресурсами, необхідними для їх виконання; невизначеністю критеріїв фінансового вирівнювання та розподілу місцевих субвенцій; необґрунтованим обмеженням використання позикових капіталів; суттєвим домінуванням трансфертів над власними фінансовими ресурсами; обмеженою часткою надходжень від місцевого оподаткування [14].

Важливим кроком на шляху реформи місцевого самоврядування відносно фінансової децентралі-

зації, яка розпочалася шляхом прийняття змін від 1 січня 2015 р. до Бюджетного і Податкового кодексів України, стали такі завдання: передача органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом і з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення.

Проаналізуємо результати фінансової децентралізації в Україні на прикладі виконання міського бюджету міста Львова за період 2015–2017 рр. У 2015 р. доходи загального фонду місцевих бюджетів порівняно з 2014 р. зросли на 29,6 млрд., або на 42,1%, у 2016 р. – на 48,4 млрд., або на 49,3%, у 2017 п. – на 41,6 млрд. грн., або на 31,5%.

На рис. 2 представлено динаміку доходів міського бюджету м. Львова за період 2014–2017 рр.. Доходи міського бюджету становили в 2015 р. 2,8 млрд. грн., у 2017 р. – 8,2 млрд. грн., тобто вони зросли за три роки на 5,4 млрд. грн. А це, своєю чергою, дало змогу збільшити видатки міського бюджету м. Львова (рис. 3). У 2017 р. було виділено з державного бюджету міському бюджету м. Львова офіційних трансфертів на суму 3 629 460,6 млрд. грн.

Підсумовуючи вищесказане, можемо стверджувати, що протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зростання дохідної частини міського бюджету. За період 2015–2017 рр. із державного бюджету міському бюджету м. Львова було виділено офіційних трансфертів на суму 5 342 359,2 грн. [15–17]. Протягом досліджуваного періоду спостерігалася тенденція до зростання частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України з 45,6% у 2015 р. до 51,2% у 2017 р. Також за досліджуваний період зросла частка місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів з 0,7% у 2014 р. до 27,3% у 2017 р.

Децентралізація несе як низку переваг, так і ризиків, що вимагає її належної реалізації. Для того щоб децентралізація була успішною, необхідно реформу проводити в три етапи.

Отже, у сучасний період спостерігаються процеси децентралізації, передача частини повноважень уряду органам місцевої влади. Уряд визнає їх автономію, встановлюючи певний контроль, особливо над суспільними витратами і наданням послуг державного значення.

Висновки з проведеного дослідження. Основними шляхами впровадження реформ з децентралізації в Україні є:

– розмежування повноважень, прав та обов'язків різних рівнів влади відповідно до сутності правової, демократичної держави та гро-

Динаміка доходів міського бюджету м. Львова за 2014–2017 рр., млрд. грн.

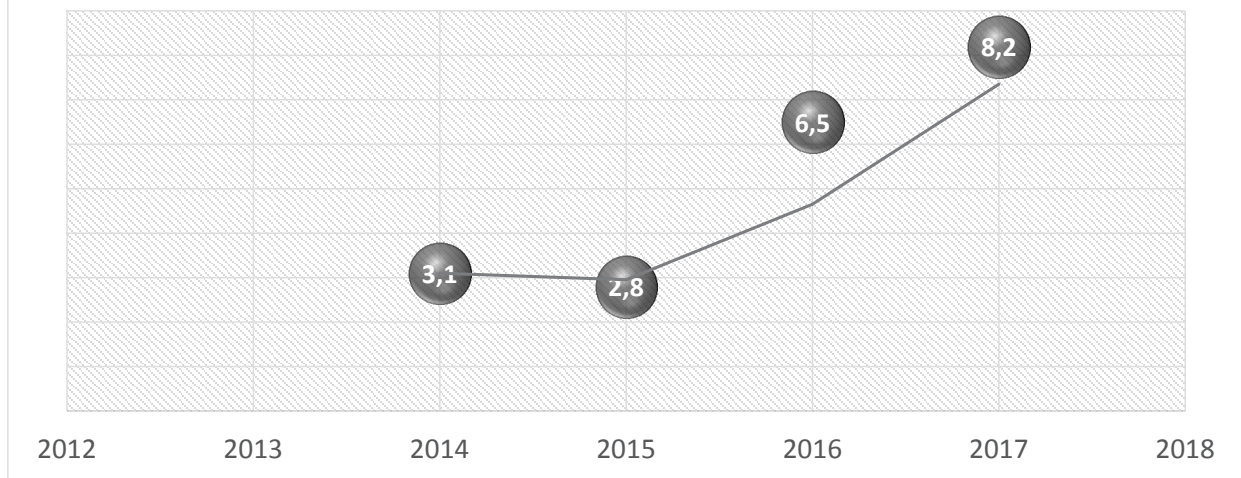


Рис. 2. Динаміка доходів міського бюджету м. Львова за період 2014–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [15]

Динаміка видатків міського бюджету м. Львова за 2014–2017 рр., млрд. грн.



Рис. 3. Динаміка видатків міського бюджету м. Львова за 2014–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [18]

мадянського суспільства, що дасть змогу досягти балансу інтересів у системі публічних відносин;

- розроблення та реалізація ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення рівномірного місцевого і регіонального розвитку;

- забезпечення втілення принципу субсидіарності як способу подолання конфлікту інтересів між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; забезпечення розширення прав територіальних громад щодо вирішення проблем їх життєзабезпечення.

Необхідними кроками для здійснення реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на законодавчому та практичному рівнях мають стати:

- запровадження трирівневої системи адміністративно-територіального устрою України (область, район, громада – із забезпеченням спроможності місцевого самоврядування); передача функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня;

– розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності й наділення саме громад максимально широким колом повноважень; чітке забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, у тому числі через їх участь у розподілі загальнодержавних податків;

– ліквідація державних адміністрацій і створення натомість державних представництв з контрольно-наглядовими і координаційними, а не виконавчими функціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поняття, система і принципи місцевого самоврядування. URL : <http://lektsii.com/1-67696.html> (дата звернення: 28.12.2018).
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр> (дата звернення: 28.12.2018).
3. Державне управління і менеджмент : навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. Г.С. Одінцової. Харків : ХарРІ УАДУ, 2002. 492 с.
4. Цурканова І.О. Сутність та особливості централізації та децентралізації органів влади в Україні. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Політологія»*. 2012. Т. 197. Вип. 185. С. 67–70. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2012_197_185_15 (дата звернення: 28.12.2018).
5. Фінанси : підручник / О.Р. Романенко та ін. Київ : КНЕУ. 2003. 312 с.
6. Бутурлак Т.О., Мінкович В.Т. Фінансова децентралізація як фактор економічного зростання регіонів. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Економіка»*. 2010. № 31. URL : www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekoii/2010_31/statii/4_8.htm (дата звернення: 28.12.2018).
7. Орзіх М. Самоврядні території в системі державного устрою України. *Міське та регіональне самоврядування України*. 1993. Вип. 1–2. 64 с.
8. Ведель Ж. Административное право Франции ; пер. с франц. Л.М. Энтина. Москва : Прогресс, 1973. 512 с.
9. Faguet Jean-Paul, Decentralization and Local Government Performance, Technical Consultation on Decentralization, London School of Economics, Working Group 6: Decentralization and Natural Resources Management, Centre for Economic Performance and Development Studies Institute. 1997. 5 p.
10. The Fiscal Decentralization Initiative for Central and Eastern Europe «Разделение полномочий между отдельными ступенями управления стран Центральной Азии: перспективы дальнейшего развития», сравнительный анализ. ПРООН, Мировой Банк, 2002. С. 7.
11. Лелеченко А.П. Децентралізація в системі державного управління в Україні: теоретико-методологічний аналіз : дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.01. Київ, 2006. 194 с.
12. Матвієнко А.С. Політико-правові засади децентралізації влади в контексті адміністративної реформи в Україні : автореф. дис. ... канд. політ. наук : 23.00.02. Київ, 2010. 23 с.
13. Функції та повноваження місцевого самоврядування. URL : www.cprk.cv.ua/i/2044348.doc (дата звернення: 28.12.2018).
14. Пак Н.Т. Державотворчий патріотизм нації: регіональний аспект. *Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив* : XII Міжнародна наукова Інтернет-конференція, м. Київ, 17–19 листопада 2015 р. Київ, 2015. С. 7–15.
15. Динаміка доходів міського бюджету м. Львова за 2014–2017 роки, млрд. грн. URL : <https://city-adm.lviv.ua/public-information/budget/lviv> (дата звернення: 15.12.2018).
16. Звіт про виконання бюджету м. Львова за 2015 рік. URL : <http://www.city-adm.lviv.ua> (дата звернення: 15.12.2018).
17. Виконання дохідної частини міського бюджету м. Львова за 2016 рік. URL : <https://city-adm.lviv.ua/public-information/budget/lviv/2016/318?fullpage=1> (дата звернення: 15.12.2018).

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

EXTERNAL EXPERIENCE OF FORMING ECONOMIC SECURITY FOR SUBJECTS OF ENTREPRENEURSHIP

У статті проведено аналіз зарубіжного досвіду формування системи економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності та систематизовано важливі напрацювання у законодавчій сфері. Досліджено особливості формування нормативно-правового регулювання у сфері економічної безпеки розвинутих країн і України. Для оцінювання ефективності системи економічної та національної безпеки окремих країн проведено аналіз одного з ключових її індикаторів – індексу економічної свободи. Запропоновано класифікувати інструменти забезпечення економічної безпеки на міжнародному рівні на сім основних груп. Досліджено, що поєднання різних типів інструментів підвищення рівня економічної безпеки дасть змогу поліпшити ефективність взаємодії підприємств на міжнародних ринках, дасть змогу вітчизняним суб'єктам господарювання підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності та вийти на новий рівень економічного розвитку.

Ключові слова: суб'єкти підприємницької діяльності, економічна безпека, зарубіжний досвід, індекс економічної свободи, інструменти підвищення економічної безпеки, міжнародний рівень, розвинуті країни.

В статті проведено аналіз зарубіжного опыта формирования системы экономиче-

ской безопасности субъектов предпринимательской деятельности и систематизированы важные наработки в законодательной сфере. Исследованы особенности формирования нормативно-правового регулирования в сфере экономической безопасности развитых стран и Украины. Для оценки эффективности системы экономической и национальной безопасности отдельных стран проведен анализ одного из ключевых ее индикаторов – индекса экономической свободы. Предложено классифицировать инструменты обеспечения экономической безопасности на международном уровне на семь основных групп. Доказано, что сочетание различных типов инструментов повышения уровня экономической безопасности позволит обеспечить эффективность взаимодействия предприятий на международных рынках, а также будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования и ускорению их экономического развития.

Ключевые слова: субъекты предпринимательской деятельности, экономическая безопасность, зарубежный опыт, индекс экономической свободы, инструменты повышения экономической безопасности, международный уровень, развитые страны.

УДК 338.24:336.10

Потюк В.М.

аспірант кафедри менеджменту та адміністрування
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

The article deals with the foreign experience of forming the business entities' economic security system as well as the important developments in the legislative sphere have been systematized. The key issues faced by the economic security regulatory system in the developed countries and Ukraine have been investigated. The key indicator – index of economic freedom has been analyzed in order to evaluate the effectiveness of the individual countries economic and national security system. Economic freedom is one of the main components of the entrepreneurial activity security and is defined as the fundamental right of the social system to manage labor and property. It was investigated that within the limits of this index, three indicators of Ukraine are estimated worse than last year – property rights, government conscientiousness and freedom of trade. It is worthwhile to note significant positive changes in the assessment of monetary freedom and investment freedom. Instead, there is a need to fight corruption, to develop capital markets, to privatize state-owned enterprises, and to improve the legislative framework and the rule of law. The results of the investigation of the world experience of developed countries regarding the organization of enterprises' economic security at the international level have shown that the most effective tools for its implementation are international agreements on mutual cooperation and their effective implementation, the formation of a favorable competitive environment, the creation of a legal basis for the protection of information and property resources. The article proposes to classify the instruments of economic security at the international level for seven main groups. The study leads to the conclusion that the combination of economic, marketing, socio-economic, technological, environmental and political-legal instruments to increase the level of economic security and to improve the efficiency of the enterprises' interaction in international markets, to allow domestic economic entities to increase their competitiveness and to reach a higher level of economic development.

Key words: subjects of entrepreneurial activity, economic security, foreign experience, index of economic freedom, tools for increasing economic security, international level, developed countries.

Постановка проблеми. У сучасному швидкозмінному та динамічному бізнес-середовищі суб'єкти підприємницької діяльності функціонують в умовах нестабільності, непередбачуваності економічної, соціальної та політичної ситуації. За таких умов значно зростає роль зміцнення економічної безпеки підприємницької діяльності як однієї з провідних систем міжнародного співробітництва, що, своєю чергою, забезпечує значне зниження ризику виходу та функціонування підприємств на міжнародних ринках.

У зв'язку із цим виникає необхідність розроблення дієвого механізму управління формуванням економічної безпеки, що спрямований на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародних бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченням питань формування системи економічної безпеки займалися велика кількість вітчизняних та закордонних учених-економістів: Т. Васильців [1], В. Геєць [2], З. Герасимчук, Я. Жаліло, М. Єрмошенко, В. Кириленко, А. Козаченко [3], О. Кузьмін, Л. Малюта, Л. Мельник, В. Мунтіян, В. Нижник, С. Покропивний, О. Сороківська [4], С. Шкарлет.

Незважаючи на велику кількість опрацьованих теоретико-прикладних питань розвитку міжнародної економічної безпеки, слід зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання формування дієвих інструментів управління рівнем економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності.

Постановка завдання. Основним завданням статті є проведення аналізу зарубіжного досвіду формування системи економічної безпеки підприємницької діяльності та розроблення інструментів його впровадження у діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні система економічної безпеки розвинутих країн базується на великій кількості ґрунтовних нормативно-законодавчих актів у сфері дотримання національної безпеки, захисту економічної конкуренції, інтелектуальних та майнових інтересів підприємства. Систематизований перелік нормативно-правових актів регулювання у сфері економічної безпеки України та розвинутих європейських країн представлено в табл. 1.

Таким чином, можемо зазначити, що процес законодавчого регулювання у сфері забезпечення економічної безпеки охоплює як загальнодержавні, так і локальні аспекти діяльності суб'єктів господарювання. Найбільше результатів у цій сфері вдалося досягти наднаціональним утворенням (ООН, ЄС), а також урядам таких розвинутих європейських країн, як Німеччина, Великобританія та Польща. Україна сьогодні має власні досягнення у сфері регулювання економічної безпеки на макрота і мікрорівнях. Зокрема, на загальнодержавному рівні діють концепції, закон та стратегія забезпечення національної безпеки. На рівні забезпечення економічної безпеки підприємства правове поле представлено низкою законодавчих актів, спрямованих на захист інформаційних та майнових ресурсів фінансових, наукових та виробничих установ.

Аналізуючи позитивний досвід розвинутих європейських країн у сфері забезпечення економічної безпеки, можемо зазначити, що державні органи Франції, співпрацюючи з приватними правоохоронцями, спрямовують свої зусилля на боротьбу зі зловживаннями торговою маркою, виявлення фактів недобросовісної конкуренції, на промислове шпигунство та контр-шпигунство, а також заходи безпеки в банківській системі. У сфері безпеки персональних комп'ютерів і боротьби з комп'ютерною злочинністю діють десятки правових актів, які детально регулюють статус суб'єктів інформаційної діяльності, режим інформаційного обміну і підключення до загальних інформаційних систем, автоматизованих банків даних. При цьому високий рівень технічної оснащеності дає змогу систематично виявляти акти промислового шпигунства відносно компаній – іноземних конкурентів французьких фірм.

Власники промислово-торговельних та фінансово-кредитних установ Франції формують системи безпеки через створення власних або залучення підприємницьких детективно-охоронних агентств та комплектування штату приватних агентств особами з числа громадян Франції або ж Євросоюзу, що унеможливорює здійснення розвідувальних захо-

дів представниками інших країн. Окрім цього, на спеціалістів служб безпеки покладено перевірку та відбір персоналу, що приймається на роботу, збирання відомостей про родинні, дружні та інші зв'язки працівників, контроль над звільненням персоналом, особливо якщо він мав доступ до конфіденційної інформації. Працівники служб безпеки досить ретельно проводять моніторинг міри ризику інформаційної діяльності насамперед там, де існує небезпека несанкціонованого проникнення в масиви даних, визначення та перевірку осіб, що мають можливість такого доступу, об'єкти їхнього впливу і використовувати при цьому методи, а також розробляють способи протидії та мінімізації широкого спектру загроз і небезпек французькому бізнесу [5, с. 24].

Урядом Німеччини створено національні спецслужби для контролю над ситуацією на економічно важливих об'єктах країни. При цьому населення своїм громадянським обов'язком вважає поінформувати відповідні органи про правопорушення й отримує за це належну грошову винагороду. На рівні німецьких підприємств діють контрольно-розвідувальні підрозділи, які у взаємодії з приватними охоронно-детективними агентствами виконують функції безпеки як щодо фірми, так і щодо її керівництва й окремих працівників і клієнтів. Також відчутною є допомога приватних агентств в отриманні оперативної значущої інформації про вчинені чи ті, що плануються, правопорушення як на фірмі, так і на загальнодержавному рівні. У цій країні співробітники спецслужб і детективних агентств здійснюють постійний моніторинг ситуації на спільних підприємствах і вивчають поведінку іноземних громадян щодо дотримання ними вимог закону та інтересів бізнесу [6, с. 32].

У розвинутих країнах Європейського Союзу, які посідають провідні позиції у рейтингах за рівнем сприятливості економіко-правового середовища підприємництва, створено та належно функціонують профільні державні органи (адміністрації), за якими закріплено відповідне фінансування і повноваження щодо реалізації державної політики у сфері підтримки та забезпечення економічної безпеки підприємництва. Зазначені державні інституції виконують як стратегічні, так і оперативні функції, пов'язані з розробленням та реалізацією стратегічних і тактичних програм підтримки підприємництва і формування сприятливого середовища його функціонування; реалізацією заходів з адаптації підприємств до умов конкурентної боротьби; розробленням секторально-територіальних програм розвитку підприємства та забезпечення його економічної безпеки.

Важливу роль щодо забезпечення економічної безпеки підприємництва у розвинених країнах відіграє страхова сфера, яка виступає системотворчим чинником розвитку підприємництва й є вагомим джерелом венчурного капіталу. Основні потоки капіталу страхових компаній спрямовуються у галузі з високими темпами зростання. У розвитку

Систематизований перелік нормативно-правових актів регулювання у сфері економічної безпеки України та розвинутих європейських країн

Країна (територія) дії закону	Перелік законодавчих актів і дати їх прийняття	Рівень регулювання та сфера впливу
1	2	3
Україна	«Концепція (основи державної політики) національної безпеки України», 16 січня 1997 р.	Макрорівень, регулювання економічної безпеки держави
	Закон «Про основи національної безпеки України», 19 червня 2003 р.	
	«Стратегія національної безпеки України», 12 лютого 2007 р.	
	«Концепція економічної безпеки споживчої кооперації України», 12 листопада 2008 р.	
	Закон «Про банки та банківську діяльність», 7 грудня 2000 р.	Мікрорівень, захист інформаційних ресурсів фінансових, наукових та виробничих установ
	Закон «Про інформацію», 2 жовтня 1992 р.	
	Закон «Про науково-технічну інформацію», 2 серпня 1993 р.	
	Закон «Про захист від недобросовісної конкуренції», 10 липня 1996 р.	Мікрорівень, захист та регулювання сфери економічної конкуренції
	Закон «Про власність», 7 лютого 1991 року	Мікрорівень, захист та регулювання сфери майнової безпеки суб'єктів господарювання
	Закон «Про господарські товариства», 19 вересня 1991 року	
	Закон «Про акціонерні товариства», 17 вересня 2008 року, вступив у дію з 29 квітня 2009 року	
	Закон «Про державну таємницю», 21 січня 1994 року	Макрорівень, захист державної таємниці, регулювання економічної безпеки держави
Франція	«Декларація прав людини і громадянина», 26 серпня 1789 р.	Макрорівень, захист та регулювання економічної безпеки особи, побудова підвалин демократичного суспільства
5 країн-учасниць	Версальський мирний договір і створення Ліги Націй, 28 червня 1919 р.	Макрорівень, регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання у просторі міждержавних утворень
32 країн-учасниць	Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), 30 жовтня 1947 р.	
6 країн-учасниць	Римський договір про створення Європейського економічного співтовариства та Євроатому, 25 березня 1957 р.	
Країни – члени ООН	Заключний акт Женевської конференції «Принципи, що визначають міжнародні торгові відносини і торгівлю політику, сприяючі розвитку», 15 червня 1964 р.	
	«Декларація про новий міжнародний економічний порядок» (резолюція 7-ї спеціальної сесії Генеральної Асамблеї ООН), 1 травня 1974 р.	
	«Хартія економічних прав та обов'язків держав» (резолюція 29 сесії Генеральної Асамблеї ООН), 12 грудня 1974 р.	
	«Міжнародна економічна безпека» (резолюція 40-ї сесії Генеральної асамблеї ООН), 17 грудня 1985 р.	
	«Міжнародна економічна безпека» (резолюція 42-ї сесії Генеральної асамблеї ООН), 11 грудня 1987 р.	
33 країн-учасниць	«Заключний акт Наради з безпеки і співпраці в Європі», 1 серпня 1975 р.	
12 країн-учасниць	Маастрихтський договір або «Договір про Європейський Союз», 7 лютого 1992 р.	
Польща	Закон «Про основи польської політики безпеки», Закон «Політика безпеки і оборонна стратегія республіки Польща», 2 листопада 1992 р.	Макрорівень, регулювання та захист економічної безпеки держави
	«Стратегія національної безпеки Республіки Польща», 21 жовтня 2014 р.	Мікрорівень, захист та регулювання сфери економічної конкуренції
	Закон «Про боротьбу з недобросовісною конкуренцією», 16 квітня 1993 р.	

Продовження таблиці 1

1	2	3
Німеччина	«Біла книга з питань політики безпеки Німеччини і майбутнього бундесверу», 15 квітня 1994 р.	Макрорівень, регулювання та захист економічної безпеки держави
	Закон «Про заборону обмежень конкуренції», 19 жовтня 1992 р.	Мікрорівень, захист та регулювання сфери економічної конкуренції
	Закон «Про заборону недобросовісної конкуренції», 7 липня 1909 р., зараз діє у редакції 2008 р.	
	Патентний закон Німеччини, 16 грудня 1980 р. (зі змінами, внесеними законом від 6 вересня 1998 р.)	Мікрорівень, захист інтелектуальної власності та наукових винаходів
	Закон «Про винаходи службовців», 25 червня 1957 р.	
Болгарія	«Концепція національної безпеки Республіки Болгарія», 16 квітня 1998 р.	Макрорівень, регулювання та захист економічної безпеки держави
Чехія	«Конституційний закон про безпеку Чеської республіки», 13 грудня 1998 р.	
Румунія	«Стратегія національної безпеки Румунії», 18 червня 1999 р.	
54 країни-учасниці	«Хартія європейської безпеки», 19 листопада 1999 р.	Макрорівень, регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання у просторі міждержавних утворень
Болгарія	«Стратегія національної безпеки республіки Болгарія», 8 березня 2011 р.	Макрорівень, регулювання та захист економічної безпеки держави
	Закон «Про захист конкуренції»	Мікрорівень, захист та регулювання сфери економічної конкуренції
Великобританія	Закон «Про обмеження торгової практики», 18 липня 1976 р.	Мікрорівень, регулювання у сфері захисту комерційної таємниці суб'єктів господарювання
	Закон «Про арбітраж», 24 листопада 1996 р.	
	Закон «Про порушення конфіденційності», 10 травня 1984 р.	
Швейцарія	Федеральний закон «Про недобросовісну конкуренцію», 19 грудня 1986 р.	Мікрорівень, захист та регулювання сфери економічної конкуренції
Угорщина	Закон «Про заборону недобросовісної ринкової поведінки», 26 жовтня 1984 р.	

Джерело: систематизовано автором на основі інформації з відкритих джерел

страхової сфери є прихований резерв економічного сприяння підприємству та зміцненню економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. У стратегічних документах органів державного управління страхування розглядається як інституціональний чинник забезпечення національної конкурентоспроможності, стабільності і зміцнення економічної безпеки країни та сектору підприємництва; передбачено заходи щодо відновлення позицій держави як суб'єкта страхової діяльності та механізми сприяння входженню на ринок великих провідних іноземних страхових компаній [7, с. 61].

У розвинених країнах страхова сфера бере участь у забезпеченні доступу підприємств до фінансово-кредитних ресурсів та конкурентних позицій на зовнішніх ринках. Одним із механізмів ефективного захисту майнових інтересів суб'єктів підприємницької діяльності – страхувальників у розвинених державах є створення страхових гарантійних фондів у формі неприбуткових державних чи комунальних організацій. Водночас ці інституції відіграють роль додаткового елемента системи фінансово-кредитного сприяння розвитку підприємництва. Фінансові ресурси цих фондів формуються за рахунок обов'язкових відрахувань від сум, які надходять до страхових компаній від того чи іншого виду страхування. Управ-

ління фондами та прийняття рішень щодо переліку економічних ризиків суб'єктів підприємницької діяльності, які підлягають відшкодуванню, а також рішень щодо виплат страхових сум здійснюються страховою радою гарантійного фонду (сформованою представниками державних органів управління та органів місцевого самоврядування). Витрати на адміністрування діяльності гарантійних фондів покриваються за рахунок їхньої інвестиційної діяльності. Вагомою є роль страхових гарантійних фондів у зміцненні безпеки підприємницької діяльності шляхом покриття таких ризиків, як утрата прибутку, збитки від виробничих перерв, неплатежі контрагентів, неповернення кредиту чи позики, ризики, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств [8, с. 13].

Суттєвою перевагою більшості розвинених європейських держав є передача значного обсягу функцій регулювання у сфері економічної безпеки на місцевий рівень. Місцеві органи державного управління об'єктивно спроможні більш ефективно проводити цю політику та забезпечувати найбільш раціональний розвиток підприємництва, оскільки глибше усвідомлюють територіально-галузеву, історичну, ресурсну, технологічну специфіку розвитку бізнесу в регіоні. З огляду на це, у більшості економічно розвинених країн світу забезпечено

раціональне розмежування функцій між центральними, регіональними і місцевими органами державної влади з делегуванням належних повноважень адміністративно-територіальним одиницям за збереження за центральними органами влади координаційних функцій. Методологічною основою роботи із забезпечення економічної безпеки підприємництва в економічно розвинених державах є те, що місцеве самоврядування та підприємництво являють собою активні структурні елементи громадянського суспільства. Вони внесені в єдину систему цінностей і завдань громадянського суспільства, переслідуючи власні функції та завдання.

Для оцінювання ефективності системи економічної безпеки суб'єктів господарювання окремих країн проведемо аналіз одного з ключових її індикаторів – індексу економічної свободи. Економічна свобода є одним з основних складників безпеки підприємницької діяльності і визначається як фундаментальне право суспільної системи управляти працею та майном [9]. Даний показник щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 р. Індекс економічної свободи є інструментом для поглибленого аналізу економік у всьому світі та розраховується на підставі 12 показників (раніше цих показників було 10), згрупованих у чотири широкі категорії, або стовпи економічної свободи:

- верховенство права (захист прав власності, ефективність судової системи, урядова сумлінність);
- обмеження уряду (податковий тягар, державні витрати, фіскальне здоров'я);
- регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода);
- відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода).

В економічно вільних суспільствах також уряд дає змогу праці, капіталу і товарам вільно пересуватися й утримується від примусу і тиску на свободи, втручається лише у разі необхідності збереження та функціонування самого себе.

Усі країни світу у цьому індексі розділені на п'ять умовних груп: «із вільною економікою», «із переважно вільною економікою», «із помірно вільною економікою», «переважно невільною економікою» та «з невільною економікою». Повний рейтинг дає загальну картину економічних свобод серед країн і територій світу.

Відповідно до цього річного дослідження, Україна набрала 51,9 бали зі 100 можливих і посіла у рейтингу 150-е місце зі 180 країн світу. Таким чином, наша країна належить до групи країн із переважно невільною економікою (табл. 2).

Таблиця 2

Місце України в рейтингу індексу економічної свободи у 2018 р.

Країна	Місце у рейтингу	Індекс економічної свободи
США	12	76,8
Німеччина	14	76,7
Грузія	16	76,2
Литва	19	75,3
Японія	30	72,1
Польща	45	68,5
Казахстан	41	69,1
Угорщина	55	66,7
Туреччина	58	65,4
Франція	71	63,8
Молдова	105	58,4
Росія	107	58,2
Білорусь	108	58,1
Україна	150	51,9

Джерело: систематизовано автором за даними [9]

Україна оцінена останньою серед 44 країн Європи, а її бал нижчий середніх регіонального та світового показників. Слід відзначити, що протягом усієї історії існування цього рейтингу (починаючи з 1995 р.) значення індексу України жодного разу не перевищувало 56 балів зі 100 можливих (рис. 1).

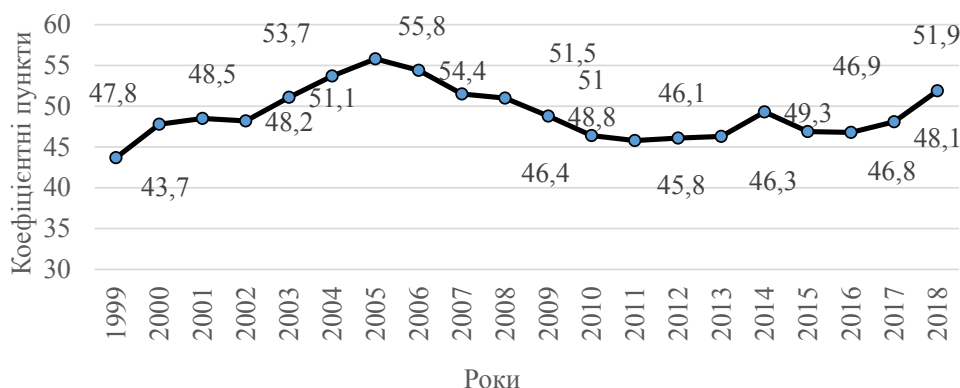


Рис. 1. Індекс економічної свободи України в динаміці 1999–2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [9]

Водночас за минулий рік індекс економічної свободи України виріс на 3,8 пункти, що відбулося завдяки позитивним змінам у восьми з 12 показників. Три показники України оцінені гірше, ніж минулого року: право власності, урядова сумлінність та свобода торгівлі. Показник фінансової свободи залишився на торішньому рівні. Дослідниками відзначаються істотні позитивні зміни в оцінці моне-

тарної свободи та свободи інвестування. Натомість наголошується на необхідності боротьби з корупцією, розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконаленні законодавчої бази та верховенства права.

Дослідивши передовий світовий досвід розвинутих країн світу у сфері організації економічної безпеки підприємницької діяльності, можна ствер-



Рис. 2. Класифікація інструментів підвищення економічної безпеки підприємницької діяльності

джувати, що найефективнішими інструментами її забезпечення є укладення на міжнародному рівні міжнародних угод про співпрацю та ефективна їх імплементація, формування сприятливого конкурентного середовища, створення правового підґрунтя для захисту інформаційних і майнових ресурсів. Загалом вважаємо за доцільне умовно розділити інструменти забезпечення економічної безпеки на міжнародному рівні на сім основних груп (рис. 2).

Таким чином, можемо зазначити, що поєднання економічних, маркетингових, соціально-економічних, технологічних, екологічних та політико-правових інструментів дасть змогу підвищити ефективність взаємодії підприємств на міжнародних ринках, дасть змогу вітчизняним суб'єктам господарювання підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності та вийти на новий рівень економічного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, результати проведених досліджень дають змогу зробити висновок про те, що для підвищення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності дуже важливо враховувати міжнародний досвід, адже світова практика свідчить, що можна організувати дієвий комплекс заходів та сформуванню раціональну правову базу для здійснення ефективної діяльності підприємств на світових ринках. Для цього розвинуті країни використовують низку практичних інструментів у різних сферах регулювання процесу набуття економічної свободи та побудови ефективної системи економічної безпеки як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Перспективою подальших наукових розвідок у цій сфері можуть

бути питання імплементації елементів світового досвіду у систему забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т.Г., Волошин В.І. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія. Львів : Ліра-Прес, 2012. 386 с.
2. Геєць В.М. Концепція економічної безпеки України. Київ : Логос, 1999. 345 с.
3. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография. Киев : Либра, 2003. 280 с.
4. Сороківська О. Управління економічною безпекою підприємств малого бізнесу: інноваційні підходи : монографія. Тернопіль : Паляниця В.А., 2016. 382 с.
5. Bermann G.A., Mavroidis P.C. Trade and Human Health and Safety. New York : Cambridge University Press, 2016. 339 p.
6. The Major International Treaties of the Twentieth Century / Edited by J. A. Grenville and B.M. Wasserstain. Great Britain : TJ International Ltd, 2015. 117 p.
7. Eling M., Marek S. Internal and External Drivers for Risk Taking in U.K. and German Insurance Markets. *Working Papers on Risk Management and Insurance*. 2011. №102. – P. 60–76.
8. Madhu Dr. Measuring the Benefits of Enterprise Risk Management in Insurance: An Integration of Economic Value Added and Balanced Score Card Approaches. London : Financial Times/ Prentice Hall, 2014. 25 p.
9. 2019 Index of Economic Freedom. Heritage : web-site. URL : www.heritage.org/index (дата звернення: 15.02.2019).

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

FEATURES OF FORMATION OF THE IMAGE OF THE ENTERPRISE AS FACTOR OF COMPETITIVENESS AT EXTERNAL MARKETS

УДК 659.4+339.137.2

Синиця С.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та фінансів
Івано-Франківський навчально-науковий
інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

Вакун О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та фінансів
Івано-Франківський навчально-науковий
інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

Фурса Т.П.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та фінансів
Івано-Франківський навчально-науковий
інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

У статті розглянуто поняття іміджу підприємства, обґрунтовано необхідність формування позитивного іміджу підприємства в умовах роботи на зовнішніх ринках. Охарактеризовано взаємозв'язок між такими поняттями, як «імідж», «репутація», «бренд». Визначено коло суб'єктів, для яких імідж підприємства визначається певними характеристиками, зокрема це акціонери, рада директорів (керівництво), працівники підприємства, споживачі, громадськість, бізнес-партнери компанії. Охарактеризовано чинники формування іміджу підприємства, які класифікуються по відношенню до підприємства на внутрішні та зовнішні. Визначено перелік зазначених чинників та характер їхнього впливу на імідж підприємства на зовнішніх ринках, а також особливості формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках. Розроблено етапи формування іміджу підприємства на міжнародних ринках, застосування яких сприятиме підвищенню його міжнародної конкурентоспроможності.
Ключові слова: імідж, репутація, бренд, конкурентоспроможність, чинники конкурентоспроможності, етапи формування іміджу підприємства, міжнародний ринок.

В статье рассмотрено понятие имиджа предприятия, обоснована необходимость

формирования положительного имиджа предприятия в условиях работы на внешних рынках. Охарактеризована взаимосвязь между такими понятиями, как «имидж», «репутация», «бренд». Определен круг субъектов, для которых имидж предприятия определяется определенными характеристиками, в частности это акционеры, совет директоров (руководство), работники предприятия, потребители, общественность, бизнес-партнеры компании. Охарактеризованы факторы формирования имиджа предприятия, которые классифицируются по отношению к предприятию на внутренние и внешние. Определены перечень указанных факторов и характер их влияния на имидж предприятия на внешних рынках, а также особенности формирования имиджа предприятия на внешних рынках. Разработаны этапы формирования имиджа предприятия на международных рынках, применение которых будет способствовать повышению его международной конкурентоспособности.

Ключевые слова: имидж, репутация, бренд, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, этапы формирования имиджа предприятия, международный рынок.

The article considers the concept of the image of the enterprise, the necessity of forming a positive image of the enterprise in the conditions of work in foreign markets is substantiated. The relationship between such concepts as "image", "reputation", "brand" is characterized. The range of subjects for which the image of the enterprise is determined by certain characteristics, in particular, are shareholders, board of directors (management, employees of the enterprise, consumers, the public, business partners of the company. Characterized by factors of formation of the image of the enterprise, which are classified in relation to the company on internal and external. The list of these factors and the nature of their influence on the image of the company in foreign markets, as well as the peculiarities of forming the image of the company in foreign markets, are determined. Solving complex tasks in shaping the company's image in foreign markets, which determines the development of a step-by-step process, the main components of which are: analysis of external markets; definition of the strategic mission and goals of the enterprise in the foreign market; research of the international marketing environment of the enterprise and determination of the target audience in the foreign market; identification of stakeholders in shaping the image of the company in the foreign market; definition of the most important factors determining the company's image for each target group in the foreign market; forming the concept of an enterprise image for each target group in the foreign market; development of a plan for forming a positive image of the company on the foreign market; realization of the plan of forming a positive image of the enterprise in the foreign market; Assessment and control of the image of the company in the foreign market. The stages of formation of the image of the company in international markets, application of which will contribute to increase its international competitiveness. The company's image management policy requires constant monitoring as a positive image may deteriorate under certain impact factors. The image should change, it should develop dynamically under the influence of changes in the taste and preferences of consumers, their requirements, market conditions and the intensification of competition on the international level.

Key words: image, reputation, brand, competitiveness, factors of competitiveness, stages of formation of the image of the enterprise, international market.

Постановка проблеми. Зростання масштабів міжнародної торгівлі та посилення конкуренції на міжнародних ринках товарів і послуг призвели до посилення ролі формування іміджу компанії як чинника конкурентоспроможності на зовнішніх ринках та перспективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Інтернаціоналізація та глобалізація світової економіки та сучасні проблеми формування та розвитку системи ринкових відносин створюють передумови для необхідності формування позитивного іміджу підприємства на зовнішніх ринках.

Започаткування вітчизняними підприємствами діяльності на зовнішніх ринках піднімає необхід-

ність методологічного підходу до формування іміджу компанії на зовнішніх ринках.

Дослідження показують, що наявність позитивного іміджу на підприємстві сприяє доступу до позикових коштів, залученню висококваліфікованих кадрів, налагодженню міцних партнерських відносин, довірі та розвитку державних структур, підвищенню лояльності споживачів до продукції, що випускається.

Сьогоднішній стан присутності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках неможливий без позиціонування компанії як соціально відповідальної та розвинутої, що робить позитивні зміни в суспільстві. Тому ключовою умовою формування

іміджу на зовнішніх ринках є корпоративна відповідальність бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування іміджу підприємства розглядають такі вчені, як Л. Балабанова, Я. Приходченко, А. Вардеваян, О. Ткачук, В. Гатило, Л. Орбан-Лембрик, О. Трач, Н. Яшкіна, Ю. Строцюк та ін.

Аналіз останніх наукових досліджень у сфері управління конкурентоспроможністю свідчить про те, що більшість науковців зовсім не досліджує питання формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування шляхів удосконалення процесу формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні світова і вітчизняна практика господарювання виробила значну кількість визначень поняття «імідж», які розглядають його з різних поглядів. Уперше таке поняття, як «імідж», запропоновано в 1961 р. професором Мічиганського університету, економістом-практиком К. Болдингом, який обґрунтував його значимість для практики успішного ведення підприємницької діяльності. Водночас було розроблено й упроваджено науку, яка досліджувала імідж, а саме іміджезнавство, іконіка».

Імідж підприємства означають такі поняття, як «репутація», «гудвіл», «бренд» тощо. Відомий соціолог Ервін Гоффманн називає імідж мистецтвом «управляти враженнями».

Визначення, подані в табл. 1, дали змогу вивчити і визначити відмінності та спільні аспекти підходів фахівців, учених та практиків до концепції «імідж підприємства».

Отже, позитивний імідж компанії є необхідною умовою для довгострокової, стабільної та успішної роботи компанії на ринку, особливо якщо це стосується мінливого міжнародного середовища. Позитивне зображення підвищує специфіку та унікальність товару, зменшує чутливість до змін цін, забезпечуючи конкурентні переваги підприємства. У результаті компанія зміцнює свої позиції на продуктах, що замінюють, і отримує легший доступ до людських та фінансових ресурсів.

Як ми бачимо із наведених визначень, імідж підприємства як категорія пов'язаний із такими поняттями, як «бренд» та «репутація». Імідж є наслідком репутації підприємства, а бренд, своєю чергою, формується на основі чітко структурованого та сформованого позитивного іміджу фірми протягом певного періоду часу. Компонентами поняття «імідж» підприємства є фінансовий потенціал цієї організації, ефективність управління та організаційної культури. Умови створення бренду компанії – наявність позитивного іміджу, конкурентних переваг, атрибутів (логотипів, торго-

вельних марок тощо), які негайно ініціюють зв'язок із нею та добре продуману рекламну кампанію.

Репутацію компанії формує вплив економічних та соціальних дій на конкурентів, працівників, суспільство та навколишнє середовище

Імідж, а отже, і бренд – це та характеристика, яка надає можливість бути впізнаваними в очах потенційних чи реальних покупців, завдяки чому споживачі ідентифікують товар чи фірму, відзначають її серед конкурентів та роблять вибір в її бік шляхом купівлі запропонованих товарів чи послуг. У результаті цілеспрямованого впливу на свідомість споживача шляхом формування позитивного іміджу виробляється споживча поведінка. Саме завдяки таким заходам можливо здобути конкурентну перевагу та набути певного рівня конкурентоспроможності.

Як зазначалося, імідж – це образ підприємства, який відображається і сприймається свідомістю. Проте для різних суб'єктів, які входять до оточення підприємства, це сприйняття буде різним, оскільки різними є їхні запити щодо діяльності певного підприємства, зокрема:

- акціонери – власники акцій підприємства, корпорації, компанії, які отримують доходи у вигляді дивідендів за акціями;

- рада директорів (керівництво) – колективний керівний орган корпорації, підприємства, компанії, що визначає стратегічні напрями діяльності;

- працівники підприємства – сукупність людей, об'єднаних спільними цілями та діяльністю в рамках однієї організації та спільними інтересами;

- споживачі – юридичні чи фізичні особи, які купують, використовують або мають намір придбати продукти для задоволення власних потреб;

- громадськість – будь-яка група людей, які за певних обставин збирають певні загальні питання, пов'язані з діяльністю підприємства (власним працівником підприємства, сусідньої громади, клієнтами, медіапрацівниками, державними службовцями, громадськими діями, громадськими організаціями, тощо);

- бізнес-партнери компанії – знаходяться у формальних та неформальних відносинах, надають комерційні послуги підприємству, отримуючи відповідну плату за це (фінансові установи, поставальники сировини, посередники).

Таким чином, імідж підприємства – це його збір за кожного суб'єкта сприйняття (акціонери, рада директорів, працівники підприємства, ділові партнери, громадськість, споживачі – зацікавлені сторони).

Отже, імідж підприємства – це образ підприємства, який формується усіма зацікавленими сторонами (акціонерами, радами директорів, працівниками, громадськістю, діловими партнерами (фінансовими установами, поставальниками, торговельними представниками тощо) та спожив-

Таблиця 1

Визначення поняття «імідж підприємства»

№ п/п	Автор(и), джерело	Визначення
1	В.О. Сизоненко [1]	Імідж фірми – позитивний образ будь-якої фірми, який формує стабільну конкурентну перевагу через створення загального образу, репутації, думки громадськості, споживачів і партнерів про престиж підприємства, його товари та послуги, післяпродажний сервіс
2	В. Шкардун, Т. Ахтямов [2]	Імідж підприємства – це багатокомпонентне явище, що становить образ організації, кадрів, послуг, що сформувався в різних суспільних груп і змінюється в часі та просторі під впливом комплексу факторів
3	С. Рід [3]	Імідж підприємства – «обличчя» компанії, створене відповідно до цілей діяльності та спрямоване на їх досягнення
4	Ф. Котлер [4]	Імідж – це сприйняття компанії чи її товарів суспільством
5	А. Зверінцев [5]	Імідж – це відносно стійке уявлення про який-небудь об'єкт
6	Д.І. Доті [6]	Імідж – це все і всі, хто має хоч якесь відношення до компанії та пропонованих нею товарів і послуг. Це витвір, що постійно створюється як словами, так і образами, які химерно перемішуються та перетворюються на єдиний комплекс
7	Е.І. Robinson [7]	Імідж – це підсумок адекватного сприйняття організації, її керівника, персоналу, політики або діяльності. Тобто передбачено, що маніпулятивні дії не роблять вирішального впливу на образ організації або їх узагалі немає. Досвід показує, що реальна практика буде сильнішою трансльованого іміджу, але для цього потрібний час, іноді досить тривалий
8	А. Колодка, С. Ілляшенко [8]	Імідж – це образ організації та ставлення суспільства до її діяльності та продукту на основі сформованих цінностей
9	Л.Е. Орбан-Лембрик [9]	Імідж – це враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень (думках, судженнях про них)

вачами) через цілеспрямований вплив самого підприємства або формується спонтанно і може мати позитивний або негативний вплив на його функціонування.

З урахуванням вищесказаного діяльність із формування позитивного іміджу повинна бути спрямована на внутрішню та зовнішню аудиторію. Внутрішній образ підприємства складається із взаємозв'язку між персоналом та керівництвом, кадровою політикою підприємства, соціально-психологічним кліматом у команді. Зовнішнє зображення – це імідж підприємства споживачів, конкурентів, інвесторів, фінансових установ, постачальників, засобів масової інформації та їхня реакція на створення й імідж.

Основним діловим іміджем підприємства є: ділова репутація, імідж роботодавця, внутрішній імідж організації, споживчий імідж, імідж продукту, імідж управління, візуальний образ, імідж персоналу, корпоративна відповідальність бізнесу.

Основними засобами формування зображення є фірмовий стиль, рекламні інструменти, зв'язки з громадськістю, візуальні та словесні засоби.

Образ підприємства може формуватися не тільки завдяки цілеспрямованій роботі, а й спонтанно. Відповідно, зображення може позитивно і негативно впливати на діяльність компанії, тому час від часу потрібно оцінювати зображення і виправляти його.

Формування проявляється в різних соціальних групах (клієнти, партнери та громадськість)

у результаті безпосереднього контакту з предметом відповідно до цілей зображення різними методами або засобами (медіа, соціальні групи, власні зусилля тощо) у складних відносинах і поєднанні зовнішніх і внутрішніх характеристик компанії. Визначити орієнтацію зображення для цільових груп та соціальну значимість для одержувачів образу суб'єкта та дії можна за допомогою конкретного соціально-психологічного керівництва поведінки з метою просування, реклами тощо. Зміни у часі та просторі постійно відбуваються під впливом чинників навколишнього середовища, що викликає корекцію та вдосконалення образу предмета як єдиного комплексу.

Отже, чинники формування іміджу підприємства можна структурувати на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх відносять корпоративну культуру, імідж топ-менеджера, фірмовий стиль, імідж персоналу. Зовнішніми складниками іміджу підприємства є екологічна відповідальність, соціальний імідж, ділова репутація, імідж товару, імідж підприємства як роботодавця.

Доцільно відзначити, що чинники впливу на формування внутрішнього та зовнішнього іміджу підприємства на зовнішніх ринках нічим не відрізняються від чинників впливу на формування іміджу підприємства на національному ринку, крім соціально-культурного аспекту новоосвоєних країн та репутації країни походження підприємства у світі. Адже те, що є прийнятним для одних, може бути образою для всього народу в інших країнах.

Наприклад, колектив підприємства може нараховувати працівників із різних куточків світу з різними традиціями, віросповіданнями та вподобаннями. Створити сприятливий соціально-психологічний клімат за таких умов надзвичайно важко.

Формування іміджу підприємства на зовнішньому ринку є витратною справою, адже проведення міжнародних маркетингових досліджень потребує значного фінансування.

Формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках може здійснюватися за такими етапами:

1. Проведення маркетингового дослідження та аналізу зарубіжних ринків, зокрема визначення обсягів та товарних меж ринку продукції, характеристика суб'єктів ринку, стан конкурентного середовища на ринку та наявність бар'єрів входження на ринок, ступінь відкритості ринку для міжнародної конкуренції. Як результат проведення дослідження формується висновок щодо доцільності виходу на аналізований зовнішній ринок. Для аналізу використовується значна кількість інструментів, серед яких особливо вдалим є PEST-аналіз.

2. Визначення філософії функціонування підприємства та на основі цього розроблення стратегічних місії і цілей діяльності на зовнішньому ринку.

3. Визначення цільових аудиторій на зовнішньому ринку – дослідження споживачів та поглядів зацікавлених осіб, аналіз маркетингового середовища підприємства, проведення аудиту компанії.

4. Визначення найвагоміших чинників, які формують імідж підприємства на зовнішньому ринку для кожної цільової групи. Підприємство, аналізуючи мотиви цільових аудиторій, формує власні конкурентні переваги.

5. Створення концепції іміджу підприємства на зовнішньому ринку для кожної цільової групи споживачів.

6. Розроблення плану формування позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку, який передбачає складення плану з послідовно викладеними етапами формування іміджу для

кожної із цільових груп, інструментів та способів його формування, відповідальних осіб та часові межі. Також визначається орієнтовний бюджет створення іміджу.

7. Впровадження плану створення позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку, який включає не лише безпосереднє виконання плану, а й поточний контроль над виконанням.

8. Оцінка та контроль сформованого іміджу підприємства на зовнішньому ринку. За необхідності здійснюється корекція плану.

Важливим принципом під час реалізації плану щодо формування позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку є вміння балансувати та скеровувати сили та впливи, які виникають усередині самого підприємства.

У процесі формування іміджу підприємства варто розмежовувати інструменти формування зовнішнього та внутрішнього іміджу. Інструменти створення зовнішнього іміджу наведено в табл. 2.

Таким чином, основним інструментами формування зовнішнього іміджу підприємства є зовнішні параметри, рекламні засоби, PR-заходи, фірмовий стиль. Звідси впливають основні елементи формування внутрішнього іміджу, які наведено в табл. 3.

Як уже зазначалося, формування позитивного іміджу підприємства неможливе без сформованого позитивного іміджу підприємства працівниками самої організації.

Сформувавши імідж підприємства на зовнішніх ринках, підприємство повинне вдало ним керувати, адже позитивний імідж може погіршитися під дією певних чинників впливу. Імідж повинен змінюватися, динамічно розвиватися під впливом змін у смаках та вподобаннях споживачів, умов ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, імідж підприємства – це образ підприємства, який формується в усіх зацікавлених сторін (акціонерів, директорів, працівників, громадськості, ділових партнерів (фінансових установ, постачальників, торгових представників) та споживачів) унаслідок

Таблиця 2

Характеристика інструментів формування зовнішнього іміджу підприємства

№ п/п	Назва інструмента	Характеристика
1	Зовнішні параметри	Дизайнерські засоби щодо упаковки товару, оформлення вітрин, офісів виставок, макетів об'єктів. Оригінальність, наявність одного й того самого елемента, який буде постійно присутній на елементах зовнішньої атрибутики, зробить їх добре впізнаваними
2	Рекламні засоби	Присутність у кожному конкретному випадку, який сприяє формуванню сприятливого іміджу
3	PR-заходи	Продумані, заплановані, постійні зусилля, які спрямовані на встановлення і закріплення взаєморозуміння між підприємством і громадськістю. Це виставки, презентації, прес-конференції, спонсорство
4	Фірмовий стиль	Сукупність художньо-текстових і технічних складників, які забезпечують візуальну й змістову ідентичність підприємства та продукції, яку воно виготовляє, інформації, що виходить із неї, внутрішнього і зовнішнього оформлення. Відрізняється особливим стилем під час проведення рекламних кампаній та заходів зі стимулювання збуту, а також роботою з громадськістю, наявністю корпоративного духу та корпоративної культури

Таблиця 3

Характеристика елементів формування внутрішнього іміджу підприємства на міжнародних ринках

№ п/п	Елемент	Характеристика
1	Місія та мета створення компанії	Внутрішня рушійна сила діяльності підприємства
2	Філософія створення та діяльності компанії	Корпоративна філософія, тобто основне призначення функціонування підприємства розробляється на основі сформованих моральних принципів та місії
3	Історія та традиції	Виклад інформації щодо діяльності підприємства від початку її створення, досягнення, зміни і т. д.
4	Внутрішня корпоративна культура	Включає стандарти поведінки та зовнішнього вигляду працівників і являє собою перелік прийнятих стандартів підприємства, які визначають дії, відповідають філософії, цілям, місії, принципам підприємства
5	Образ продукції, рівень її якості, відповідність ціни	Якість продукції та відповідність її ціновим параметрам є чинниками, які формують лояльність споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках
6	Фінансова стабільність	Зовнішнім аудиторіям важливо знати, чи підприємство платоспроможне виконати взяті на себе фінансові зобов'язання

цілеспрямованої роботи самого підприємства або спонтанного формування і може позитивно чи негативно впливати на його функціонування. Це дає можливість формувати позитивний імідж компанії на зовнішніх ринках, що полегшить доступ підприємства до запозичених коштів, сприятиме залученню висококваліфікованого персоналу, підвищенню лояльності та зацікавленості споживачів, поліпшенню відносин із діловими партнерами і буде впливати на досягнення маркетингових цілей компанії, зростання обсягів продажів, збільшення фондового ринку та чистого прибутку.

Вирішення важких завдань для визначення основних компонентів іміджу компанії: ділової репутації, іміджу роботодавця, внутрішнього іміджу організації, споживчого іміджу, іміджу продукту, іміджу управління, візуального образу, соціального іміджу, екологічної відповідальності компанії, яка визначає використання засобів формування зображення, а саме корпоративного стилю, рекламних інструментів, зв'язків із громадськістю, візуальних та словесних засобів.

Необхідною передумовою формування іміджу компанії на зовнішніх ринках є визначення чинників впливу на: зовнішній імідж (якість продукції, підтримка ділових відносин із постачальниками сировини та споживачів, соціальна політика підприємства, фінансова стійкість підприємства, зовнішній вигляд офісу, реклама підприємства, імідж країни походження підприємства); внутрішній імідж (створення відносин персоналу та управ-

ління, їх загальний напрям); соціально-психологічний клімат у колективі; мотивація персоналу; вигляд персоналу; розвиток та підготовку персоналу; кар'єрний ріст персоналу; культурні та релігійні відмінності контактних аудиторій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасне підприємництво : довідник. Київ : Знання-Прес, 2007. 440 с.
2. Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. № 3. URL : <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-3/12.shtml> (дата звернення: 20.02.2019).
3. Рид С. Эффективно ли вы поддерживаете свой корпоративный имидж? *Маркетинг*. 2008. № 6. С. 86–91.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук ; 2-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 464 с.
5. Зверинцев А.Б. Коммуникационный менеджмент: рабочая книга менеджера PR. Москва : Глоссарий, 1998. 293 с.
6. Доти Д.И. Паблсити и паблик рилейшнз ; пер. с англ. Москва : Филинъ, 1996. 288 с.
7. Robinson E.J. Communication and Public Relations. Columbus, Ohio : Merrill, 1966. 76 p.
8. Колодка А.В., Ілляшенко С.М. Імідж організації як економічна категорія: сутність, зміст, основні етапи формування. *Прометей*. 2012. № 2 (38). С. 164–170.
9. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : посібник. Київ : Академвидав, 2003. 568 с.

ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУE-GOVERNANCE IN UKRAINE:
STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

У статті досліджується впровадження електронного урядування в Україні та у сусідніх країнах. Розглядається стан впровадження електронного урядування, тенденції розвитку та потенціальні наслідки для України та країн світу. Аналіз проблем та досягнень покликаний сприяти обміну інформацією про інституційні підходи до яких зверталися країни з різними ситуаціями та обставинами. Представлені основні тенденції і стратегії розвитку світового електронного уряду. Визначено проблеми та ризики, як глобальні, так і національні. Інформаційно-аналітичною базою для дослідження розвитку електронного уряду є матеріали та аналітичні звіти Організації Об'єднаних Націй. Огляд вимірює ефективність електронного уряду при наданні державних послуг та визначає їх моделі розвитку електронного уряду. Для оцінки рівня розвитку електронного урядування у світі ООН був запроваджений індекс розвитку електронного уряду (EGDI) та індекс Електронної участі (EPI).

Ключові слова: електронний уряд, індекс електронної участі, індекс розвитку електронного уряду, електронні послуги, електронна участь.

В статье исследуется внедрение электронного правительства в Украине и

в соседних странах. Рассматривается состояние внедрения электронного правительства, тенденции развития и потенциальные последствия для Украины и стран мира. Анализ проблем и достижений призван способствовать обмену информацией об институциональных подходах, к которым обращались страны при разных ситуациях и обстоятельствах. Представлены основные тенденции и стратегии развития мирового электронного правительства. Определены проблемы и риски, как глобальные, так и национальные. Информационно-аналитической базой для исследования развития электронного правительства являются материалы и аналитические отчеты Организации Объединенных Наций. Обзор измеряет эффективность электронного правительства при оказании государственных услуг и определяет их модели развития электронного правительства. Для оценки уровня развития электронного правительства в мире ООН был введен индекс развития электронного участия (EPI).

Ключевые слова: электронное правительство, индекс электронного участия, индекс развития электронного правительства, электронные услуги, электронное участие.

УДК: 351.851:681.518

Ющенко Н.В.

аспірант

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Ковтун М.В.

студент

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

The article examines the implementation of e-government in Ukraine and in neighboring countries. The main tendencies and strategies of development of the world e-government are presented. Problems and risks are identified both global and national. The information and analytical base for research on the development of e-government is the United Nations materials and analytical reports. The survey measures the effectiveness of e-government in providing public services and defines their e-government development models. The main goal of this paper is to substantiate the theoretical foundations of e-governance, identify trends in their development and potential consequences for Ukraine and the countries of the world. In the process of writing the article, methods of scientific abstraction, observation, synthesis of generalization were used to distinguish key socio-economic factors influencing of world e-government development. The purpose of this study is to describe and analyze the effectiveness of e-government. Since the beginning of 2001, the UN has been conducting research on the fundamental issue of analyzing trends in the development of e-government in the world. The Survey measures e-government effectiveness in the delivery of public services and identifies patterns in e-government development. The UN has introduced essential element the Electronic Government Development Index (EGDI) and the Electronic Participation Index (EPI). Development analysis takes place in three directions: the development of telecommunication infrastructure, the ability of people to use information and communication technologies and the availability of online services and their completeness. In quantitative terms it is represented by indexes: Telecommunication Infrastructure Index – TII, Human Capital Index – HCI, online service index – OSI. Thus, summing up the aforementioned, one can conclude that the state is making important steps towards development. It is necessary to involve the best Ukrainian specialists in the civil service, carry out advanced training and training in new technologies and protocols of the work of civil servants. Work more effectively with countries that have a positive experience in implementing e-governance. The development of e-governance should go in the area of institutional, organizational and technical support. Public sector cooperation, business structures and private-public partnerships as a prerequisite for the creation of a new digital society, which will ensure the involvement of citizens through ICTs in policy, decision-making, development and provision of services for the purpose of providing participation, inclusiveness of purposefulness, plays an important role.

Key words: e-government, EGDI, EPI, electronic democracy, electronic services, electronic participation.

Постановка проблеми. Електронне урядування є важливим інструментом для розвитку держави. На кінці ХХ країни світу почали впроваджувати електронні сервіси у державній праці. Україна, в свою чергу, молода держава, яка робить перші кроки в електронному урядуванні. Сьогодні технології, що швидко розвиваються можуть трансформувати традиційні способи ведення справ в рамках всіх функцій і сфер держави. Сучасні технології дають урядам можливість досягти сталого розвитку і поліпшити добробут своїх громадян.

Підвищення ефективності державного управління та надання послуг – це значний стимул для розвитку електронного уряду. Рівень економічного розвитку країн має прямий вплив на якість та зміст електронних послуг – від публікації загальної урядової інформації до проведення транзакцій з державними установами онлайн. Для досягнення успіху потрібен загальнодержавний підхід щодо міністерств, відомств та недержавними установами. Побудова системи електронного урядування повинна спиратися на загальні стандарти,

обмін даними, висококваліфіковані співробітники та організаційний потенціал.

В період прояву новітніх технологій, стрімкого розвитку країн, високої конкуренції всього світу, важливо впроваджувати електронне урядування. В нових умовах взаємозв'язок з громадянами, надання різних напрямків послуг, повинні набути електронного формату. Україна на шляху впровадження електронного урядування стикається з багатьма проблемами. Розбудова електронного урядування повинна відповідати базовим принципам: прозорість, адекватність та співставлення управляючої та підпорядкованої систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні, методологічні та практичні питання розвитку електронного урядування у своїх роботах висвітлювали: О. Чальцева [2], О. Юдін, В. Богуш [3], Д. Дубов [4], П. Клімушин [5], С. Чукут [6], М. Швець [7] та інші. Інституційне забезпечення електронного урядування розглядають у своїх публікаціях А. Семенченко та А. Журавльов [8]. Вдосконалення моделей електронного урядування та його складових опікується М. Орлов, зосереджуючись на побудові моделі з урахуванням якісних та кількісних каналів [9]. П. Клімушин [5] приділяє увагу розробці механізмів розвитку інформаційного суспільства та електронного урядування зосереджуючись на інструментах захисту та довіри в інфраструктурі відкритих ключів, на розвитку електронних комунікацій та організації систем електронного документообігу

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад електронного урядування, визначення тенденцій їх розвитку та потенційних наслідків для України та країн світу. Досліджено найцікавіші інструменти та рішення, які розробляються і застосовуються у світі для впровадження електронного урядування. Обґрунтовано можливість використання досвіду для забезпечення впровадження електронного урядування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Схвалена розпорядженням Кабінетом Міністрів України Концепція розвитку електронного урядування в Україні від 20 вересня 2017 року № 649-р [1] визначає електронне урядування одним з інструментів розвитку інформаційного суспільства. Згідно з концепцією, впровадження електронного урядування передбачає створення якісно нових форм організації діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян. Згідно з Державним бюджетом України на 2019 р., фінансування електронного урядування буде сягати близько 23 млн. грн.

Електронне урядування є важливим інструментом для спілкування між громадянами та

державою для вирішення важливих питань між державними інституціями на національному та регіональному рівні. Починаючи з 2001 р., року ООН проводить аналіз тенденцій розвитку електронного урядування у світі [10]. Огляд вимірює ефективність електронного уряду при наданні державних послуг та визначає дієві моделі розвитку електронного уряду. Задля оцінки рівня розвитку ООН був запроваджений індекс розвитку електронного уряду (EGDI) та індекс електронної участі (EPI).

Одним з головних показників рівня розвитку є індекс розвитку електронного уряду EGDI – E-Government Development Index – середнє арифметичне 3-х індексів (OSI, TII, HCI) [10]:

1. Online Service Index (широта та якість онлайн послуг) формується зі складових:

- нові інформаційні послуги (Emerging formation services);

- розширені інформаційні послуги (Enhanced information services);

- транзакційні послуги (Transactional services);

- підключені послуги (Connected services);

2. Telecommunication Infrastructure Index (Рівень розвитку комунікаційної інфраструктури) формується зі складових:

- підписки на фіксовану широкопasmову мережу (Fixed (wired)-broad band subscriptions);

- люди, які користуються Інтернетом (Individuals using the Internet);

- мобільні підписки (Mobile-cellular subscriptions);

- підписки на телефон стаціонарної мережі (Fixed-telephone subscriptions);

- підписки на безпроводну широкопasmову мережу (Wireless broadband subscriptions);

3. Human Capital Index (індекс людського капіталу) формується зі складових:

- грамотність серед дорослого населення (Adult Literacy);

- показник зарахованих (Gross Enrolment Ratio);

- очікувана тривалість навчання (Expected Years of Schooling);

- середня кількість років навчання (Mean Years of Schooling);

4. EPI – E-Participation Index – це показник розвитку спілкування сервісів активної комунікації між громадянами та державою.

Показники дають чітку картину розвитку країн в електронному урядуванні. Користуючись цими даними, можливо зробити аналіз стану в Україні та сусідніх країнах на сьогоднішній день. Отже, з даних табл. 1 зрозуміло, що наша країна істотно відстає від сусідніх країн за онлайн-послугами, незважаючи на те, що у 2014-2018 р., Україна зробила величезний стрибок у розвитку цього напрямку. Наприклад, весною 2015 року були запущені перші онлайн сервіси, пов'язаних із урядовими структурами, представили проект про перехід Верховної

Ради України на електронний документообіг, крім того, зараз досить багато послуг в різних сферах життя переходять за прикладом Верховної Ради, але наші сусіди теж розвиваються, зокрема Польща та Білорусь, зробили вагомі кроки у розвитку комунікацій держави та громадян.

Подальше поширення онлайн технологій в Україні дозволить втілити концепцію сервісної держави в національних ініціативах – держави, що використовує ІКТ для зв'язку та інтеракцією з громадянами та бізнесом як споживачами його послуг. Розширення доступу громадян і бізнесу до урядової інформації – перш за все в сфері освіти, медичного обслуговування та соціального забезпечення, зайнятості, оподаткування, ліцензування та ведення бізнесу, державних закупівель та державного замовлення, міжнародних торгових операцій, дозволить в подальшому розвивати е-демократію в українському політичному просторі [2].

Зробивши аналіз показників за рівнем розвитку телекомунікаційної інфраструктури (табл. 2), можна зробити висновок, саме Білорусь зробила величезний крок у цьому напрямку, і стала першою серед країн Східної Європи. Майже всі мережі кабельного телебачення перейшли до HD- формату, в країні активно проводяться заходи

по впровадженню IMS-платформи та 97,1% території охоплює 3G зв'язок, де проживає 99,9% країни, вже проведена робота для впровадження по технології LTE (4G), вже охоплено 75,7% населення республіки Білорусь, і це ще не всі нові модернізації [12]. В Україні, у 2015 році почала працювати система 3G, але досі вона не працює по всій території України, зокрема в сільській, гірській місцевості, дуже низький рівень широкоплатформового доступу, що не дозволяє Україні впровадити LTE(4G). Телебачення у HD-формату існує тільки у додаткових послугах.

На кінці 2017 р. було проведено двосторонню зустріч технічних експертів адміністрацій зв'язку Республіки Білорусь і України з питань координації використання частотних присвоєнь РЕЗ наземних служб [13]. Основними результатами зустрічі стало підписання низки важливих документів, що визначають порядок проведення міжнародної координації присвоєнь радіочастот при реалізації мереж рухомого зв'язку UMTS і LTE в прикордонних районах Республіки Білорусь та України, уможлиблюють перепланування виділень і присвоєнь радіочастот в північній частині України із урахуванням перспектив впровадження радіо технології LTE, забезпечують захист станцій систем повітряної

Таблиця 1

Online Service Index
(Широта та якість онлайн-послуг)

Країни	2003	2010	2014	2018
Україна	0,3493	0,3460	0,2677	0,5694
Польща	0,5415	0,3873	0,5433	0,9306
Білорусь	0,1223	0,3016	0,3228	0,7361
Румунія	0,4192	0,4159	0,4409	0,6597
Молдова	0,0699	0,2952	0,5275	0,7708
Словаччина	0,3799	0,3460	0,4882	0,7361
Угорщина	0,3122	0,5048	0,5591	0,7361
Світовий лідер	1,0000 (США)	1,0000 (Південна Корея)	1,0000 (Франція)	1,0000 (Данія)
Європейський лідер	0,7773 (Великобританія)	0,7746 (Великобританія)	1,0000 (Франція)	1,0000 (Данія)

Таблиця 2

Telecommunication Infrastructure Index
(Рівень розвитку комунікаційної інфраструктури)

Країни	2003	2010	2014	2018
Україна	0,1157	0,2487	0,3802	0,4364
Польща	0,2478	0,3374	0,5618	0,5805
Білорусь	0,1472	0,2081	0,6069	0,6881
Румунія	0,1491	0,3093	0,4385	0,5471
Молдова	0,1199	0,1933	0,4235	0,4787
Словаччина	0,2941	0,4212	0,5296	0,5964
Угорщина	0,3065	0,4338	0,5654	0,6071
Світовий лідер	0,8456 (Швеція)	0,7687 (Швейцарія)	1,0000 (Монако)	1,0000 (Монако)
Європейський лідер	0,8456 (Швеція)	0,7687 (Швейцарія)	1,0000 (Монако)	1,0000 (Монако)

Таблиця 3

Human Capital Index (Людський капітал)

Країни	2003	2010	2014	2018
Україна	0,9200	0,9647	0,8616	0,8436
Польща	0,9400	0,9552	0,8396	0,8668
Білорусь	0,9200	0,9659	0,8861	0,8681
Румунія	0,8800	0,9226	0,8100	0,7944
Молдова	0,9000	0,8999	0,7201	0,7274
Словаччина	0,9100	0,9310	0,8265	0,8141
Угорщина	0,9300	0,9597	0,8668	0,8364
Світовий лідер	1,4220 (Мікронезія)	0,9987 (Куба)	1,0000 (Нова Зеландія)	1,0000 (Австралія)
Європейський лідер	0,9900 (Бельгія)	0,9933 (Данія)	0,9619 (Ірландія)	0,9740 (Бельгія)

радіонавігаційної служби України, узгоджують розподіл преференційних радіоканалів.

Крім того, була укладена, багатостороння рамкова угода між адміністраціями зв'язку Албанії, Австрії, Боснії і Герцеговини, Болгарії, Хорватії, Греції, Республіки Македонії, Угорщини, Чорногорії, Румунії, Сербії, Словенії, Туреччини і України щодо радіочастотного плану майбутнього цифрового наземного телебачення.

Рівень певного людського капіталу (табл. 3) знизився в Україні, через міграцію людей до інших країн Європи.

Наша електронна участь між громадянами та державою на регіональному рівні теж не стоїть на місці. Найуспішнішими містами є: Вінниця, Львів, Київ, Дніпро, Луцьк, Харків. Отже, у Львові впровадили систему БанкID. Зупинимось більш детально на розгляді Картки львів'янина – персоналізованої електронної картки, яка дозволяє швидше і зручніше користуватися сервісами міста. Подібні картки запроваджуються в багатьох містах України і є важливим елементом впровадження е-урядування на місцевому рівні. Першими Картку львів'янина отримують учасники антитерористичної операції. Насамперед, Картка львів'янина містить найважливіший для учасників антитерористичної операції набір послуг. Згодом, до неї будуть додаватися нові

можливості. При замовленні соціальної допомоги від міста зникне потреба надавати паспорт, ідентифікаційний номер, довідку про склад сім'ї (Ф-2), посвідчення учасника антитерористичної операції, довідку про доходи членів сім'ї (ДФС), відомості про заборгованість за комунальні послуги (окрім випадків, коли ці послуги надаються не міськими, а приватними чи державними структурами, з якими не укладено меморандуму про співпрацю). Для спрощеного замовлення соціальних пільг, за допомогою Картки, необхідно звернутися до найближчого Центру надання адміністративних послуг м. Львова або однієї з «Єдиних приймалень» Управління соціального захисту Львівської міської ради для замовлення низки послуг. Картка надає можливість здійснити замовлення адміністративних послуг та отримати доступ до електронних сервісів на Інтернет-порталі Особистий кабінет мешканця (egov.city-adm.lviv.ua). На Інтернет-порталі громадянин може: – зареєструвати електронне звернення до виконавчих органів Львівської міської ради; – записатись на прийом до посадовця; – створити запит довідки про несудимість (МВС); – створити запит довідки про доходи (ДФС). Також, на Інтернет-порталі є можливість замовити низку адміністративних послуг [14].

Як бачимо (табл. 4), Україна по електронній участі між громадянами та державою на

Таблиця 4

**E-Participation Index
(електронна участь між громадянами та державою)**

Країни	2003	2010	2014	2018
Україна	24 (0,3966)	48(0,2171)	77 (0,4314)	75(0,6854)
Польща	24 (0,3966)	51 (0,2429)	65 (0,4902)	31 (0,8933)
Білорусь	102 (0,0345)	51 (0,2429)	92 (0,3529)	33 (0,8820)
Румунія	91 (0,0517)	64 (0,1857)	71 (0,4706)	69 (0,7079)
Молдова	102 (0,0345)	58 (0,2000)	40 (0,6275)	37 (0,8596)
Словаччина	53 (0,1724)	117 (0,0714)	40 (0,6275)	50 (0,8090)
Угорщина	37 (0,2931)	36 (0,3143)	75 (0,4510)	69 (0,7079)
Світовий лідер	1,0000 (Великобританія)	1,0000 (Південна Корея)	1,0000 (Нідерланди)	1,0000 (Данія)
Європейський лідер	1,0000 (Великобританія)	0,8286 (Іспанія)	1,0000 (Нідерланди)	1,0000 (Данія)

2018 р., посідає 75 місце у світі. Достатньо низький результат, всі сусідні країни випереджають Україну, а Білорусь і Молдова зробили величезний стрибок, завдяки реформуванню, на нормативно-правовому рівні, завдяки залученню найкращих спеціалістів, пройшло повне оновлення країн, а українці продовжують ходити по різних інстанціях.

Україна знаходиться на 2018 р. на 82 місці у світовому рейтингу за рівнем розвитку електронного урядування (табл. 5).

Деякі науковці, такі як Юдін О. та Богуш В. [3] зазначають про необхідність розробки програми переходу до інформаційного суспільства, під якою розуміють розробку стратегії і тактичних дій держави у реалізації інформаційної політики, що передбачає:

- формування єдиного інформаційного простору держави і його інтеграція у внутрішнє і зовнішнє середовище;
- формування і розвиток інформаційної інфраструктури держави;
- розробка інформаційних продуктів і надання послуг;
- формування інформаційних ресурсів за різними напрямками і на різних рівнях;
- розвиток засобів масової інформації;
- застосування можливостей інформаційних технологій для розвитку нових форм підприємництва, освіти, науки, соціальної сфери;
- захист інтелектуальної власності в інформаційних мережах;
- створення системи регулювання і контролю за застосуванням і використанням інформаційних технологій та захист особистості, суспільства, держави від неякісної, неправдивої інформації [3].

Рекомендації щодо розвитку онлайн-послуг є такі: по-перше, інформувати громадян про початок роботи нових сервісів, та як це працює, не вистачає інноваційно орієнтованого суспільства на всіх рівнях життєдіяльності, по-друге, залучати

до державної праці креативних українських ІТ спеціалістів, по-третє враховувати європейський, азіатський, американський та інших країн досвід для покращення взаємодії громадян та держави, беззаперечно онлайн-сервіси суттєво економлять час та гроші.

Для покращення телекомунікаційної інфраструктури вже зроблені, вагомі кроки, в недалекому майбутньому це дасть своє позитивне зрушення з місця, попри це, необхідно покращити зв'язок 3G на сільських і гірських територіях, покращити рівень широкопasmового доступу та продовжувати співпрацювати з сусідніми країнами для здобутку взаємовигідних цілей на просторі телекомунікації інфраструктури. Держава йде поступово у розвитку електронного урядування, але необхідно допрацювати зроблені кроки в усіх складових E-Government Development Index (індекс електронного урядування).

Разом з цим, Україна відстає по впровадженню електронного урядування, хоч були зроблені кроки за останні роки. Держава стикається з багатьма проблемами, з такими як:

- брак довіри громадян;
- необізнаність громадян в електронних сервісах;
- незахищеність електронних ресурсів від хакерських атак;
- безвідповідальність, не кваліфікованість працівників як органів державного і місцевого самоврядування, так і сфери обслуговування;
- недостатність фінансових та технічних ресурсів;
- державні веб-сайти із запізненням інформують громадян, або інформують не в повному обсязі.

Українці не довіряють державі, отже, дуже важко надати свої дані у державні електронні ресурси, що є наслідком, безвідповідальності та не кваліфікованості органів державного та місцевого самоврядування так і сфери обслуговування. Необхідно залучати найкращих спеціалістів країн на державну службу, для нових спеціалістів

Таблиця 5

E-Government Development Index (Розвиток електронного урядування)

Країни	2003	2010	2014	2018
Україна	54 (0,4617)	54 (0,5181)	87 (0,5032)	82 (0,6265)
Польща	32 (0,5764)	45 (0,5582)	42 (0,6482)	33 (0,7926)
Білорусь	81 (0,3965)	64 (0,4900)	55 (0,6053)	38 (0,7641)
Румунія	50 (0,4828)	47 (0,5479)	64 (0,5632)	67 (0,6671)
Молдова	95 (0,3633)	80 (0,4611)	66 (0,5571)	69 (0,6590)
Словаччина	40 (0,5280)	43 (0,5639)	51 (0,6148)	49 (0,7155)
Угорщина	44 (0,5163)	27 (0,6315)	39 (0,6637)	45 (0,7265)
Світовий лідер	0,9261 (США)	0,8785 (Південна Корея)	0,9462 (Південна Корея)	0,9195 (Данія)
Європейський лідер	0,8397 (Швеція)	0,8147 (Великобританія)	0,8938 (Франція)	0,9195 (Данія)

потрібні радники з успішних країн по електронному врядуванню. Існує проблема незахищеності електронних ресурсів від хакерських атак. Хоч у жовтні 2015 році була заснований Департамент кіберполіції Національної поліції України. У березні 2019 р. кіберполіція запустила компанію з обізнаності громадян про кібербезпеку [15]. Люди не обізнані в електронних сервісах, для цього потрібно більше інформувати на національних, місцевих каналах та використовувати рекламу в ютуб-каналах. Веб-сайти міністерств та веб-сайти регіонального рівня, іноді, із запізненням оприлюднюють інформацію, нормативно-правові акти. На сайтах відсутня інформація в деяких розділах або подається не в повному обсязі. Важко знайти потрібну інформацію, бо знаходиться не в логічному розділі. Ще одна проблема розвитку електронного врядування, є недостатність фінансових та технічних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, ситуація з сьогоднішнім станом впровадження електронного урядування порівняно з іншими державами, є достатньо складна. Розвиток електронного урядування характеризується низкою проблем, таких як, брак довіри громадян до держави, фінансування, безвідповідальність та низька кваліфікація працівників на всіх рівнях, недовіра громадян не дають державі зробити стрибок по впровадженню електронного врядування. З кожним роком росте кількість країн, де передбачене онлайн обслуговування для вразливих верств населення. Більшість країн стали притримуватися підходу «спочатку в цифрі» при запровадженні своїх послуг. Але це може створювати нові перепони для громадян, які не мають змоги користуватися Інтернетом. Тому важливо впливати на сферу державного обслуговування шляхом розгортання усіх каналів надання послуг, як онлайн та і оффлайн. Це дозволить охопити все населення, незважаючи на те, де люди проживають, і які можливості для електронного включення мають.

Незважаючи на те, що держава робить вагомі кроки в напрямі розвитку, необхідно залучати найкращих українських фахівців на державну службу, проводити підвищення кваліфікації та навчання новим технологіям та протоколам роботи державних службовців. Більш ефективно співпрацювати з країнами, які мають позитивний досвід в впровадженні електронного урядування. Розвиток електронного урядування повинен йти у площині інституціонального, організаційного так і технічного забезпечення. Важливу роль при цьому має співробітництво державного сектора, бізнес структур та приватно-публічне партнерство як передумова створення засад нового цифрового суспільства, що буде гарантувати залучення громадян за допомогою ІКТ до полі-

тики, прийняття рішень, розробку та надання послуг з ціллю забезпечення участі, інклюзивності цілеспрямованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження КМУ від 20 вересня 2017 р. № 649-р Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/250287124>
2. Чальцева О. Публічна політика: теоретичний вимір і сучасна практика. Вінниця, 2017. 244 с.
3. Юдін О.К., Богуш В.М. Інформаційна безпека держави. Харків : Консум, 2004. 508 с.
4. Дубов Д.В., Дубова С.В. Основи електронного урядування : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 176.
5. Клімушин П.С., Спасібов Д.В. Механізми електронного урядування в системі надання адміністративних послуг. Теорія та практика державного управління : зб. наук. праць. Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ "Марістр", 2016. С. 50–55.
6. Чукут С.А., Дмитренко В.І. Смарт-сіті чи електронне місто: сучасні підходи до розуміння впровадження е-урядування на місцевому рівні. Інвестиції: практика та досвід. № 13/2016. С. 89–93.
7. Швець М.Я. Україна на шляху до інформаційного суспільства / М.Я. Швець, Р.А. Калюжний, В.С. Цимбалюк, В.Д. Гавловський та ін. Правова інформатика. 2011. № 1. С. 90–99.
8. Семенченко А.І., Журавльов А.В. Теоретико-методологічні засади інституалізації державного управління у сфері електронного урядування. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Semenchenko.pdf> 2011.
9. Орлов М.М. Удосконалення моделей електронного урядування в Україні. Видано за рішенням Вченої ради Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, протокол № 3/247-5 від 26 березня 2019 р. 2019. С. 151.
10. United Nations (2018). "E-Government Survey 2018. Gearing E-Government to Support Transformation towards sustainable and resilient". URL: https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2018-Survey/E-Government%20Survey%202018_FINAL%20for%20web.pdf
11. Верховна Рада України / Закон України / Законопроект «Про звернення громадян» щодо електронного звернення та електронної петиції. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/577-19>
12. Білорусь факти. URL: http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business/key_economic/telecommunications
13. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2017 рік. Київ, 2018. С. 49.
14. Навчальний посібник / Розвиток електронного урядування на місцевому та регіональному рівнях. Київ, 2017. С. 16.
15. Єдиний портал органів системи МВС України. URL: https://mvs.gov.ua/ua/news/18914_Kiberpoliciya_zapustila_kampaniyu_z_obiznanosti_pro_kiberbezpeku.html

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

CONCEPTUAL BASES AND MECHANISMS OR FINANCING INVESTMENT PROJECTS

Стаття присвячена дослідженню концептуальних основ та механізмів фінансування інвестиційних проектів. Зазначено, ціллю інвестиційного проекту є забезпечення найефективніших шляхів розширення активів з позицій перспектив його розвитку і збільшення його ринкової вартості. Розглянуто трактування поняття «інвестиційний проект» різними вченими. Визначено, що до учасників інвестиційного проекту відносяться фізичні та юридичні особи України, інших держав. Зазначено, що інвестор залучає через організацію торгів та конкурсів будь-яких учасників інвестиційної діяльності та сам має право обирати напрями й обсяги інвестицій. Розглянуті функції інвестиційного проекту. Вказано, що одним з важливих етапів реалізації інвестиційного проекту є фінансування проекту. Зазначено, щодо фінансування інвестиційних проектів важлива оцінка рівня ефективності майбутнього проекту. Вказано, що для оцінки проекту доцільно проведення відповідного інвестиційного аналізу. Розглянуті дві основні групи методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів. Розглянуто п'ять основних методів фінансування інвестиційного проекту, які виділяють більшість науковців.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, фінансування інвестиційних ресурсів, державне-приватне партнерство.

Стаття посвящена исследованию концептуальных основ и механизмов финан-

сирования инвестиционных проектов. Отмечено, целью инвестиционного проекта является обеспечение эффективных путей расширения активов с позиций перспектив его развития и увеличения его рыночной стоимости. Рассмотрены трактовки понятия «инвестиционный проект» разными учеными. Определено, что к участникам инвестиционного проекта относятся физические и юридические лица Украины, других государств. Отмечено, что инвестор привлекает через организации торгов и конкурсов любых участников инвестиционной деятельности и сам имеет право выбирать направления и объемы инвестиций. Рассмотрены функции инвестиционного проекта. Указано, что одним из важных этапов реализации инвестиционного проекта является финансирование проекта. Указано, по финансированию инвестиционных проектов важна оценка уровня эффективности будущего проекта. Указано, что для оценки проекта целесообразно проведение соответствующего инвестиционного анализа. Рассмотрены две основные группы методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрены пять основных методов финансирования инвестиционного проекта, которые выделяют большинство ученых.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, финансирование инвестиционных ресурсов, государственно-частное партнерство.

УДК 656.615

Ліпський В.В.

здобувач відділу макроекономіки
та державного управління

Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

The article is devoted to research of conceptual foundations and mechanisms of financing of investment projects. It is noted that the purpose of the investment project is to provide the most effective ways of expanding assets from the standpoint of prospects for its development and increase its market value. Consideration of the concept of "investment project" by different scholars. It is determined that the participants of the investment project are natural and legal persons of Ukraine, other states. It is noted that the investor attracts through the organization of tenders and tenders of any participants in the investment activity and he has a right to choose the directions and volumes of investments. The functions of the investment project are considered. It is indicated that one of the important stages of the implementation of an investment project is the financing of the project. It is noted, regarding the financing of investment projects, an important assessment of the effectiveness of the future project. It is indicated that in order to evaluate the project it is expedient to carry out the appropriate investment analysis. Two main groups of methods for assessing the economic efficiency of investment projects are considered. The article considers five main methods of financing investment projects, which are allocated by most scientists. The definition of the financing of the investment project as the target borrowing of the borrower and how to mobilize various sources of financing is considered. Deficiencies are identified when using the funds of the investor (creditor). This is the main difference between own and borrowed financial resources. The complex aspects of future investment that are used in the analysis of investment projects are considered. It is considered as a table of capital investment use by sources of investment in Ukraine in 2018. It is determined that public-private partnership exists in Ukraine to attract additional investment resources and promote the development of partnership relations. It is noted that public-private partnership is one of the tools of economic development and a form of cooperation between private and public partners. The mentioned advantages of using public-private partnership, which is allocated by the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. The mentioned works on the improvement of legislation in the field of PPP, which were conducted by the Ministry of Economic Development and Trade with the aim of implementing economic reforms. Summarizing it is noted that sources of financing of investment resources are quite large choice, each of which has its own peculiarities. Summarizing it is emphasized that for the successful implementation of investment projects it is necessary to use a complex of measures on organization, operational management and control of the investment process.

Key words: investment, investment activity, investment project, financing of investment resources, public-private partnership.

Постановка проблеми. В сучасний час Україна стоїть на шляху економічних змін, за яких процес налагодження інвестиційного розвитку потребує особливого значення. Обмеженість бюджетних ресурсів призводить до пошуку альтернативних шляхів активізації інвестиційної діяльності, що забезпечить зростання обсягів виробництва, підвищення конку-

рентоспроможності, розвитку галузей. Інвестиційна діяльність підпорядкована певним інвестиційним проектам, розробленим організації в складі його фінансової стратегії. Основною ціллю інвестиційного проекту є забезпечення найефективніших шляхів розширення активів з позицій перспектив його розвитку і збільшення його ринкової вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми фінансування інвестиційних проектів піднімалися у працях багатьох фахівців, зокрема І. Бланка, А. Марголіна, Ю. Несветаєва, В. Паппа, М. Туріянської, В. Федоренка та ін. Аналізу ефективності інвестиційних проектів присвячені роботи багатьох українських і зарубіжних вчених, зокрема: С.І. Абрамова, В. Беренса, Г. Бірмана, І. Бланка, С. Брігхема, П.Л. Вилєнського, Д.А. Ендовичького, В.В. Ковальова, В.Лівшиця, А.В. Мертенса, Є.В. Мниха, В.В. Новожилова, М.І. Савлука, В.В. Сопка, Т.С. Хачатурова, М.Г. Чумаченка, А.Г. Шахназарова, І. Шарпа та інші. Незважаючи на всебічність досліджень у галузі управління інвестиціями, все ще існує необхідність уточнення економічної сутності й класифікації інвестиційних проектів, а також класифікації джерел їх фінансування.

Постановка завдання. Мета статті – відобразити концептуальні основи інвестиційного проекту й механізми фінансування їх. Дослідити існуючі джерела фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасний час розвитку економіки країни велике значення має наявність ефективного існування інвестиційного клімату та інвестиційних ресурсів, які впливають на розвиток економіки. Процес інвестування включає в себе формування інвестиційних проектів, які мають практичні реалізацію оперативного управління.

Велика кількість вчених трактують поняття «інвестиційний проект» по-різному. Наприклад, А.І. Зімін інвестиційний проект визначає як програму реалізації інвестицій, пов'язану з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом та терміном реалізації вкладень, у тому числі зі складанням всієї необхідної проектно-кошторисної документації та описом конкретних практичних дій щодо здійснення бізнес-плану [1, с. 158].

На думку В. Гриньової, інвестиційний проект – це основний документ, що визначає необхідність здійснення реального інвестування, у якому в загальноприйнятій послідовності його розділів подаються основні характеристики проекту та фінансові показники, пов'язані з його реалізацією [2, с. 49]. Тобто, підсумовуючи, можна зазначити що інвестиційний проект включає сукупність унікальних завдань та новаторських заходів спрямованих на досягнення визначених цілей.

Як зазначає Т.Л. Грицай, управління інвестиційного проекту – це процес організації, планування, координації фінансових, людських та матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання [3, с. 14]. До учасників інвестиційного проекту відносяться фізичні та юридичні особи України, інших держав. Інвестор має право самостійно обирати напрями й обсяги інвестицій, та залучає через організацію торгів та конкурсів будь-яких учасників інвестиційної діяльності.

Грицай Т.Л. виділила функції інвестиційного проекту, які досить важливі особливо на макrorівні, зокрема:

- здійснення політики розширеного відтворення;
- існування науково-технічного прогресу та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- розвиток всіх галузей;
- створення необхідної сировинної бази промисловості;
- цивільного будівництва, розвитку охорони здоров'я, культури, вищої та середньої школи, а також розв'язання інших соціальних проблем;
- пом'якшення або вирішення проблеми безробіття;
- забезпечення обороноздатності держави та вирішення багатьох інших проблем [3].

Досить важливим етапом реалізації інвестиційного проекту є фінансування проекту. Необхідно визначити джерело інвестування, визначити яким буде результат, так як об'єкт інвестування приваблюють більш найефективніші та прибуткові інвестиційні проекти. В момент прийняття рішення щодо фінансування інвестиційних проектів важлива оцінка рівня ефективності майбутнього проекту, з метою отримання прибутку. Для оцінки проекту доцільно провести відповідний інвестиційний аналіз інвестиційного проекту, який забезпечить інвестору чітке розуміння стану діяльності.

Виділяють дві основні групи методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів: статичні та динамічні. Статичні методи передбачають розрахунок показників на основі недисконтованих грошових потоків. Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей в часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування) [4]. Особливу увагу потребує визначення джерел фінансування, так як існує великий вибір джерел інвестування.

Погляди науковців, щодо класифікації джерел фінансування інвестиційних проектів досить різні, проте більшість виділяє наступні п'ять методів фінансування інвестиційного проекту [5]:

- Самофінансування: проект інвестується виключно за рахунок власних фінансових ресурсів, найчастіше використовується для реалізації невеликих проектів;
- Акціонування: використовується для реалізації великомасштабних реальних інвестиційних проектів при галузевій або регіональній диверсифікації інвестиційної діяльності;
- Кредитне фінансування: використовується для реалізації невеликих короткострокових інвестиційних проектів з високою нормою рентабельності інвестицій;
- Лізинг (селенг): застосовується при недостатності власних фінансових коштів або при високій

вартості фінансового кредиту для реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних з модернізацією або реконструкцією підприємства;

- Змішане (пайове) фінансування: включає різні комбінації вище перерахованих методів та використовується для реалізації всіх видів інвестиційних проектів за всіма формами реального інвестування [5]. Всі методи інвестування індивідуально використовуються для кожного інвестиційного проекту, й мають свої переваги та недоліки.

Варто уваги визначення фінансування інвестиційного проекту вченими Д.С. Морозова та М.В. Петрова, які розглядають у двох значеннях:

- як цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проекту без регресу або з обмеженим регресом кредитора на позичальника;

- як спосіб мобілізації різноманітних джерел фінансування і комплексного використання різних методів фінансування інвестиційних проектів та оптимального розподілу ризиків, пов'язаних із реалізацією проекту [6, с. 39]. Тобто фінансування інвестиційних проектів більшість науковців ототожнюють з визначенням кредитування. Іншими словами, в більшості випадках інвестування проекту передбачає надання кредиту, та дає можливість раніше отримати результат, ніж від власних вкладених доходів. Проте отримання кредиту сприяє дотриманню економії та контролю над процесом реалізації інвестиційних проектів, й необхідністю повернення коштів.

Зазначимо недоліки при користуванні грошовими коштами інвестора (кредитора):

- великі витрати для передінвестиційної підготовки;

- витрати на відсоток плати за користування коштами;

- контроль від інвестора за діяльністю;

- можливість втрати незалежності при придбанні кредитором акцій при вдалому результаті проекту.

Також зауважимо, що при самофінансуванні підприємство позбувається інших альтернатив вкладення ресурсів, а в результаті й отримання

прибутку в разі успішності останніх. Якщо інвестиційний проект готується для залучення західного стратегічного інвестора, його звітність варто трансформувати в західні формати тієї країни, з якої передбачається залучити інвестора [7].

Головною відмінністю між власними та позичковими фінансовими ресурсами є те, що сплата процентів здійснюється до оподаткування і створює ефект податкової економії, тоді як дивіденди виплачуються з прибутку після оподаткування. За таких умов кредитне фінансування стає вигіднішим для суб'єкта господарювання. Водночас воно є і більш ризиковим, оскільки проценти за кредит та основну суму боргу доведеться повертати у будь-якому разі, незалежно від успішності реалізації інвестиційного проекту [3].

Інвестиційні проекти потребують аналізу на основі комплексного вивчення аспектів майбутнього інвестування. До цих аспектів належать економічне середовище, правильно поставлені мета і завдання проекту, маркетинговий, виробничий, фінансовий та організаційний планінвестора, технічна база проекту, його соціальна значущість, екологічна безпека, фінансова достатність і спроможність проекту, організація управління проектом, аналіз інвестиційного ризику, чутливість проекту до зміни окремих найсуттєвіших факторів, достатність показників ефективності, оцінка можливостей учасників проекту, ділових якостей його менеджерів. Перелічені аспекти повинні бути розроблені у процесі підготовки інвестиційного проекту, розглянуті під час його аналізу, ураховані при прийнятті рішення щодо інвестування, а також висліджені при реалізації проекту аж до його завершення чи припинення.

Розглянемо використання капітальних інвестицій за джерелами інвестування в Україні у 2018 році за допомогою таблиці 1.

Як бачимо, головним джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2018 році використано 375309,1 млн. грн., що складає 71,3 % до

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, 2018 рік

Показники	Освоєно (використано) капітальних інвестицій	
	млн. грн.	у % до загального обсягу
1	2	3
Усього	526341,8	100
у т.ч. за рахунок		
коштів державного бюджету	21036,7	4
коштів місцевих бюджетів	45743,1	8,7
власних коштів підприємств та організацій	375309,1	71,3
кредитів банків та інших позик	35299,8	6,7
коштів іноземних інвесторів	1540,2	0,3
коштів населення на будівництво житла	33838,9	6,4
інших джерел фінансування	13574,0	2,6

Джерело: складено автором на основі [8]

загального обсягу капіталовкладень. Власні джерела підприємства характеризуються простотою залучення, та не вимагають сплати позикового відсотку у будь-яких його формах [9].

Питання фінансування інвестиційних проектів та джерела фінансування є одними з головних моментів підготовки проекту. Процес фінансування забезпечує проект ресурсами, які виражаються не тільки грошовими коштами, а й грошовими еквівалентами, в тому числі основними та обіговими коштами, майновими правами і нематеріальними активами тощо [11].

Фінансування інвестиційних проектів спрямоване на вирішення завдань:

- забезпечення інвестицій, необхідних для виконання проекту;
- зниження ризику проекту за рахунок інвестицій і отримання податкових пільг;
- забезпечення балансу між обсягом залучених ресурсів та величиною отриманого прибутку;
- забезпечення повернення фінансових коштів.

Джерела фінансування інвестиційних проектів поділяють на три основні групи:

1. самофінансування (власні);
2. залучені;
3. позикові [11].

Власні інвестиційні ресурси включають в себе нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, іммобілізована в інвестиції частина обігових коштів тощо.

Залучені інвестиційні ресурси характеризуються можливостями їх залучення зовнішнім контролем за використанням, певною складністю залучення, частковою втратою управління компанією (у разі емісії акцій). Залученими інвестиційними ресурсами фінансуються в основному досить ризиковані та прибуткові проекти.

Позикові інвестиційні ресурси, які в сучасних умовах є одними з основних джерел фінансування інвестиційних проектів, використовуються для кредитування проектів з низьким рівнем ризику та чітко визначеними шляхами успішної реалізації проекту.

Погляди науковців, щодо класифікації джерел фінансування інвестиційних проектів досить різні, проте більшість виділяє наступні методи фінансування інвестиційного проекту [12]:

- Самофінансування: проект інвестується виключно за рахунок власних фінансових ресурсів, найчастіше використовується для реалізації невеликих проектів;
- Акціонування: використовується для реалізації великомасштабних реальних інвестиційних проектів при галузевій або регіональній диверсифікації інвестиційної діяльності;
- Кредитне фінансування: використовується для реалізації невеликих короткострокових інвестиційних проектів з високою нормою рентабельності інвестицій;

– Лізинг (селенг): застосовується при недостатності власних фінансових коштів або при високій вартості фінансового кредиту для реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних з модернізацією або реконструкцією підприємства;

– Змішане (пайове) фінансування: включає різні комбінації вище перерахованих методів та використовується для реалізації всіх видів інвестиційних проектів за всіма формами реального інвестування.

Схема механізмів джерел фінансування інвестиційних проектів, подана на рис. 1.

В Україні для залучення додаткових інвестиційних ресурсів та сприяння розвитку партнерських відносин діє державне-приватне партнерство (ДПП), яке є одним з інструментів розвитку економіки та формою співробітництва між приватними та державними партнерами.

Згідно до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України до переваг використання ДПП відносяться:

- підвищення якості та своєчасності надання публічних послуг;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- залучення додаткових фінансових ресурсів у створення/модернізацію інфраструктурних об'єктів;
- підвищення зайнятості населення, стимулювання економічного зростання з широким використанням інновацій та сучасних технологій;
- залучення всіх груп інтересів до реалізації стратегій соціально-економічного розвитку, посилення довіри та порозуміння у суспільстві [10].

За даними Держстатистики станом на 1 січня 2018 року в Україні на засадах державно-приватного партнерства укладено 191 договорів, з яких реалізується 182 проектів (157 договорів концесії, 24 договори про спільну діяльність, один договір державно-приватного партнерства), а 9 договорів не реалізуються (4 договори – закінчено термін дії, 3 договори – розірвано, 2 договори – призупинено) [8].

Найбільше проектів реалізуються в таких сферах господарської діяльності як оброблення відходів і збір, очищення та розподілення води, відповідно 64,7% (116 проектів) і 21,4% (39 проектів) від загальної кількості проектів. З ціллю реалізації економічних реформ в Україні Мінекономрозвитку проводилась робота щодо удосконалення законодавства у сфері ДПП, зокрема:

1. Усунено недоліки чинного законодавства, шляхом прийняття Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні".
2. Удосконалено процедури проведення конкурсу з визначення приватного партнера та проведення аналізу ефективності ДПП.

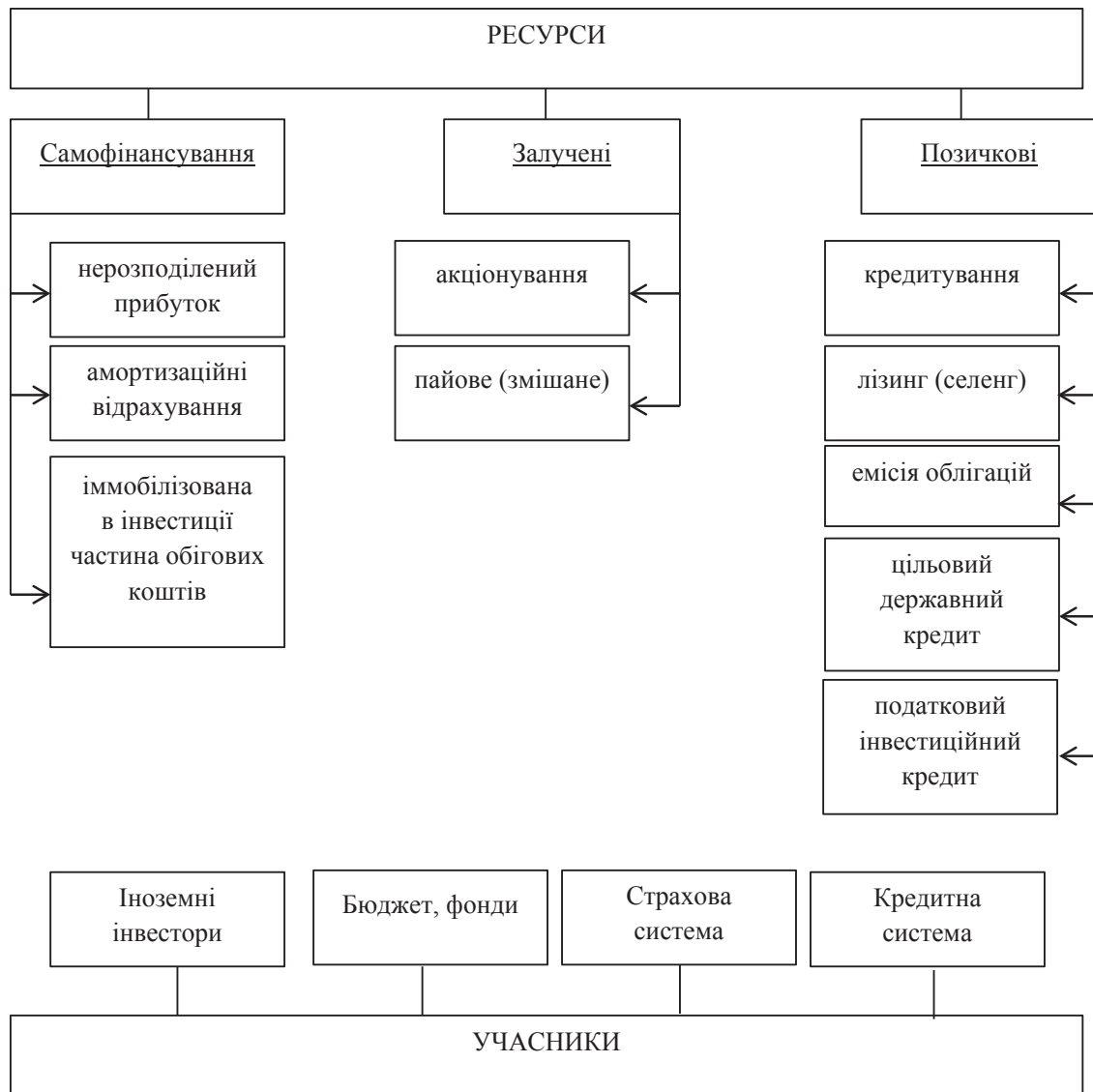


Рис. 1. Механізми джерел фінансування інвестиційних проектів

Джерело: розроблено автором

3. Впроваджено механізм заміни приватного партнера з урахуванням кращого світового досвіду.

Також, Мінекономрозвитку надає методологічну допомогу у підготовці до реалізації проектів ДПП, зокрема, у регіонах:

- за підтримки Програми «U-LEAD з Європою» визначено міста для реалізації пілотних проектів ДПП - м. Трускавець, м. Долина, м. Тернопіль, м. Житомир, м. Тростянець та Шацька ОТГ;

- за ініціативи та підтримки Мінекономрозвитку програмою U-LEAD підписано меморандуми з мерами визначених міст;

- сформовано проектні команди з представників органів місцевого самоврядування для підготовки проектів ДПП, для яких було проведено тренінги МЕРТ та U-LEAD;

- відібрано 6 пілотних проектів ДПП у визначених містах [10].

Висновки з проведеного дослідження.

Узагальнюючи зауважимо, що джерела фінансування інвестиційних ресурсів досить великий вибір, кожен з яких має свої особливості. При виборі необхідно враховувати специфіку інвестиційного проекту, діяльність організації, зовнішні та внутрішні фактори впливу. Для успішної реалізації інвестиційних проектів необхідно використовувати комплекс заходів з організації, оперативного управління та контролю інвестиційного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зімін А.І. Інвестиції: питання та відповіді. М.: В. «Юриспруденція», 2006. 256 с.
2. Інвестиційний менеджмент / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко та ін.; за заг. ред. В.М. Гриньової. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 368 с.

3. Грица Т.Л. Аналіз та аудит інвестиційних проєктів: дисертаційна робота. Київ, 2012. 214 с.
4. Запорожець С.В. Методи фінансування інвестиційних проєктів шляхом використання іпотечних продуктів. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1204/12zsvmof.pdf>
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування : навч. посіб. К.: Знання, 2006. 490 с.
6. Катаносов В.Ю., Морозов Д.С., Петров М.В. Проектне фінансування. М. : АНКІЛ, 2001. 312 с.
7. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проєктів : Конспект лекцій. К. : МАУП, 2002. 128 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Чабан Ю.В. Джерела фінансування інвестиційних проєктів підприємства. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13269/1/269_Chaban_690-693_69.pdf
10. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>
11. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проєктів : Навч. посіб. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 378 с.
12. Мойсеєнко І.П. Інвестування : навч. посіб. К. : Знання, 2006. 490 с.

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОДИНИЦЬ ШЛЯХОМ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ

REORGANIZATION OF INSTITUTIONAL UNITS BY MERGERS AND ACQUISITIONS: ECONOMIC ESSENCE AND CAUSES

У статті розглянуто теоретичні аспекти реалізації процесу реорганізації на ринку злиття та поглинання (ринку M&A) у світі та Україні. Узагальнені та розкриті основні підходи до з'ясування сутності понять «злиття» та «поглинання» як форм реорганізації інституційних утворень. Розглянуто сутність процесу реорганізації, визначено основні заходи реструктуризації (реорганізації) підприємств. Обґрунтовано, що при злитті та поглинанні реалізується реорганізація, вибором форми практичної реалізації якої виступає ступінь контролю. Проаналізовано основні види реорганізації інституційних утворень. Шляхом здійснення порівняльного аналізу виявлені спільні та відмінні риси процесів злиття та поглинання. Розкриті основні причини проведення реорганізації шляхом злиття та поглинання. Узагальнено основні ознаки класифікації злиття й поглинання підприємств. Охарактеризовані параметри, умови прояву та ознаки дружнього та ворожого поглинання. Виокремлені основні етапи розвитку ринку злиття та поглинання в Україні.

Ключові слова: злиття, поглинання, ринок M&A, ринок злиття та поглинання, реорганізація підприємств

В статье рассмотрены теоретические аспекты реализации процесса реорганиза-

ции на рынке слияний и поглощений (рынка M & A) в мире и Украине. Обобщены и раскрыты основные подходы к выяснению сущности понятий «слияние» и «поглощение» как форм реорганизации институциональных образований. Рассмотрены сущность процесса реорганизации, определены основные мероприятия реструктуризации (реорганизации) предприятий. Обосновано, что при слиянии и поглощении реализуется реорганизация, выбором формы практической реализации которой выступает степень контроля. Проанализированы основные виды реорганизации институциональных образований. Путем осуществления сравнительного анализа выявлены общие и отличительные черты процессов слияния и поглощения. Раскрыты основные причины проведения реорганизации путем слияния и поглощения. Обобщены основные признаки классификации слияния и поглощения предприятий. Охарактеризованы параметры, условия проявления и признаки дружественного и враждебного поглощения. Выделены основные этапы развития рынка слияний и поглощений в Украине.

Ключевые слова: слияние, поглощение, рынок M & A, рынок слияний и поглощений, реорганизация предприятий.

УДК 334.722:658.114.5

Євстаф'єв С.М.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

The current conditions of globalization, in which integration is the basic principle of development of national economies, lead to increased attention to the state of the market of mergers and acquisitions or "mergers and acquisitions" (hereinafter M&A). The dynamism of the external environment and the complexity of the functioning of the economic system in the context of globalization turns the problem of mergers and acquisitions into a relevant scientific phenomenon. In Ukraine, the M&A market is gradually being formed, and the mechanisms of such formation are mostly implemented by hostile mergers or acquisitions. In this regard, in the practical field of reorganization there is a need for scientific support and constant monitoring of their implementation by improving the basic tools of regulation, which makes this study relevant. The main goal of this paper is identify specific features of the manifestation of reorganization during the practical implementation of mergers and acquisitions. This study combines a new theoretical and methodological approach to understand the key focus of the reorganization effect, the features of the process of integral evaluation of the mergers and acquisitions. Semantic analysis, general scientific methods like analyses generalization to give definition of terms "merges" and "merger and acquisition", "reorganization", "integration", "cooperation" were used. Methods of comparative analysis, systematization method for working out a concept of problem reorganization of institutional units by mergers and acquisitions. Analysis of the definitions: "cooperation", "integration", "reorganization" will allow us to formulate the terminological field of the process of "merger and acquisition", which allows us to understand the dispute over interpretation. Selecting the types of mergers and acquisitions by the nature of the special relationship will allow us to understand the interests of the participants and their motivation to promote the activities of mergers and acquisitions. The importance of the signs of discrepancies between the forms of reorganization, which will help to identify the impact of mergers and acquisitions on the results of the newly created company, is substantiated. It is established that mergers and acquisitions are classified on many grounds.

Key words: mergers, acquisitions, M&A market, mergers and acquisitions market, enterprise reorganization.

Постановка проблеми. Сучасні умови глобалізації, в яких інтеграція є основним принципом розвитку національних економік, зумовлюють підвищену увагу до стану ринку злиттів і поглинань або «mergers and acquisitions» (далі M&A). Динамізм зовнішнього середовища та складність функціонування економічної системи в умовах глобалізації перетворює проблему злиття та поглинання на актуальне наукове явище.

В Україні ринок M&A поступово формується, при цьому механізми такого формування здебільшого реалізуються ворожими схемами злиття або шляхом поглинання. У зв'язку з цим у практичній сфері реалізації реорганізації виникає потреба

наукового супроводу та постійного моніторингу їх реалізації шляхом удосконалення основних інструментів регулювання, що робить актуальним дане дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реорганізації інституційних структур присвячені праці таких вчених як Бішоп Девід М., Брейлі Річард А., Олександра Рід Лажу, Майерс Стюарт С., Стенлі Фостер Рід, Еванс Френк Ч. та ін., а також у роботах таких українських дослідників: Л.Д. Водянка, Ю.В. Гончаров, Г.А. Єгорова, С.І. Коваленко, А.В. Левицька, А.О. Оксак, А.І. Погач, О.М. Твердомед, Я.В. Шабліна, О.А. Янковська, І.В. Яскал та інших.

У роботах наведених авторів узагальнені специфічні риси процесів реорганізації, особливості та механізми їх реалізації, способи максимізації позитивних аспектів поєднання інституційних структур в ході злиття та поглинання.

Проте незважаючи на наявність ґрунтовних досліджень, присвячених реалізації механізмів реорганізації в ході злиття та поглинання, в термінологічному та сутнісному вимірі зазначені явища потребують поглибленого дослідження з урахуванням нових сучасних тенденцій, оскільки залишаються вивченими недостатньо.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення специфічних рис прояву реорганізації в ході практичного втілення злиття та поглинання.

Виклад основного матеріалу дослідження. З практичної точки зору реалізація процедури реорганізації забезпечується найчастіше угодами злиття та поглинання. Терміни «злиття» і «поглинання» були запозичені з англійської мови та є дослівним перекладом відомого терміну «mergers and acquisition» (M&A).

Для з'ясування економічного змісту понять «злиття та поглинання» доцільно здійснити термінологічне співвідношення між термінами, що часто використовуються як їх синонімічний ряд: «реорганізація», «концентрація», «інтеграція» та «кооперація».

Основні форми реорганізації переважною більшістю на практиці реалізуються такими способами: 1) у добровільному порядку (за рішенням самих учасників, за рішенням відповідного органу юридичної особи, що уповноважений на це установчими документами); 2) у примусовому порядку (за рішенням суду або відповідних органів державної влади); 3) за умови наявності згоди відповідних державних органів (здебільшого Антимонопольного комітету України на реалізацію злиття або приєднання юридичних осіб) [1].

Доцільно зазначити, що за умов загострення конкуренції, такі форми реорганізації як злиття і поглинання можуть використовуватися у бізнесі

з метою підтримати подальший розвиток, забезпечити конкурентоспроможність підприємств чи уникнути ворожого «захоплення» конкурентами.

Відповідно до ст. 56 Господарського Кодексу України, реорганізація підприємства може здійснюватися шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення з наступним переходом до новостворених підприємств усіх майнових прав та обов'язків колишнього підприємства [1] (рис. 1).

Таким чином, узагальнюючи законодавчий підхід, поняття реорганізації охоплює цілі подібнення, укрупнення або загалом здійснюється без зміни розміру новоутвореного суб'єкту. Крім того, реорганізація за своєю сутністю є поняттям ширшим за злиття і поглинання, оскільки їх вміщують у свою процедуру.

У випадку злиття кожне з юридичних осіб, які в ньому задіяні припиняють свою діяльність, а його права та обов'язки переходять до нової утвореної юридичної особи.

Приєднання однієї юридичної особи до іншої передбачає, що юридична особа, яка приєднується припиняє свою діяльність, а її права і обов'язки переходять до юридичної особи, до якої здійснюється приєднання. Його статус не змінюється, для нього рішення про реорганізацію фактично означає згоду прийняти зобов'язання приєднуваної організації та внесення відповідних змін до статуту.

Поглинання здійснюється придбанням корпоративних прав. Поглинуте підприємство може або зберегти свій статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством, або бути приєднаним до підприємства і стати його структурним підрозділом, з втратою юридичного статусу.

При виділенні на базі основної організації утворюються нові юридичні особи, але сама вона продовжує існувати. Частина майна, прав та обов'язків за розподільним балансом переходять до одного або кількох створюваних в результаті виділення юридичним особам.

Перетворенням є зміна організаційно-правової форми юридичної особи. Її сутність в тому, що юри-

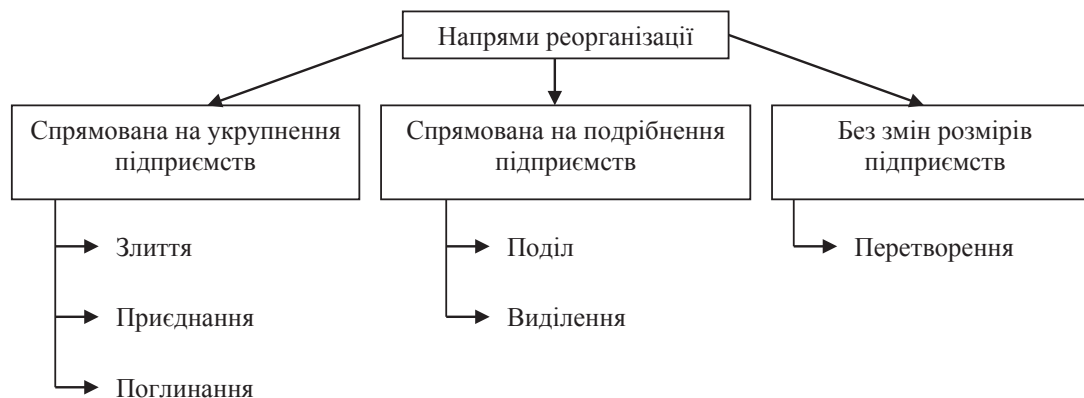


Рис. 1. Напрями реорганізації за формальними ознаками

Джерело: складено автором

дична особа однієї організаційно-правової форми припиняє діяльність, а на їх основі утворюється нова юридична особа іншої організаційно-правової форми. При цьому жодних кількісних змін учасників при реалізації цих угод не відбувається. Всі права та обов'язки юридичної особи, яка припинила свою діяльність, переходять до правонаступника.

Поділ підприємства є створенням на базі одного існуючого підприємства двох і більше підприємств. За таких умов відбувається поділення підприємства та поділ всього його майна. Такий спосіб реорганізації передбачає затвердження власником (уповноваженим органом) роздільного акту (балансу). При цьому відповідні права та обов'язки реорганізованого підприємства переходять до підприємств, створених внаслідок такого поділу.

Проте єдиного розуміння змісту термінів відсутнє, у зв'язку з чим розглядається співвідношення цих понять стосовно до переходу компанії на якісно новий рівень господарювання.

Слід відмітити, що тривалий час у літературі терміни «злиття» і «поглинання» були чітко розмежовані та разом практично не застосовувалися. Порівняльний аналіз у визначеннях понять

«злиття» та «поглинання», наведені у в табл. 1 і 2 відповідно.

Отже, злиття вживається переважно у розумінні форми реорганізації юридичної особи як загальне поняття для структурування методів і засобів установа контролю над правами та активами новоутвореної юридичної особи.

Злиття та поглинання мають ознаки, що притаманні тільки їм, що дає змогу виділяти зазначені процеси як самостійні форми реорганізації.

Іноді в науковій літературі більшою мірою розглядають злиття та поглинання в законодавчій практиці через показник концентрації.

Томарева В.В., досліджуючи транскордонні злиття та поглинання, зазначає: «В умовах глобалізації концентрація розглядається як процес об'єднання капіталу транснаціональної корпорації та має транснаціональний характер, що зумовлений її основною формою – процесом транскордонних злиттів і поглинань» [8, с. 7].

Поняття концентрації по відношенню до підприємницьких структур визначено законодавчо. Так, згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», концентрацією визнається [9]:

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «злиття»

Злиття	Визначення	Автор / Джерело
	інтеграція двох або більше компаній, як правило, подібних за розміром, на основі добровільної згоди керівництва кожної з компаній об'єднати активи та продовжувати діяльність як нова юридична особа або в складі нині існуючої з пропорційним або договірним правом управління та прийняття рішень із метою розширення сфери впливу та господарської влади компанії, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та отримання синергетичного ефекту	Єгорова Г.А. [2]
	реорганізація юридичних осіб, при якій права й обов'язки кожного з них переходять до заново створеної юридичної особи відповідно до передатного акту	Твердомед О.М. [3]
	угоди між двома і більше компаніями, в результаті яких з'являється нова компанія, що встановлює контроль і управління над активами і зобов'язаннями старих компаній, а останні припиняють самостійне існування	Шевченко Л.С. [4]
	об'єднання двох або більше господарюючих суб'єктів, в результаті якого утворюється нова, об'єднана економічна одиниця	Максименко І.Я. [5]
	економіко-організаційна процедура добровільного об'єднання економічних суб'єктів утворювану нову структуру з метою розширення масштабів економічної діяльності	Сабадаш В.В., Гонтар Д.А. [6]

Таблиця 2

Основні підходи до визначення поняття «поглинання»

Поглинання	Визначення	Автор / Джерело
	Поглинання – взяття однією компанією під свій контроль іншої з метою управління і набуття абсолютного чи часткового права власності, що означає розширення її сфери впливу і господарської влади	Шевченко Л.С. [4]
	Поглинання компаній – угода, що укладається з метою встановлення контролю над господарюючим суспільством і здійснювана шляхом придбання більше 30% статутного капіталу (акцій, часток та інше)	Максименко І.Я. [5]
	Поглинання – економіко-організаційна процедура, метою якої є володіння контрольним пакетом акцій іншої компанії, що, як правило, має примусовий характер	Сабадаш В.В., Гонтар Д.А. [6]
	Під поглинанням компанії розуміється процес придбання компанією контролю над іншою, що має ворожий характер, націлений на системну інтеграцію всіх видів діяльності, компаній, що об'єднуються, та орієнтується частіше за все на короткострокову перспективу	Оксак А.О. [7]

1) злиття одного суб'єкта господарювання з іншим;
2) набуття контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання;

3) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який протягом тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але це призведе до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

4) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Таким чином, концентрація – це об'єднання підприємств шляхом організаційно-економічних заходів за часткової зміни активів і власності, та можливістю залишення статусу юридичної особи.

Злиття та поглинання в науковій літературі досить часто ототожнюється з поняттям «інтеграція».

В українському законодавстві поняття «інтеграція» відсутнє, проте активно використовується у наукових дослідженнях як синоніми злиття та поглинання.

Основною метою інтеграційних відносин є об'єднання основних ресурсів (фінансових, виробничих, інтелектуальних тощо) підприємств для підвищення результативності господарської діяльності, забезпечення гарантованих умов поставок сировини і збуту продукції, збільшення прибутку та віддачі від інвестицій, зниження витрат, зростання завантаження обладнання, компенсації бізнес-ризиків, підвищення технологічного рівня і, як наслідок, посилення своїх конкурентних позицій на ринку.

У найбільш загальному розумінні, інтеграція характеризується тісним співробітництвом і кооперацією підприємств аж до об'єднання економічних суб'єктів. Цей процес може мати місце на рівні регіонів, видів економічної діяльності, міжгалузевих об'єднань, у національних масштабах і за їх межами.

Структури, створені внаслідок злиття та поглинання можна розглядати також з позицій форми інтеграції, яка по суті відображає характерні риси процесів злиття та поглинання і трактується як [10, с. 503]:

- об'єднання в ціле будь-яких окремих частин;
- об'єднання та координація дій різних частин цілісної системи;
- процес упорядкування, узгодження та об'єднання структур і функцій у цілому організмі.

Тобто інтеграція також може бути застосована як синонім до процесів злиття та поглинання, але інтеграція не обов'язково передбачає встановлення контролю одного суб'єкта над іншим.

По відношенню до пояснення сутності процесів злиття та поглинання доволі часто застосовується розкриття їх особливостей через процес кооперації. Однак, термін «кооперація» двоїстий. По-перше, це специфічний процес, який передбачає узгодженість спільних дій людей (суб'єктів, підприємств) у вирішенні певної проблеми, певної цілі; по-друге – сукупність особливих організаційно-правових форм, тобто кооперативів [11].

Глобалізація світової економіки створила надзвичайно високо-конкурентне середовище, в якому більшість потужних компаній вважають вирішальною умовою зростання своєї економічної могутності та перемоги в конкурентній боротьбі участь у процесі злиття та поглинання. Саме ці процеси менеджери великих корпорацій нині вважають одними з головних інструментів стратегії форсованого розвитку бізнесу [12].

Поглинання на відміну від злиття носить ознаки формального об'єднання, оскільки використовується як термін, який описує процеси, в основі яких лежить передача власності [13, с. 915].

Існує два підходи щодо сутності операції поглинання. Перший підхід визначає поглинання як загальний термін, який використовується для опису передачі власності при цьому злиття розглядається як складова поглинання як більш вузький технічний термін для визначеної юридичної процедури, яка може наступити, а може і не відбутися за поглинанням [14, с. 24]. Згідно з другим підходом поглинання розглядається не як окрема угода, а як підтип ворожого злиття [15, с. 22].

Іноземні дослідники дотримуються чіткої термінології категорії понять «злиття» та «поглинання», оскільки важко визначити, яка форма концентрації капіталу має місце. Аналізуючи англійські аналоги розглянутих понять можна зробити висновок, що вони мають неоднозначне тлумачення [16]:

«Merger» – поглинання (шляхом придбання цінних паперів або основного капіталу), злиття (компаній);

«Acquisition» – придбання (наприклад, акцій), поглинання (компаній);

«Merger and acquisitions» – злиття та поглинання компаній.

Існування різних підходів до визначення явищ злиття і поглинання у зарубіжній і вітчизняній літературі пов'язано з тим, що такі операції для компаній мають не тільки економічні, але й правові аспекти. Тому як зарубіжні економісти, так і українські й російські фахівці не дійшли остаточної думки щодо визначення «злиття» та «поглинання» або як суцільного поняття, або як різних теоретичних понять.

Таким чином, узагальнюючи викладене, варто акцентувати увагу, що по відношенню до розуміння сутності понять «злиття» та «поглинання», доцільно виокремити два основні підходи:

1) інтеграційний, в основі якого розгляд процесів злиття та поглинання з позицій інтеграції капі-

талів, активів та інтересів учасників, а тому їх ото-
тожнення. При цьому поглинання розглядається
як варіант злиття, але з використанням ворожих
механізмів здійснення;

2) організаційно-правовий – розмежування у
зв'язку з розглядом їх через реорганізаційні про-
цеси з чітким окресленням переходу прав на
власність та закріплення цих прав у відповідних
документах, які підтверджують зміни у юридичних
статусах учасників. У цьому разі злиття – створення
нового підприємства на основі об'єднання учасни-
ків, поглинання – втрата юридичного статусу як
самостійного учасника тим з них, що поглинається.

Узагальнення поданих підходів дає змогу зро-
бити висновок, що поглинання відображає сукуп-
ність відносин, які виникають між господарськими
суб'єктами з приводу купівлі з ініціативи покупця і
без цілковитої згоди компанії, яку хочуть придбати
з одночасним переходом корпоративного контролю
над компанією-ціллю до компанії-поглинача; погли-

нання може супроводжуватись процесом злиття
компаній. Водночас угода злиття відображає сукуп-
ність відносин та конкретну економічну діяльність
за участі двох або більше компаній, за результатами
якої на ринку залишається тільки одна компанія без
збереження права корпоративного контролю.

Таким чином підводячи підсумки поняття злиття
та поглинання являє собою один із способів в тому
числі укрупнення бізнесу, розширення діяльності
компанії та сфер впливу на окремому ринку, вна-
слідок яких відбувається об'єднання активів ком-
паній у результаті:

- перетворення однієї компанії в дочірнє това-
риство іншої (угоди купівлі-продажу контрольного
пакета акцій);
 - покупки всіх або значної частини активів;
 - об'єднання компаній у єдину юридичну особу.
- У випадках, коли буде необхідно проводити розхо-
дження між способами об'єднання за участю ком-
паній, це буде обговорюватися додатково.

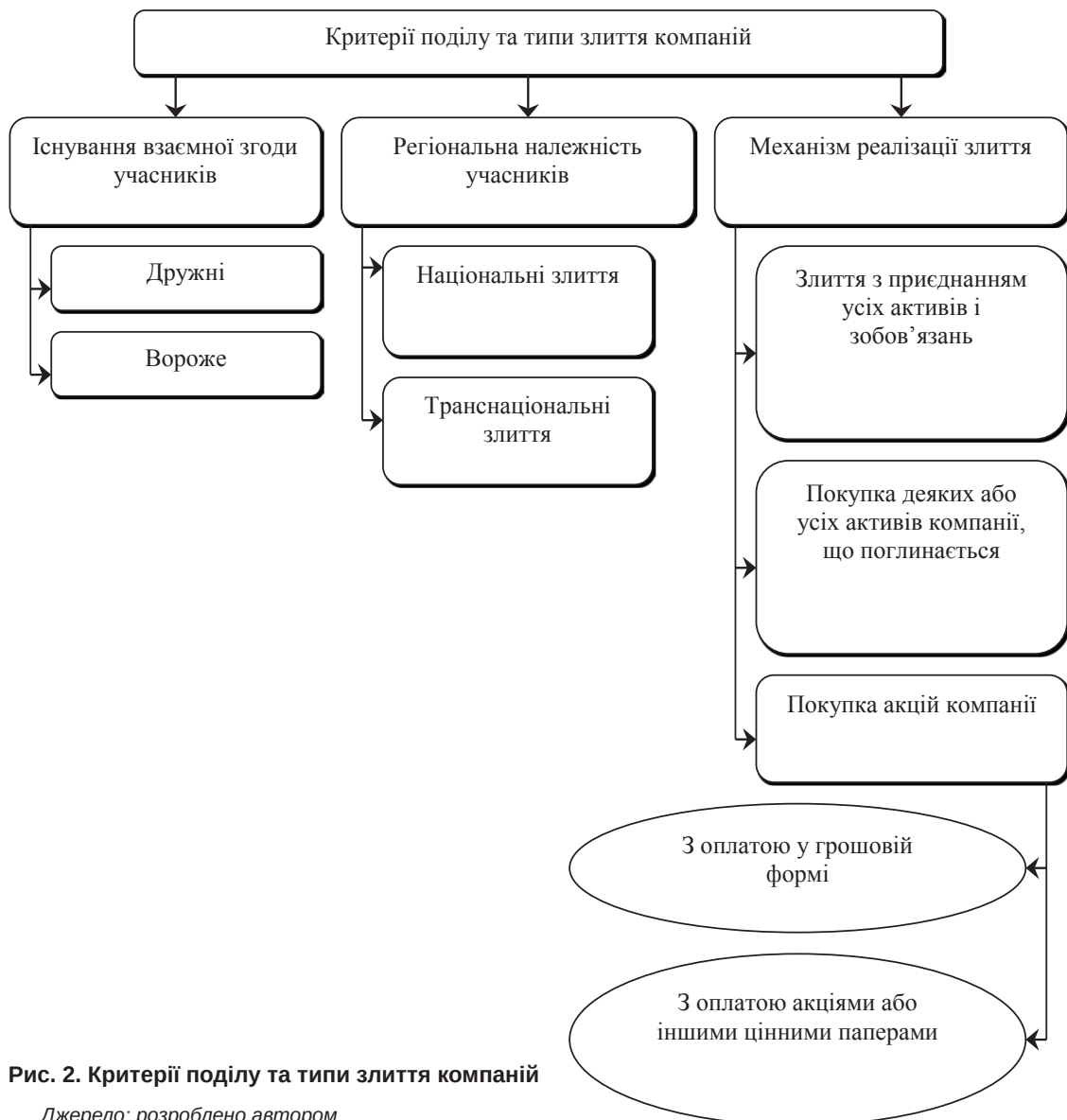


Рис. 2. Критерії поділу та типи злиття компаній

Джерело: розроблено автором

У процесах злиття та поглинання компанії можуть виступати як:

- покупець (інвестор або ініціатор злиття та поглинання);
- об'єкт придбання або сторона, що одержує пропозицію про злиття та поглинання;
- посередник-консультант;
- джерело фінансування (кредитування угоди).

Поняття злиття та поглинання доцільно використовувати стосовно компаній, що охоплює наступні види угод, передбачені українським законодавством [17]:

- придбання компанією понад 50 відсотків голосуючих акцій або часток статутного капіталу товариства;

- великі угоди, пов'язані із придбанням активів;
- реорганізація компаній у формі злиття або об'єднання. Ринок корпоративного контролю та ринок злиття та поглинання є тотожними поняттями.

У літературі зустрічається багато підходів до класифікації процесів злиття та поглинання (рис. 2).

Підсумовуючи наведені різновиди злиття та поглинання, можна стверджувати, що надання компаніями переваги певним видам злиття та поглинання залежить від їх ринкової позиції, можливостей знайти відповідного партнера, специфічних рис галузі, в якій компанії функціонують, та державної політики щодо злиття та поглинання. Величина вигоди від кожного окремого виду злиття та вплив його на конкурентне середовище в світі залежить від здатності комбінованої компанії ефективно управляти об'єднаними активами. Як зазначалося, проаналізовані класифікації злиття, що притаманні країнам з розвинутою економікою, слугуватимуть основою для розгляду видів злиття та поглинання в країнах з перехідною економікою та порівняння їх з загальноприйнятими в розвинутому світі видами транскордонного злиття та поглинання.

Висновки з проведеного дослідження. Розглядаючи особливості процесів злиття та поглинання з позиції реорганізаційних особливостей варто відзначити про їх змістовну подібність. Злиття та поглинання є різновидами, якими реалізується загальний процес реорганізації. Крім того, в ході дослідження з'ясовано, що поняття злиття та поглинання тісно пов'язані за характером прояву відносин контролю, поділу власності, організації діяльності з такими суміжними термінами як «кооперація» та «інтеграція». Отже основними критеріями розмежування є відносини власності, а також факти утворення нових господарських одиниць чи подальшого функціонування підприємств, які до цього існували як окремі господарські суб'єкти.

Процеси злиття та поглинання варто розглядати з погляду компанії, що приймає рішення про реалізацію злиття та поглинання (активної сторони або ініціатора угоди). Таким чином, поняття «злиття та поглинання» має охоплювати не лише реорганізацію компаній у формі злиття та об'єднання, але й

придбання компаніями контролю над іншою компанією шляхом покупки контрольного пакета акцій (частки в статутному капіталі) або активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Єгорова Г.А. Злиття та поглинання в Україні: проблеми визначення дефініцій та основні мотиви укладання угод Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 6. С. 105–108.
3. Твердомед О.М. Злиття та поглинання: проблеми в українській практиці. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2012. № 4(55). С. 37–40.
4. Шевченко Л.С. Злиття і поглинання в юридичному бізнесі: економічний аспект проблеми Економічна теорія та право. 2017. № 1(28). С. 88–97.
5. Максименко І.Я. Злиття та поглинання як інструмент інноваційного розвитку: стан та перспективи в Україні Економічний вісник. 2018. № 2. С. 43–50.
6. Сабадаш В.В. Гонтар Д.А. Ринки злиттів і поглинань: стан, проблеми функціонування і тенденції розвитку Механізм регулювання економіки. 2015. № 4. С. 127–138.
7. Оксак А.О. Особливості ринку злиття та поглинання в Україні Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. Вип. 1. С. 454–462.
8. Томарева В.В. Транскордонні злиття та поглинання у процесі корпоративної консолідації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.00 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». К., 2008. 20 с.
9. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. К. : Ірпінь : ВТФ Перун, 2005. 1728 с.
11. Про кооперацію : Закон України. 10 липня 2003 року № 1087-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text>
12. Lall S. Implications of Cross-Border Mergers and Acquisitions by TNCs in Developing Countries: A Beginner's Guide. QEH Working Paper Series, Working Paper. June 2002. № 88. 12 p.
13. Крючков Л.В. Еволюція теорій процесів злиття та поглинання // Економіка: проблеми теорії та практики. 36. наук. пр. Дніпропетровського державного університету. Вип. 207. Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. С. 911–919.
14. Рид С.Ф., Лажу А.Р. Искусство слияний и поглощений [пер. с англ.]. М. : Альпина Паблишер, 2011. 958 с.
15. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [пер. с англ. А. Шматов]. М. : Альпина Паблишер, 2010. 744 с.
16. Brussels split on takeover code plans Economist. 2002. Oct. 3. P. 10–15. URL: <http://business.highbeam.com/437192/article-1G1-92425959/eu-regulations-brussels-split-takeover-code-plans>
17. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПРИЯННЯ ЗМІЦНЕННЮ ТА РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

FOREIGN EXPERIENCE OF ASSISTANCE STRENGTHENING AND DEVELOPMENT OF LOCAL BUDGETS IN CONTEXT OF FINANCIAL DECENTRALIZATION

У статті досліджується зарубіжний досвід сприяння зміцненню та розвитку місцевих бюджетів в контексті фінансової децентралізації. Найбільш вагоме значення для формування надходжень до місцевих бюджетів європейських країн становили дві групи фінансових інструментів: податки на виробництво та імпорту товарів і послуг; податки на дохід та багатство, зокрема майнові. Систематизація й використання досвіду європейських країн щодо формування місцевих бюджетів із врахуванням вітчизняної специфіки перебігу процесів становлення децентралізації може забезпечити підвищення рівня бюджетної результативності. Децентралізація бюджетних повноважень у поєднанні з раціональними інституційними обмеженнями сприяла зростанню якості надаваних мешканцям територіальних громад суспільних послуг, впливаючи на рівень добробуту. У структурі доходів місцевих бюджетів європейських країн переважали податкові надходження.

Ключові слова: фінансова децентралізація, фінансова самостійність органів місцевого самоврядування, територіальні утворення, територіальні громади, місцеві бюджети, фінансова децентралізація.

В статье исследуется зарубежный опыт содействия укреплению и развитию мест-

ных бюджетов в контексте финансовой децентрализации. Наиболее весомое значение для формирования поступлений к местным бюджетам европейских стран составляли две группы фискальных инструментов: налоги на производство и импорт товаров и услуг; налоги на доход и богатство, в частности имущественные. Систематизация и использование опыта европейских стран относительно формирования местных бюджетов с учетом отечественной специфики хода процессов становления децентрализации может обеспечить повышение уровня бюджетной результативности. Децентрализация бюджетных полномочий в сочетании с рациональными институционными ограничениями способствовала росту качества предоставляемых населению территориальных обществ общественных услуг, влияя на уровень благосостояния. В структуре доходов местных бюджетов европейских стран преобладали налоговые поступления.

Ключевые слова: финансовая децентрализация, финансовая самостоятельность органов местного самоуправления, территориальные образования, территориальные общества, местные бюджеты, фискальная децентрализация.

УДК 330.341.46

Першко Л.О.

к.е.н., доцент,
старший науковий співробітник,
професор кафедри фінансів
та маркетингу
Інститут екології економіки і права

In the article foreign experience of assistance strengthening and development of local budgets is probed in the context of financial decentralization. The most ponderable value for forming of receipts to the local budgets of the European countries was made by two groups of fiscal instruments: taxes are on a production and import of commodities and services; taxes on a profit and riches, in particular property. Systematization and use of experience of the European countries in relation to forming of local budgets recognition domestic specific of motion of becomings decentralization can provide the increase of level of budgetary effectiveness. Decentralization of budgetary plenary powers in combination with rational institutional limitations was instrumental in growth of quality the given inhabitants of territorial societies of public services, influencing on the level of welfare. Tax receipts prevailed in the structure of earnings of local budgets of the European countries. Property taxation is occupied by a central place in filling of profitable part of local budgets. Taking of property taxes exactly to the local level is economic expedient in accordance with spatial belonging of base of taxation. The list of types of property is determined every country individually, however among the typical objects of property taxation there are lot lands (including agricultural setting), housing and unoccupied real estate, in particular objects tourist recreation setting and others like that. The important aspect of budgetary process at local level in the European countries is attaching of inhabitants of territorial educations to these processes with the simultaneous observance of accordance of amount and list of public services necessities and queries of society of the proper territory. The method of grant of such services must answer expense a fiscal policy.

Keywords: financial decentralization, financial independence of organs of local self-government, territorial educations, territorial societies, local budgets, fiscal decentralization.

Постановка проблеми. За роки реформування та впровадження децентралізації в Україні, новостворені територіальні громади здобули певні успіхи щодо свого фінансового стану та якості надання публічних послуг. Не зважаючи на це, існує ряд труднощів, які гальмують процеси фінансового зміцнення та розвитку місцевих бюджетів як фінансової основи функціонування територіальних утворень. Багаторічний досвід фінансової децентралізації країн Європейського Союзу може стати важливим джерелом імплементації інноваційних методів зміцнення та розширення дохідної частини місцевих бюджетів, що і зумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням зарубіжного досвіду зміцнення місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації присвячені праці таких вчених як О. Кириленко, М. Крупки, І. Луніної, Ю. Пасічника, Л. Сидельникової, Н. Ткаченко, І. Ткачук, В. Тропіної, Р. Щура, С. Юрія, F. Bastable, H. Blochliger, J. M. Buchanan, W. E. Oates, J. Rabesona, A. Shah, C. Herzberg, J. Thornton та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз зарубіжного досвіду сприяння зміцненню та розвитку місцевих бюджетів в контексті фінансової децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш вагоме значення для формування над-

ходжень до місцевих бюджетів європейських країн становили дві групи фіскальних інструментів: податки на виробництво та імпорту товарів і послуг; податки на дохід та багатство, зокрема майнові.

Середнє значення частки першої із зазначених груп у ВВП країн Європи становило 1 %. При цьому найбільші значення цього показника характерні для таких країн як Франція (4,1 % ВВП), Італія (4,3 %) та Ісландія (1,9 % ВВП) [1; 2]. Група податків на дохід та багатство стійко зберігає високу частку у ВВП, особливо це характерно для країн Північної Європи, зокрема 9,6 % для Фінляндії, 12 % для Данії, 13,6 % для Швеції. Натомість для Мальти, Кіпру, Греції частка відповідної групи податків наближається до нуля.

Р. Масгрейв наголошував, що місцеві органи влади мати фіскальні повноваження в такому обсязі, що це має оптимізувати витрати на їх адміністрування [3].

Майнове оподаткування займає центральне місце у наповненні дохідної частини місцевих бюджетів. Віднесення майнових податків саме до місцевого рівня є економічно доцільним відповідно до просторової приналежності бази оподаткування. Перелік видів майна визначається кожною країною індивідуально, однак серед типових об'єктів майнового оподаткування наявні земельні ділянки (в т. ч. агропромислового призначення), житлова і нежитлова нерухомість, зокрема об'єкти туристично-рекреаційного призначення тощо.

У якості бази оподаткування різні податкові системи застосовують не тільки ринкову вартість нерухомого майна, а й інші критерії. Також слід зазначити, що податки на майно та споживання відповідно до вагомості наукового доробку, є досить стійкими до зміни фаз економічного циклу [1; 2; 4; 5].

Посилення фінансової основи формування місцевих бюджетів може бути здійснено за рахунок зміни підходу до визначення бази оподаткування майна. Слід зазначити, що методичний інструментарій ідентифікації бази майнового оподаткування має суттєві відмінності у країнах залежно від рівня розвитку економіки. Для країн з розвинутою економікою характерна ідентифікація бази оподаткування майна на основі ринкової (Данія) чи кадастрової вартості майна (Франція), країни з трансформаційним типом економік здійснюють визначення бази оподаткування на основі вартості, або площі об'єкта (Польща).

Диференціація податкових ставок у відповідності до способу використання майна є економічно доцільною, однак породжує ризик часткової втрати місцевими бюджетами потенційних надходжень через низький рівень державного фінансового контролю та моніторингу. Важливим аспектом бюджетного процесу на місцевому рівні в європейських країнах є долучення мешканців територіальних утворень до цих процесів з одночасним

дотриманням відповідності кількості та переліку публічних послуг потребам та запитам громади відповідної території. Спосіб надання таких послуг має відповідати видатковій бюджетній політиці. Практика країн ЄС налічує певний перелік методів надання суспільних послуг:

- прямим способом органами місцевого самоврядування, що зберігає баланс вартості та рівня якості;

- унітарними і комунальними підприємствами, що діють на основі індивідуальної стратегії соціально-економічного розвитку, але мають певну управлінську самостійність;
- застосування механізму державно-приватного партнерства;

- делегування за договірними відносинами певних функцій приватним підприємствам та неприбутковим організаціям при одночасній можливості контролю якості надання таких послуг місцевою владою.

Перші два із зазначених методів характерні для використання у країнах Центральної і Східної Європи, а у країнах, де фіскальна децентралізація є усталеним явищем, застосовується весь перелік методів, а надання переваги окремому методу є питанням раціональності. Такі країни, як Італія і Німеччина, практикують механізм залучення приватного капіталу до виробництва і надання суспільних послуг через публічно-приватне партнерство або співфінансування підприємства-провайдера послуг в обсязі 30-40 % [6].

Доцільність закріплення фіскальних інструментів за місцевими бюджетами визначається комплексом факторів:

- мобільністю і прозорістю для органів місцевого самоврядування бази оподаткування;

- адміністративним устроєм та регіональною структурою економіки;

- просторовою локацією та масштабами ділової активності підприємств; процесами урбанізації;

- мобільністю населення, зокрема в контексті глобалізації;

- потребою забезпечення податкової конкурентоспроможності адміністративно-територіальних одиниць. Удосконалення алгоритму формування місцевих бюджетів можливе на основі імплементації перспективного планування і прогнозування.

У зарубіжній практиці розробка проекту місцевого бюджету здійснюється з урахуванням орієнтації видатків на результат та посилення їх продуктивної складової, ущільнення зв'язку оперативного та перспективного планування.

Пріоритетом відповідної політики зарубіжних країн є забезпечення стійкості бюджетної системи в межах фаз економічного циклу, тому доцільними видаються зміни управління соціальною сферою та підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Бюджетна політика у сфері видатків характеризувалася запровадженням

низки інноваційних методик: участі територіальної громади приватно-публічного партнерства, загального управління якістю, бюджетування з нульовою базою, програмно-цільового методу.

Дослідження множинності та варіативності окремих аспектів практики країн ЄС щодо формування місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації зумовило систематизацію досвіду окремих груп країн за такими ознаками: за рівнем фінансової незалежності щодо здійснення витрат; за ступенем фінансової автономії щодо доходів; за рівнем фінансової децентралізації за видатками; за набором джерел фінансування місцевих бюджетів. Виявлення відмінностей у системах місцевих фінансів країн-членів ЄС щодо співвідношення обсягів власних податкових надходжень до бюджетів з обсягами фінансування від міжбюджетних трансфертів та загальнодержавних податків дало можливість встановити залежність рівня самостійності територій щодо впровадження власної бюджетної та фіскальної політики від питомої ваги місцевих податків у бюджетних доходах. У країнах, що мають нижчий показник частки власних податкових надходжень, бюджетне регулювання здійснюється за допомогою трансфертної політики центральних органів влади. Такий підхід дозволяє синхронізувати трансфертну політику з цілями стимулювання самостійного розвитку територіальних утворень, створює передумови для формування власного фінансового підґрунтя та ідентифікації пріоритетів фіскальної політики на місцевому рівні.

Висновки з проведеного дослідження. Систематизація й використання досвіду європейських країн щодо формування місцевих бюджетів із врахуванням вітчизняної специфіки перебігу процесів становлення децентралізації може забезпечити підвищення рівня бюджетної результативності. Децентралізація бюджетних повноважень у поєднанні з раціональними інституційними обмеженнями сприяла зростанню якості надаваних мешканцям територіальних громад суспільних послуг, впливаючи на рівень добробуту. У структурі доходів місцевих бюджетів європейських країн переважали податкові надходження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полтавець В. Д. Міжмуніципальне співробітництво у Франції. Досвід та уроки. *Державне управління: теорія і практика*. 2013. № 2. С. 214–218.
2. Про Францію та подрібненість комун. Інститут громадянського суспільства. URL: <http://www.csi.org.ua/pro-frantsiyu-ta-podribnenist-komun>
3. Musgrave, R. A. (1959). *Theory of public finance: a study in public economy*.
4. Кириленко О. Етапи розвитку місцевих бюджетів України. *Фінанси України*. 2006. № 4. С. 22–28.
5. Baskaran, T., & Feld, L. P. (2013). Fiscal Decentralization and Economic Growth in the OECD Countries: Is There a Relationship? *Public Finance Review*, no. 41, pp. 421–445.
6. Tiebout, C. M. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of political economy*, no. 64(5), pp. 416–424.

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 38
Частина 1

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *М. Єфимова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 19,81. Ум. друк. арк. 20,23.

Підписано до друку 20.03.2019. 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.