

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 10(63). 2017 Том 22. Випуск 10(63). 2017
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

**ODESA NATIONAL
UNIVERSITY
HERALD**

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 22. Issue 10(63). 2017

Odesa
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 22. Випуск 10(63). 2017

Одеса
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, д-р юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник (Центральний університет фінансів і економіки (Китай)), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки»), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БЛАК Р. С. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	8
БОНДАРЕНКО Л. М., ГУРЖІЙ Н. Г., СОЛОМІНА Д. С. АНАЛІЗ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	14
ЯКУБОВСЬКИЙ С. О. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ЄС ТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	18

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АНДРЕЙЧЕНКО А. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ОБРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЕЗВІДХОДНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	22
БАТЧЕНКО Л. В., ДЕЛІНІ М. М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	26
БІЛЕЦЬКА К. В. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ХОЛДИНГОВОЮ КОМПАНІЄЮ.....	30
БУГАЄНКО Н. М. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ.....	35
ВАСЮНИК Т. І. ДО ПИТАННЯ ПРО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ.....	39
ВАСЮРЕНКО Л. В., КУКСА І. М. СОЦІАЛЬНА ДЕТЕРМІНАНТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	42
ГАЛАСЮК В. В. ПІДВИЩЕННЯ ВИВІЗНОГО МИТА НА МЕТАЛОБРУХТ ДЛЯ ЛІКВІДАЦІЇ СИРОВИННОГО ДЕФІЦИТУ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ ЯК МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ*.....	46
ГРИГОРАК М. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	50
ДАНЬШИНА Ю. В., БРИТЧЕНКО И. Г. ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ КРАУДСОРСИНГА КАК ТЕХНОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ УСЛУГ.....	58

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БАБІЙ І. В. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	64
БОЙЧУК І. В. ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ПРАКТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ.....	68
БОРОВИК М. В. ЗНАННЯ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	72
БУРЯК Р. І., ЧЕРНЯВСЬКИЙ І. Ю. АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ.....	76

ВЛАСЕНКО В. А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН.....	81
ГАМОВА І. В. РИНОК ПОЛІМЕРНОЇ УПАКОВКИ.....	86
ГОНЧАР М. Ф. МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ З АНАЛІЗУВАННЯ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	91
ГРИБ С. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ.....	97
ГУЦАЛЮК О. М. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА В УПРАВЛІННІ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	102
ГУШТАН Т. В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ, ТИПІЗАЦІЇ ТА ФОРМАТИЗАЦІЇ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....	108
ДЕЙНЕГА І. О. ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙ ОСВІТНІХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЇХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖІ.....	113
ДЖУР О. Є. МОТИВАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	118
ДІЧЕНКО А. Л. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	123
ЗЕРКАЛЬ А. В. КОРПОРАТИВНА СВІДОМІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	132
ЯРОВИЙ В. Ф. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ НА ЦИВІЛІЗОВАНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	136
РОЗДІЛ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ЗЕЛЕНКО О. О. ОЦІНЮВАННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ.....	139
ЗІНЧЕНКО О. А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ «ЗЕЛЕНОГО РЕГІОНУ».....	143
РОЗДІЛ 5	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ГАВАДЗИН Н. О., ТРИШАК А. С. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ ТА ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	149
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
БОГУШ А. Г. КОНЦЕПЦІЯ ГУМАНІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: МАКРО- І МІКРОРІВНІ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ.....	153
ГУНЧЕНКО М. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОФІЛЮ ТА ЧИННИКІВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	158

ЗАЧОСОВА Н. В. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА ДОСВІД ЄС.....	162
--	-----

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АНДРЕЄВ М. А. ФІНАНСОВА ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ОБЛІКУ.....	166
ВАСИЛЬЧИШИН О. Б., КЕКІШ І. П. ФЕНОМЕН КРИПТОВАЛЮТ У ЗВ'ЯЗКУ ІЗ СУЧАСНИМИ ТЕОРЕТИЧНИМИ ТА ПРАВОВИМИ ВИКЛИКАМИ.....	170
ВІЛЕНЧУК О. М., ПИВОВАР П. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ НА РИНКУ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ.....	179
ГОЛОСЕНІН І. О. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СПИСАННЯ БОРГУ КЛІЄНТІВ БАНКУ.....	183
ГРАНОВСЬКА І. В. ПОДАТКОВИЙ БОРГ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ.....	187
ГРИЦЕНКО А. В. УДОСКОНАЛЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІД ЧАС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	191
ДАВИДОВ О. І. ВИЗНАЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД.....	195
ЗАМАСЛО О. Т. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ.....	201

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

БЕВЗЕНКО С. Г., ГОРАЙ О. С. МЕХАНІЗМ ВІДНОВЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ, ЮРИДИЧНОЇ ТА КАДРОВОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ, ВТРАЧЕНОЇ В РЕЗУЛЬТАТІ БОЙОВИХ ДІЙ АБО ОКУПАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ТЕРИТОРІЙ.....	207
БУРДЕНЮК Т. Г. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ.....	215

РОЗДІЛ 9 СТАТИСТИКА

БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ О. Б. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	220
---	-----

РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ГРИГОРУК П. М., МАКАРОВ А. С., ШИМОНЮК В. К. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГРУПОВОГО УРАХУВАННЯ АРГУМЕНТІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ ІНДЕКСУ ПФТС.....	224
ДЗЮБАНОВСЬКА Н. В. АНАЛІЗ АСОЦІАЦІЙ ПОКАЗНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	230
СИТНИК В. Ю. РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ.....	234
НАШІ АВТОРИ.....	238

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.339

Білик Р. С.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ

Розглянуто теоретичні підходи до сутності інноваційних технологій, їх вплив на розвиток світового господарства. Визначено основні аспекти глобалізації інноваційних процесів, досліджено механізм та систематизовано основні ефекти міжнародного трансферу технологій. Проаналізовано сучасний стан і перспективи розвитку світового ринку технологій в умовах глобалізації.

Ключові слова: інвестиційні пріоритети, інноваційні технології, трансфер технологій, світовий ринок технологій.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки виробництво високотехнологічної продукції, розроблення інноваційних технологій та їх міжнародний трансфер, як і весь інноваційний процес, протікають під впливом глобалізації і синхронізації технологічних зрушень. Це дає змогу країнам світу, що відстають за рівнем соціально-економічного розвитку, швидко скорочувати розрив завдяки формуванню національних інноваційних систем та імпорту критичних технологій. Отже, виявлення умов активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, міжнародного технологічного трансферу, розроблення шляхів для ефективного залучення України до світового ринку технологій є важливими й актуальними завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання залучення іноземного інвестування у розвиток науково-технологічної та інноваційної сфер постійно знаходиться в полі зору дослідників. Серед зарубіжних учених, які зробили вагомий внесок у дослідження сфери інноваційних технологій в умовах глобалізації, доцільно відзначити І. Артем'єва, Р. Вернера, М. Доросенка, А. Зенкера, В. Клінова, А. Мельничука, Т. Мері, Е. Мюллера, Дж. Робертса, Р. Складенка, С. Скоглі, Б. Хермеліна, П. Хертога, А. Шраєра, Ю. Яковця та ін.

Тенденції розвитку ринку інноваційних технологій в Україні й можливості його інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний простір вивчали відомі вітчизняні вчені: О. Андросова, Ю. Багал, З. Варналій, М. Дідківський, Д. Лукіяненко, Н. Мешко, А. Поручник, О. Рогач, А. Румянцев, В. Сизоненко, Л. Федулова, А. Філіпенко, С. Циганов, О. Шнирков, С. Якубовський та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток світового ринку технологій відбувається в умовах зростання конкуренції між країнами-інноваторами і країнами, що характеризуються інтенсивним розвитком національних економік. Недостатньо вивченим залишається питання інноваційних конкурентних переваг країн із трансформаційною економікою на світовому ринку технологій. Інтенсивний розвиток світового ринку технологій зумовлює необхідність вивчення факторів, що впливають на використання експортно-технологічного потенціалу в контексті інтеграційних тенденцій України в умовах посилення глобальної конкуренції.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку світового ринку технологій, місця України на ньому, аналізі сучасних підходів до ефективної організації інноваційно-інвестиційного процесу та трансферу технологій, розробленні рекомендацій щодо наряду активізації участі України в експорті-імпорті інноваційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність є одним із найсуттєвіших факторів, що зумовлює в сучасному світі розвиток економіки як на національному, так і на глобальному рівнях. Хоча інноваційна сфера зазнає багатьох національних і глобальних впливів, саме вона, врешті-решт, зумовлює докорінні зміни в структурі національного виробництва, особливостях міжнародного поділу праці, формуванні тих чи інших шляхів і моделей національного розвитку. Економічне зростання як індикатор успішної діяльності країни в міжнародному економічному просторі значною мірою залежить від здатності країни вчасно адаптуватися до технологічних зрушень, освоювати нові економічні ніші наукомісткої, інноваційної продукції, інтелектуальних послуг.

У науковій літературі сутність світового ринку технологій визначають як сукупність міжнародних економічних відносин, що виникають між його суб'єктами (споживачами технологій і конкуруючими між собою їх постачальниками), спрямованих на задоволення суспільних потреб і прибуткового використання прав власності на його об'єкти: інноваційні технології, продукцію, виготовлену з їх застосуванням, процеси та управління [1-3]. Об'єктивною передумовою становлення та функціонування цього ринку є міжнародний поділ праці у сфері технологій, який історично склався в результаті зосередження технологічного «товару» в окремих країнах світу. Нерівномірність розвитку науково-технічного прогресу (НТП) у світі створює значні технологічні відмінності між країнами, у результаті чого на ринку з'являється специфічний товар – технології, міжнародний рух якого вирівнює технологічні відмінності між країнами [4, с. 123].

Суб'єктами світового ринку технологій виступають органи державної влади та управління в різних країнах світу, науково-технічні організації та університети, науково-виробничі підприємства

та міжнародні корпорації, інститути інноваційної інфраструктури, фінансові агенти та установи, вчені, винахідники, експерти, міжнародні науково-технічні організації та органи регулювання технологічного обміну.

Основними суб'єктами виступають транснаціональні корпорації (ТНК), в яких відбувається спільне використання результатів науково-дослідних розробок (НДР) материнськими і дочірніми компаніями, у результаті чого світовий ринок технологій розвинений краще національних. Близько 2/3 світового технологічного обміну припадає на внутрішньофірмовий обмін ТНК. Більше 60% ліцензійних надходжень промислово розвинених країн припадає на частку внутрішньокорпоративних надходжень (у США – 80%). Найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації світового ринку технологій до 90% [5, с. 78; 6; 7].

Структурними елементами світового ринку технологій є міжнародні ринки технологій, характерними ознаками яких виступають переважно вектори руху та номенклатура інтелектуальної (промислової) власності. Міжнародні ринки технологій, своєю чергою, об'єднують національні ринки. Для України таким міжнародним ринком технологій є насамперед європейський ринок, а номенклатурний портфель охоплює, головним чином, некомерціалізовані інновації, а не самі об'єкти технологій чи їх товарну продукцію.

На світовому та міжнародних ринках технологій в умовах посилення глобального розвитку і конкуренції його об'єкти являють собою:

- результати інтелектуальної діяльності в матеріальній (товарній) формі (обладнання, агрегати, інструменти, технологічні лінії, технічна документація);

- результати інтелектуальної діяльності в нематеріальній формі (знання, досвід, прийоми тощо).

Міжнародний рух технологій здійснюється у двох основних формах: комерційній і некомерційній. Основне місце в комерційному трансфері технологій належить опосередкованій торговельними угодами й контрактами купівлі-продажу уречевлених технологій (засобів виробництва і предметів споживання), які є об'єктами світового ринку товарів (послуг) [4, с. 105-106].

Класифікація технологій отримала поглиблене наукове обґрунтування: науковці та аналітики, міжнародні організації та наукові установи пропонують свої критерії класифікації. Згідно з розробленими Конференцією ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) рекомендаціями, товарна номенклатура на світовому та міжнародних ринках технологій класифікується за рівнем технологічної місткості торгівлі (ТМТ) – часткою витрат на дослідження та розробки в обсязі їх виробництва й торгівлі. Для здійснення наукових досліджень у сфері міжнародної економіки зручно використовувати також поділ технологій на низьку, середню та високу. А також методика Секретаріату ОЕСР для встановлення країн технологічних та інноваційних лідерів на міжнародному ринку технологій у цілому, який виокремлює шість галузей високої технології: електротехнічне машинобудування, приладобудування, авіакосмічну та електронну галузь, фарфоро-фаянсову промисловість, виробництво оргтехніки та комп'ютерної техніки. Існують й інші, якісні критерії віднесення продукції до високотехнологічної (наукомісткої): частка зайнятих у НДР (не менш ніж 2,5% загальної чисельності зайнятих), досягнення світового рівня

якості продукції, висока експортна квота, використання високих технологій тощо [8, с. 44].

Міжнародний технологічний обмін у товарній формі виник ще на початку ХХ ст., однак формування світового ринку технологій розпочалося лише в останній третині ХХ ст. Саме у цей період обсяги міжнародних комерційних операцій із технологій та інновацій перевершили масштаби національного обміну, тому його інститути та інфраструктура ще й досі до кінця несформовані. У багатьох відношеннях ринок технологій відрізняється від усіх інших ринків. За даними МВФ, який займається обліком платежів і надходжень коштів за ліцензії, кількість країн, що беруть участь у цьому обміні, з 1960 по 2016 р. зросла з 20 до 100 країн [9].

У провідних країнах світу міжнародний обмін технологіями посідає друге за обсягами реалізації місце після туризму [4]. Це свідчить про його високий потенціал. Основна частка доходів від міжнародної торгівлі технологіями припадає на торгівлю інформаційними технологіями (ІТ) чи інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ). Реальні зміни, які супроводжують процес упровадження й удосконалення ІКТ у межах міжнародного обміну технологіями, не зводяться тільки до технологічного впливу. Впровадження нових форм інтеграції і поширення ІКТ відповідає радикальним змінам в організаційних структурах управління підприємствами, банківськими установами, що сприяє швидкій та гнучкій реакції на конкурентне оточення. Це не тільки економічний та організаційний вплив, а й зміна соціальних відносин, оскільки в інформаційному суспільстві започатковується новий тип відносин: більше «індивідуальності» та гнучкості за рахунок використання інтерактивних засобів масової інформації [10].

Важливою умовою виникнення і функціонування світового технологічного ринку є правовий захист науково-технічних знань та інтелектуальної власності. Правовий захист повинен забезпечувати науковцям, розробникам нових технологій виняткове право розпоряджатися результатами своєї праці протягом певного строку і виключити можливість безоплатного використання цих результатів третіми особами. Найбільш поширеними інструментами правового захисту технологій є патенти, ліцензії, копірайт, товарний знак або марка.

У сучасних умовах світовий ринок технологій має специфічну нормативно-правову базу свого функціонування (Міжнародний кодекс поводження у сфері передачі технологій), а також міжнародні органи регулювання (Угода всесвітньої торговельної організації стосовно аспектів прав на інтелектуальну власність (ТРИПС), комітет із передачі технологій Конференції ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОИС), Координаційний комітет із контролю над експортом (КОКОМ), Народа фахівців із безпеки технологій (СТЕМ)).

Основний науково-технологічний потенціал світу розміщений у головних міжнародних центрах: США, Японії та країнах ЄС. Промислово розвинені країни сконцентрували близько 90% світового ринку технологій, у т. ч. більше 60% – у США, Японії, Канаді, Великобританії, Німеччині, Франції, Швеції та Швейцарії. Вони є лідерами у створенні та впровадженні інновацій. Це показує обсяги торгівлі ліцензіями, кількість зареєстрованих патентів та витрати на R&D, а також кількість інноваційних стартапів та розви-

ток венчурних компаній. Значний обсяг торгівлі ліцензіями припадає на такі галузі економіки: електротехнічну й електронну промисловість – 19%, загальне машинобудування – 18%; хімічну промисловість – 17,4%, транспортне машинобудування – 10,2% усього обсягу комерційних операцій [1, с. 67].

Якщо ж урахувати досягнення країн світу щодо впровадження інновацій, то акценти в загальному рейтингу дещо міняються у бік нових країн-лідерів. Особливо треба відзначити Китай, Південну Корею, Тайвань, Таїланд і Сінгапур, трохи пізніше до них приєдналися деякі країни Латинської Америки й Індія. У цих країнах стрімко збільшується кількість науково-технічних працівників і зміцнюються позиції у сфері інноваційних технологій, вони досягли також успіхів у комерціалізації інновацій. Наприклад, частка Південної Кореї на світовому ринку цивільної наукоємної продукції становить 27%, тоді як у країнах ЄС – 21%, у США – 15% [2, с. 56]. У сучасних умовах ці країни сфокусували свої зусилля на чотирьох основних напрямках: 1) поліпшення науки, інженерна та математична освіта; 2) залучення високоосвічених іммігрантів; 3) збільшення державних витрат на наукові дослідження; 4) податкові пільги і державні гарантії щодо цільового фінансування.

Світовий досвід показує, що одним з основних факторів в інноваційному процесі є інвестиції. Іноземні інвестиції відіграють важливу роль у розвитку будь-якої країни, оскільки полягають у залученні не лише необхідного обсягу капіталу, а й трансферті сучасних технологій, ноу-хау та методів управління. Успіх інноваційної діяльності багато в чому залежить від достатності ресурсного забезпечення, у тому числі й від його інвестиційного складника. Саме від успішності залучення інвестицій у кінцевому підсумку і залежить інноваційний розвиток країни. Однак при цьому постають питання про джерела фінансових ресурсів, про інструменти їх залучення та про умови, за яких таке залучення відбудеться в достатніх обсягах.

Аналіз загальносвітових витрат на НДДКР показує, що вони збільшилися вдвічі за останні 10 років, досягнувши 1 трлн. дол. США. Відбувається переміщення географії НДДКР, що найбільш явно простежується з погляду інвестицій. Ринки країн «Великої сімки» налічують більше 615 млрд. дол. США таких інвестицій (у тому числі 325 млрд. дол. інвестицій у США і 123 млрд. дол. в Японії), але їхні частки знизилися з кінця 1990-х років і були компенсовані суттєвим зростанням частки Китаю і в меншому ступені іншими зростаючими ринками Азії. Слід зауважити, що витрати на НДДКР у Китаї зросли в середньому більше ніж на 20% на рік за останнє десятиліття і на 8% на рік у Південній Кореї. При цьому рівень інвестицій від 2% характерний для найбільш активних країн у структурі науково-технологічної та інноваційної діяльності [11; 12].

Для країн, де технологічні ринки, лише формуються, зокрема для України, які визнають необхідність підтримання інноваційного напрямку розвитку економіки, актуальним стає питання пошуку джерел фінансування інноваційної діяльності та використання для цього сучасних фінансових методів і інструментів. Упровадження наукових досліджень і розробок у виробництво, міжнародний трансфер технологій є ризиковим та потребує значних фінансових ресурсів, тому особливого значення набуває потреба у використанні найбільш

ефективних фінансових інструментів, зокрема у зовнішньому фінансуванні. Водночас одним із негативних наслідків залучення іноземних інвестицій в інноваційну діяльність є втрата значної частки прибутків від виходу на ринок інноваційних технологій. За таких умов важливо використовувати позитивний досвід інших країн у залученні іноземних інвестицій в інноваційну діяльність.

Удале проведення технічного та технологічного переозброєння будь-якого виробництва, а також упровадження сучасних інноваційних технологій як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки та розширення її експортного потенціалу потребують значних інвестиційних вкладень. Обсяг інвестицій, необхідних для фінансування лише першочергових інноваційно-технологічних програм в Україні, які далі дадуть мультиплікативний ефект, оцінюються експертами приблизно в 50-60 млрд. дол. США. Що ж стосується фінансових ресурсів на інноваційну діяльність, то для цього потрібно не менше 5-10% ВВП щороку [13].

Імперативи виходу вітчизняної економіки з фінансово-економічної кризи й переходу на інноваційну модель розвитку зумовлюють необхідність активізації інвестиційних процесів, що надає економіці енергетичний імпульс руху по посткризовій траєкторії. Такі інвестиції забезпечують запуск нового середньохвильового циклу макро-економічної динаміки, тому вони повинні генерувати інноваційні зміни в територіально-виробничих комплексах, створюючи чинники розвитку, що достатні для забезпечення репродуктивного режиму функціонування протягом нового циклу в умовах жорсткого конкурентного середовища. Ці вимоги до посилення інноваційного характеру інвестиційного розвитку зростають в умовах збігу початку середньохвильового циклу макродинаміки із входженням національної економіки України в новий, шостий, довгохвильовий цикл Кондратьєва, що свідчить про зародження нового технологічного укладу, характерного для сучасної постіндустріальної стадії суспільного розвитку.

Випереджаюче економічне зростання країн сучасного світу неможливе без запровадження інновацій та широкої інтеграції. Розвиток світової економіки через переорієнтацію виробництва на експорт високотехнологічної продукції зумовлює зростання її обсягів на світовому ринку інновацій від 2 до 3 трлн. дол. США на рік, з яких 40% належить США, 30% – Японії, 15% – Німеччині, 0,1% – Україні. Обмін науково-технологічними досягненнями за останнє десятиліття зріс більше ніж у десять разів і став самостійною сферою економічних відносин, здатною впливати на економічне зростання. Сім найбільш розвинених країн світу, що володіють 46 макротехнологіями з 50, утримують 80% цього ринку До 80% усіх патентів і ліцензій на техніку, технології та ноу-хау на світовому ринку технологій контролюють ТНК [5, с. 97; 6].

У загальному обсязі світових патентів нашої державі належить менше 1%. Водночас на Україну припадає 2,6% світового ринку зброї, що свідчить про її вагомий високотехнологічний потенціал [13]. Наявність визнаних у світі наукових шкіл та позиціонування нашої держави на найрезонансніших напрямках світового науково-технологічного розвитку створюють передумови для активізації інтеграції у світовий ринок інновацій та вироблення власної стратегії поведінки.

Сучасний світовий ринок технологій можна представити у такому вигляді: ринок обладнання

(90%), ринок науково-технологічних послуг (7%) та ринок патентів та ліцензій (3%). Останніми роками світовий ринок технологій демонструє високу динаміку розвитку, стрімке нарощування масштабів, а також диверсифікацію продуктово-видової та суб'єктної структури. Це підтверджується даними СОТ, згідно з якими на міжнародну передачу технологій щорічно припадає нині близько 7% прибутку, отриманого у міжнародному товарообігу. Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно зростає на 10-12%, тоді як темпи зростання світового виробництва не перевищують 2,5-3% на рік. За прогнозами експертів, річний обсяг ринку високотехнологічної інноваційної продукції і послуг виросте за найближчі 10 років з 3,0 до 8,0-10,0 трлн. дол. США, а обсяг ринку паливно-енергетичних ресурсів – усього лише з 0,7 до 1,5 трлн. дол. США [2, с. 121].

В основу соціально-економічного розвитку економічно розвинених країн покладено інноваційну модель розвитку, яка базується на інформаційному способі виробництва і господарській системі «нової економіки», як наслідок, це веде до інтенсивного розвитку інноваційних товарів та послуг. Провідну роль у швидкому розвитку світового ринку послуг посідають високотехнологічні послуги, які належать до найбільш наукоємних, технологічно інтенсивних секторів світового господарства. Сфера високотехнологічних послуг набирає швидких темпів розвитку і стає одним із головних секторів світової економіки [14, с. 119].

За даними ЮНКТАД, річний обсяг експорту світового ринку високотехнологічних послуг за 2013-2016 рр. становить 3-4 трлн. дол. США. Середньорічний темп приросту світового експорту високотехнологічних послуг за період 1999-2016 рр. становить 10%, для послуг із найбільш інтенсивним використанням знань – 11,5%. Річний обсяг експорту європейського ринку високотехнологічних послуг – приблизно 1,42 трлн. дол. США що становить 42,4% від світового обсягу даних послуг та 30% від експорту всіх світових послуг. Причому обсяг високотехнологічних послуг із найбільш інтенсивним використанням знань (HKIS) становить приблизно 720 млрд. дол., або 50,6%, а високотехнологічних послуг із менш інтенсивним використанням знань (LKIS) – 700 млрд дол. США і відповідно 49,4%. Зростання темпів обсягів міжнародної торгівлі окремих країн у сфері високотехнологічних послуг становить від 20% до 25% на рік. До країн – лідерів розвитку даної сфери слід віднести Німеччину, Данію, Фінляндію, Швецію, Велику Британію, Нідерланди та Бельгію [10].

У міжнародному трансфері технологій Україна має вагомий потенціал, який характеризується значною чисельністю наукових установ та високим рівнем освіти науковців. Разом із тим фактичне місце України на світовому ринку науково-технічних досягнень незначне. Це зумовлено низьким ступенем участі як в експорті високих технологій та інновацій, передусім через низьку результативність діяльності НІС, так і в імпорті. Україна виробляє значно меншу частку наукоємної продукції на світовому ринку, ніж її частка в світовому науково-технічному потенціалі.

Однією з головних причин такого становища є недостатні обсяги фінансування та недосконала його структура, що вимагає оптимізації. За останні роки на придбання сучасних інноваційних технологій витрачалось більше коштів, ніж на придбання

прав на патенти, ліцензії, промислові зразки і т. п. Це не сприяє розробленню й упровадженню різноманітних технологічних нововведень у виробництво. Також недосконалими є державні механізми стимулювання та сприяння трансферу технологій. Окрім того, в Україні несприятливий інвестиційний клімат, що стримує прихід в економіку значних транснаціональних корпорацій з їхніми передовими технологіями; відсутність податкових пільг для підприємств, що закуповують і впроваджують у виробництво технологічні нововведення; відсутність чіткого механізму матеріального забезпечення науки та інновацій [13, с. 78; 15].

Експортний потенціал держави визначається обсягами товарів та послуг, що можуть бути вироблені у виробничій, економічній, соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною вигодою для країни. Загальновідомо, що Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому та енергетичному комплексах країни, однак розвивається він недостатньо, а реалізується досить неефективно.

Дослідження структури зовнішньої торгівлі показує, що для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних (інноваційних) товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконали структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості підприємств окремих галузей і регіонів України.

Розвиток виробництва товарів із високою доданою вартістю є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів. Національні інтереси вимагають, щоб вітчизняний та іноземний інвестори створили нові, насамперед високотехнологічні та наукоємні, імпортозамінні та експортоспроможні підприємства [16, с. 165]. Якщо Україна зможе залучити таких інвесторів, які шукають ефективність і знання, конкурентоспроможність її економіки значно зросте, і країна отримає додаткові національні конкурентні переваги.

Більш показовою якісною характеристикою стану зовнішньої торгівлі продукцією переробної промисловості, зокрема машинобудування, є динаміка її структури за технологічним рівнем. Нарощування та ефективне використання науково-технологічного та інноваційного потенціалу є найбільш вагомим чинником, що зумовлює довгостроковий тренд конкурентоспроможності національної економіки. Водночас у структурі українського експорту промислової продукції впродовж останнього періоду, на жаль, не відбулося якісних структурних зрушень у напрямі підвищення рівня його технологічності.

Частка високотехнологічних товарів у загальному обсязі товарного експорту за останні десять років коливається в межах 13,5-19,3%, тоді як на сировинну частку експортованих товарів припадає 74,5-80,7%. Це підтверджує низький рівень технологічної та інноваційної конкурентоспроможності економіки України. Річні прирости обсягів високотехнологічного експорту у вартісному виразі мали місце в 2005-2008 рр. та 2010-2013 рр. У 2014-2016 рр. обсяги та частка експорту товарів

із високим ступенем переробки скорочувалися. У 2014-2016 рр. експорт товарів за товарною групою «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» скоротився на 55%. Таке скорочення значною мірою спричинене військовою агресією Росії, яка була основним торговельним партнером України. У структурі експорту високотехнологічної продукції України традиційно переважають товари аерокосмічної галузі, електроніка та засоби зв'язку. Деформації зовнішньої торгівлі України проявляються також у значному переважанні імпорту над експортом високотехнологічних товарів, коефіцієнт покриття експортом імпорту за цими групами товарів у 2014-2016 рр. становив 0,61 [17]. Таким чином, особливістю структури українського експорту залишається її сировинний характер, що зумовлює високий рівень залежності від коливань кон'юнктури світових ринків. Поряд із цим утримання позицій на зовнішніх товарних ринках забезпечується у спосіб надмірної експлуатації природних ресурсів, використання дешевої робочої сили, а також завдяки сприятливому географічному розташуванню та розвиненій транспортній інфраструктурі. У товарній структурі імпорту ключовою товарною групою є мінеральні продукти (у 2014 р. їхня частка становила 29,6%, або 16,1 млрд. дол. США), з яких понад 95,0% припадає на енергетичні матеріали. У 2014 р. понад 40% цієї імпоротної групи становили нафта й нафтопродукти та майже 35% – газ. Це підтверджує збереження високого рівня залежності України від імпортних енергоносіїв, що є загрозою національній безпеці держави. Структурно-динамічний аналіз імпорту товарів фіксує також значну залежність національної економіки від імпорту продукції машинобудівної та приладобудівної галузей. Частка імпорту цієї продукції у загальному обсязі перевищує позначку 20% [17].

Присутність України на міжнародному ринку високотехнологічної та інноваційної продукції, а також в міжнародному трансфері технологій є надмірно низькою. Внутрішньо- і зовнішньоекономічне положення ускладнене технологічною багатоукладністю економіки, недостатньою увагою до проблеми побудови національної інноваційної системи. Ефективний трансфер технологій у національну економіку та інтернаціоналізація інноваційної діяльності стримуються низькою чинників, зокрема: низьким інноваційним попитом в національному господарстві; відсутністю достатньої кількості малих високотехнологічних підприємств; слабким зв'язком у підсистемі «освіта – наука – виробництво»; відсутністю підґрунтя для інноваційно активних підприємств; нерозвиненістю венчурної індустрії; відсутністю стимулюючих механізмів трансферу технологій; слабкістю підсистеми захисту прав інтелектуальної власності. Вирішення цих проблем потребує вдосконалення державної політики у сфері трансферу тех-

нологій і включає нормативно-правові, економічні та організаційні групи заходів.

Україна має підстави зайняти належне місце на світовому технологічному ринку в міжнародному трансфері технологій. У цьому напрямі актуальним є питання створення законодавчих та регулятивних умов для розвитку власного інноваційного потенціалу, а також ефективних механізмів технологічного трансферу. В умовах відставання України в інноваційній сфері важливим є задіяння механізмів, інструментів запозичення технологій з інших країн як на макро-, так і на мікрорівні. Питання ефективної організації та використання механізмів трансферу технологій постає особливо необхідним перед національними підприємницькими структурами в умовах загострення конкуренції на внутрішньому ринку після вступу України до СОТ та на зовнішньому ринку. Тому на рівні підприємств необхідно розробити й упровадити систему відбору, придбання, впровадження інновацій світового рівня новизни.

Висновки. Процеси трансформації світового ринку технологій перетворюються в один із системотворювальних чинників розвитку сучасної міжнародної економіки. Вони не є однопорядковими, а відбуваються в різних напрямках, із різними інтенсивністю, глибиною, специфікою. Але всі елементи та суттєві ознаки цього ринку більшою чи меншою мірою зазнають якісних змін, що виявляються в особливостях сучасного світового ринку технологій.

Сучасний етап розвитку світового ринку інноваційних технологій дає підстави для розгляду його як важливого елементу системи світового ринку у цілому. Передумовами його динамічного розширення є інтернаціоналізація світової економіки, розширення виробничої активності компаній різних країн світового співтовариства, технологічний розвиток суспільства, вдосконалення форм та методів міжнародної торгівлі товарами, інтенсивний розвиток наукового потенціалу держав світу, що супроводжується появою нових напрямів, відкриттів, винаходів. Усе це сприяє появі новітніх форм передачі, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, тобто формує попит і пропозицію на світовому ринку інноваційних послуг. Україна є одним із суб'єктів цього ринку, й інтенсивне впровадження зазначених заходів може стати вирішальним фактором у забезпеченні суттєвого економічного ефекту, що дасть змогу нашій країні поступово зайняти відповідну її науково-технічному потенціалу нішу на світовому ринку інноваційних послуг.

Подальші наукові дослідження пов'язані з вивченням та розглядом сучасних тенденцій та перспектив розвитку світового та міжнародних ринків технологій, а також можливостей використання зарубіжного досвіду стимулювання трансферу технологій у вітчизняній економіці.

Список використаних джерел:

1. Артемьев И.Е. Рынки технологий в мировом хозяйстве: монография. М.: Наука, 2012. 218 с.
2. Клинов В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен: монография. М.: Экономика, 2012. 200 с.
3. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність: монографія. К.: Знання, 2007. 670 с.
4. Складенко Р.П. Международное технологическое сотрудничество: монография. М.: Экономика, 2013. 250 с.
5. Стратегія високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / За ред. Н.П. Мешко. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 472 с.
6. Циганов С.А., Процул Н.М. Інновації як об'єкт впливу міжнародного фінансового капіталу в умовах циклічних змін економіки. Фінанси України. 2014. № 10. С. 73-87.
7. Аджадж Л.І., Ломачинська І.А. Інноваційна діяльність ТНК та її роль у розвитку світової економіки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини і світове господарство». 2016. Вип. 7. Ч. 2. С. 74-78.

8. Дідківський М.І. Міжнародний трансфер технологій: навч. посіб. К.: Знання, 2011. 365 с.
9. Міжнародний валютний фонд. URL: <http://www.imf.org/>.
10. Циганов С.А., Циганова Н.В. Закономірності інноваційного розвитку банківського сектору економіки. Науковий вісник Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича. 2012. Вип. 592. С. 91-99.
11. Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). URL: <http://www.unctad.org/>.
12. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах: монографія / За ред. Д. Дайкера. К.: К.І.С., 2011. 202 с.
13. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: монографія / За ред. В. І Крамаренко, А. П. Рум'янцева. Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, ДІАЙП, 2013. 390 с.
14. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: монография. М.: Экомос, 2013. 244 с.
15. Сизоненко В.О. Трансформація інноваційного розвитку України в посткризових умовах. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2011. Вип. 107. Ч. II. С. 148-155.
16. Андросова О.Ф., Череп А.В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: монографія. К.: Кондор, 2007. 356 с.
17. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Билык Р. С.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ

Резюме

Рассмотрены теоретические подходы к сущности инновационных технологий, их влияние на развитие мирового хозяйства. Определены основные аспекты глобализации инновационных процессов, исследован механизм и систематизированы основные эффекты международного трансфера технологий. Проанализировано современное состояние и перспективы развития мирового рынка технологий в условиях глобализации. **Ключевые слова:** инвестиционные приоритеты, инновационные технологии, трансфер технологий, мировой рынок технологий.

Bilyk R. S.

Chernivtsi U. Fedkovych National University

INVESTMENT PRIORITIES FOR DEVELOPMENT WORLD MARKET OF TECHNOLOGIES

Summary

The theoretical approaches to the essence of innovative technologies, their influence on the development of the world economy are considered. The main aspects of the globalization of innovative processes are determined, the mechanism is investigated and the main effects of international technology transfer are systematized. The present state and prospects of development of the world market of technologies are considered.

Key words: investment priorities, innovative technologies, international technology transfer, world technology market.

УДК 339.56

Бондаренко Л. М.

Гуржій Н. Г.

Соломіна Д. С.

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

АНАЛІЗ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто основні показники, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність України. Визначено динаміку експортно-імпортової діяльності, подано її структуру та географічну спрямованість. На підставі проведеного аналізу визначено основні проблеми та тенденції розвитку, а також висвітлено подальші перспективи зовнішньоекономічної діяльності України.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоекономічна діяльність, євроінтеграція, розвиток міжнародної діяльності.

Постановка проблеми. В сучасних умовах трансформації світового простору в єдину економічну зону найважливішим аспектом інтеграційних процесів держави є ефективна зовнішньоекономічна діяльність, обумовлена техніко-технологічним вдосконаленням виробництва вітчизняних підприємств з урахуванням конкурентних переваг на світовому ринку товарів і послуг, а також форм і методів міжнародних економічних відносин. Розвиток зовнішньоекономічного сектору України припадає на період, коли світові ринки не тільки сформовані, але й поділені між основними суб'єктами міжнародної господарської діяльності. У цих умовах країні непросто знайти свою ринкову нішу і посісти гідне місце у світовому економічному просторі. Саме тому проблема аналізу стану та пошуку подальших перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності України є актуальною і потребує наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності України представляє значний інтерес як для вчених-теоретиків, так і для науковців-практиків. Найбільш ґрунтовно свої позиції щодо цієї проблеми висвітили Н.М. Тюріна [1], Л.Н. Черчик [2], О.В. П'янкova [3], Л.О. Солошенко [4], К.С. Солонішко [5] та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, недостатньо докладно розглянуто проблеми розвитку зовнішньоекономічного сектору країни в розрізі сучасних умов господарювання.

Мета статті полягає в аналізі основних показників та виявленні проблем зовнішньоекономічної діяльності України, а також проектуванні тенденції її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних факторів розвитку національної економіки є зовнішньоекономічна діяльність, а її сучасна концепція не тільки включає аспекти міжнародної торгівлі товарами та послугами, але й забезпечує злагоджену роботу національних підприємств з глобальними компаніями у фінансових, виробничих, науково-технічних, інноваційних та інших напрямках.

Стан зовнішньоекономічного сектору країни можна охарактеризувати сукупністю економічних показників, отже, в роботі розглянуті абсолютні та структурні показники. Динаміку стану та аналіз зовнішньоекономічної діяльності України за основними показниками представимо у вигляді таких діаграм (рис. 1).

Згідно з даними Державної служби статистики України (рис. 1) обсяги експортно-імпортової операції за аналізований період значно зростають.

З 2013-2016 рр. імпорт в Україну хронічно випереджає експорт, тому сальдо має від'ємне значення, що є поганою тенденцією, оскільки надмірний імпорт сприяє наводненню ринку імпортованими товарами, утиску інтересів вітчизняного виробника. Така тенденція пов'язана з нестабільною економічною та політичною ситуацією в країні.

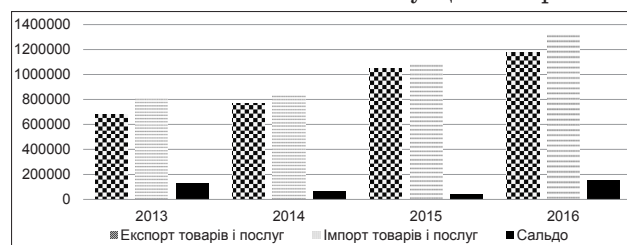


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів і послуг України, млн. грн.

Джерело: [6]

В табл. 1 розглянемо товарну структуру зовнішньої торгівлі за 2016 р. Згідно з наведеними нижче даними в Україні незадовільна структура експорту, оскільки переважають сировинні матеріали та напівфабрикати, що свідчить про екстенсивний шлях розвитку, який призводить до швидкого виснаження природних ресурсів країни.

Зокрема, у 2016 р. збереглися тенденції попередніх років за значною частиною зернових культур (16,7%), мінеральних продуктів (7,5%), чорних металів (19,9%). На всі машини, обладнання та механізми доводиться 10,0%, цей показник має незмінне значення з 2014 р. Готові харчові продукти в загальній структурі експорту складають лише 6,7%. Основу товарної структури імпорту становили мінеральні продукти (21,6%), механічні та електричні машини (20,1%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (14,3%).

Слід зазначити, що для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів. Це вказує на те, що основні конкурентні переваги української економіки пов'язані з перевагами у вартості природних ресурсів і робочої сили [1, с. 23].

Географічна структура ринків експорту та імпорту України приведена на рис. 2, 3. Згідно з наведеними нижче даними з кінця 2012 р. простежується значний спад у структурі експорту та імпорту товарів. У 2016 р. найбільші обсяги експорту припадали на країни ЄС (34,8%), Азії (32,5%), а також країни СНД (20%). Позитивне сальдо збереглося з країнами Азії та Африки, однак воно значно менше, ніж від'ємне з іншими країнами.

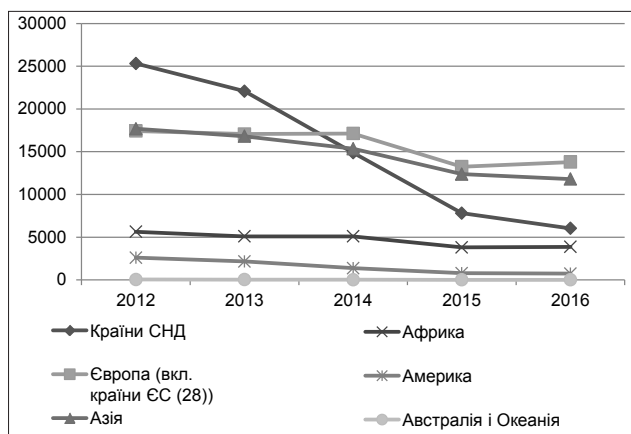


Рис. 2. Географічна спрямованість і обсяги експорту товарів, млн. дол. США

Джерело: [6]

У 2014-2015 рр. експорт в Російську Федерацію скоротився на 10 млрд. дол., тобто в 3 рази (з 14,8 млрд. до 4,8 млрд.), що є результатом погіршення політичних взаємовідносин, а також жорсткого нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку російського уряду. Експорт у країни ЄС за аналогічний період не тільки не збільшився, але й має тенденцію до скорочення, а саме з 16,8 млрд. дол. до 13 млрд. дол.

Незначне зростання експорту у 2016 р. в країни ЄС показує, що угода про Асоціацію України з Євросоюзом не здатна привести її до економічного росту. В рамках економічної частини Угоди Україні надано квоти на безмитне ввезення продукції з 36 товарних груп.

Основними партнерами України у 2016 р. були РФ (майже 13% від загального експорту), Туреччина (7% від загального експорту), Китай (6%), Єгипет, Італія, Польща (по 5% від загального експорту), Індія (майже 4%), Німеччина (3,4%), Іспанія (майже 3%) тощо.

Серед причин скорочення експорту слід назвати зниження світових цін на сировинні товари, неспри-

ятливу кон'юнктуру світового ринку, зміну пріоритетів щодо партнерства у зовнішній торгівлі, скорочення обсягів співпраці з історично пріоритетними імпортерами, посилення вимог зовнішніх ринків щодо якості вітчизняної продукції, посилення валютного контролю за імпортними операціями [3, с. 67].

Про географічну структуру імпорту товарів можна зазначити, що з 2012 р. обсяги значно скоротилися, що характерне для нинішньої економічної ситуації в країні. У період 2014-2015 рр. імпорт товарів зменшився з усіх великих країн-партнерів, а саме з Китаю на 25,7%, Росії на 41% (за від'ємного сальдо), Німеччини на 21,8%, Франції на 26,7%, Італії на 32,3%. США на 23,2%.

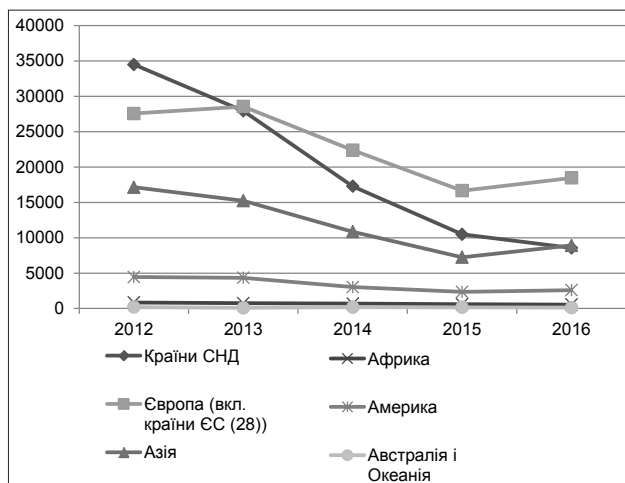


Рис. 3. Географічна спрямованість, обсяги імпорту товарів, млн. дол. США

Джерело: [6]

У 2016 р. імпорт товарів з РФ в Україну склав 19,97% від загального обсягу імпорту, з Німеччини – 10,60%, з Китаю – 10,05% тощо. Загалом обсяги імпорту товарів з країн СНД, Європи та Азії становлять 93%

Причинами суттєвого зменшення імпорту є зниження купівельної спроможності населення

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2016 р.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	% до 2015 р.	% до загального обсягу	тис. дол. США	% до 2015 р.	% до загального обсягу
Усього	36 361 711,2	95,4	100,0	39 249 797,2	104,6	100,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	775 036,9	94,1	2,1	626 279,1	114,2	1,6
II. Продукти рослинного походження	8 093 693,7	101,5	22,3	1 284 816,5	112,1	3,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3 962 975,8	120,1	10,9	245 957,3	134,9	0,6
IV. Готові харчові продукти	2 450 096,2	99,3	6,7	1 734 013,9	107,9	4,4
V. Мінеральні продукти	2 728 764,8	88,0	7,5	8 495 024,4	72,7	21,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1 558 173,2	73,1	4,3	5 619 505,4	112,2	14,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	8 338 854,6	88,0	22,9	2 306 476,1	115,1	5,9
72 чорні метали	7 247 249,2	89,7	19,9	798 499,8	116,4	2,0
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3 637 946,0	92,3	10,0	7 889 365,2	125,8	20,1
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	555 659,8	81,8	1,5	2 959 494,7	169,7	7,5

Джерело: [6]

України, скорочення потреби у високотехнологічному імпорті, викликані девальваційними процесами, посиленням протекціоністських заходів, загостренням військових конфліктів на території промислового виробництва.

Таким чином, аналіз зовнішньоекономічної діяльності України показав, що зовнішня торгівля з економічно розвиненими країнами має більшою мірою від'ємне сальдо, а позитивне значення спостерігається з країнами, що розвиваються.

На сучасному етапі міжнародне співробітництво України відбувається в таких формах: науково-технічне співробітництво; міжнародна кооперація; надання кредитів і позик, зокрема безвідплатних; створення спільних підприємств; спеціалізація і передача науково-виробничого досвіду; торгівля технологіями або спеціалізація на виробництві комплектуючого обладнання; спільна участь зацікавлених країн у розробці багатих природних ресурсів; іноземні інвестиції як найважливіша форма стимулювання розвитку економіки країни; міжнародний туризм; культурні зв'язки між країнами світу [4, с. 176].

Проведене дослідження показало, що сьогодні з досить значної кількості проблем на шляху розвитку ЗЕД в Україні найбільш гостро постали такі:

- домінування імпорту над експортом країни протягом п'яти років, що характеризує високий рівень залежності національної економіки від інших країн;

- політична та економічна нестабільність у державі, що чинить великий вплив на розвиток міжнародних відносин, налагодження ділових зв'язків, ефективність зовнішньоторговельної політики;

- нестабільність законодавчої бази та законодавства загалом, а також неефективність державного регулювання ЗЕД;

- позиціонування України на світовій арені як країни обробної промисловості і аутсорсингу, що не дає змогу вітчизняним підприємствам посісти більш вагоме місце в ланцюжку доданої вартості, а сприяє лише отриманню прибутків на початковому етапі формування вартості;

- те, що експорт високотехнологічної української продукції становить лише 6% від загального експорту промислових товарів, основна частка припадає на сировину і продукти низького ступеня переробки (згідно з даними за 2016 р., чорні метали в загальному обсязі експорту займають 19,7%, а вироби з них – лише 2,0%; зернові культури складають 15,6% загального експорту, а готові продукти із зерна – лише 0,4%);

- низький рівень інвестиційної привабливості (87 місце в рейтингу BDO) і несприятливий інвестиційний клімат, що не дають змогу отримати достатню кількість фінансових ресурсів для розвитку підприємств, впровадження сучасних технологій та інновацій, технічного переозброєння, наукових розробок;

- невисокі обсяги зовнішньої торгівлі навіть порівняно з країнами СНД, вартісні обсяги середньомісячного експорту товарів в Україні у вимірі

на душу населення в кілька разів нижче, ніж в країнах Європи.

Таким чином, наведені вище проблеми впливають на економічну діяльність і конкурентоспроможність країни. Також потрібно зазначити, що головною перспективою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України має стати створення поглибленої зони вільної торгівлі між країнами ЄС та Україною, що стане етапом спільного економічного простору, який буде охоплювати торгівлю товарами, послугами тощо.

Найважливішим завданням інтеграційного процесу є співробітництво з різними міжнародними організаціями та фінансовими інституціями. Ця співпраця спрямована на розвиток економічних, соціальних та геополітичних процесів в Україні. Інтеграція України у світовий простір має позитивні та негативні наслідки. Перш за все пріоритетним напрямом у розвитку інтеграційних процесів України є становлення позитивного економічного та політичного іміджу держави на світовому ринку [5].

Додатковим вагомим стимулом та мотиваційним фактором внутрішніх реформ України є перспектива членства в ЄС. Тому цивілізоване врегулювання всіх внутрішніх та зовнішніх неузгодженостей має стати основою глобальних зрушень країни. Від інтеграції України до ЄС вииграє уся Центральна Європа, адже після розширення Європейського Союзу за рахунок країн Центрально-Східної Європи та держав Балтії Європейський Союз максимально наблизився до України, що надає особливого статусу їхнім відносинам і створює реальні можливості для співпраці.

Висновки. Таким чином, можна зробити такі висновки: одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України є подальший розвиток відносин з ЄС у довгостроковій перспективі з огляду на політичний, економічний та історичний європейський статус країни; головними пріоритетами розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС мають стати трансформація політичного визначення України як держави з перехідною економікою до юридичного закріплення її статусу в законодавстві ЄС з метою отримання відповідних торговельно-економічних, фінансово-кредитних, інвестиційних преференцій.

Особливо важливою є державна підтримка українського високотехнологічного виробництва з метою розширення доступу на європейські ринки, зокрема машинобудівного комплексу, авіаційної та аерокосмічної промисловості, текстильної промисловості, продукції металургійної промисловості та АПК. Дієвими заходами є підтримка ефективних національних товаровиробників шляхом вдосконалення міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів, зокрема через укладення відповідних галузевих угод; зняття наявних бар'єрів у торгівлі та поглиблення виробничої кооперації; гармонізація економічного законодавства відповідно до стандартів Європейського Союзу та світової системи торгівлі ГАТТ/СОТ з урахуванням національних економічних інтересів та специфіки економіки України.

Список використаних джерел:

1. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
2. Черчик Л.Н. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2015. № 2. С. 21-26.
3. П'янова О.В., Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів. Економіка і суспільство 2016. № 5.
4. Солошенко Л.О. Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. Харків: Фактор, 2001. 176 с.
5. Солонінко К.С. Інтеграційна політика України: інституційні аспекти. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2010. № 4. С. 299-301.
6. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Бондаренко Л. Н.

Гуржий Н. Г.

Соломіна Д. С.

Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Резюме

В статье рассмотрены основные показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность Украины. Определена динамика экспортно-импортной деятельности, представлены ее структура и географическая направленность. На основе проведенного анализа определены основные проблемы и тенденции развития, а также освещены дальнейшие перспективы внешнеэкономической деятельности Украины.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, евроинтеграция, развитие международной деятельности.

Bondarenko L. N.

Hurzhiy N. G.

Solomina D. S.

S. Kuznets Kharkiv National Economic University

ANALYSIS OF INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Summary

The article considers the main indicators characterizing the international economic activity of Ukraine. The dynamics of export-import activity is determined, its structure and geographic orientation are presented. Based on the analysis, the main problems and trends of development, as well as the prospects of international economic activity of Ukraine are determined.

Key words: export, import, foreign economic activity, eurointegration, development of international activity.

УДК 339.9

Якубовський С. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ЄС ТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

У статті визначено сучасні детермінанти транснаціоналізації міжнародного бізнесу. Вивчено чинники, які впливають на транснаціоналізацію виробництва та збутових мереж на ринку енергоносіїв, зокрема на ринку природного газу. Оцінено наслідки використання в Україні трансфертного ціноутворення, зокрема на ринку природного газу. Вивчено досвід країн ЄС з диверсифікації ринку природного газу. Запропоновано конкретні заходи для покращення ситуації на газовому ринку України.

Ключові слова: транснаціоналізація міжнародного бізнесу, енергетична політика ЄС, трансфертне ціноутворення, диверсифікація ринку, економіка України.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світового господарства відбувається інтенсивна транснаціоналізація усіх видів економічної діяльності, у тому числі в енергетичній сфері. При цьому могутність сучасних транснаціональних корпорацій, зокрема в енергетичній сфері, постійно зростає. Так, у доповіді ООН «World Investment Report» за 2017 рік визначена вартість активів філій ТНК у розмірі понад 112 трлн дол. США, що майже на 50% перевищує вартість світового ВВП.

Могутність сучасних ТНК впливає як на довгостроковий розвиток країн завдяки ролі активів іноземних філій у міжнародній інвестиційній позиції країн та вивезенню доходів від іноземних інвестицій, так і на поточний економічний стан країн, які залежать від дій іноземних ТНК, перш за все, у стратегічних галузях економік, до яких належить енергетична сфера, зокрема ринок природного газу.

Саме тому питанню диверсифікації імпорту енергетичних продуктів, зокрема природного газу, у країнах, які залежать від поставок цієї продукції із-за кордону, приділяється значна увага в теоретичних та прикладних дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх десятиліть зарубіжні й вітчизняні вчені активно досліджують проблеми транснаціоналізації світового господарства та його окремих галузей, зокрема газодобувної.

Серед авторів, які досліджували проблеми транснаціоналізації, можна відзначити роботи Дж. Даннінга, Р. Вернона, Р. Коуза, Е. Пенроуз, Р. Стобауха, С. Хаймера, Ю. Козака, В. Новицького, О. Плотнікова, О. Рогача, В. Рокочі, В. Шевчука, О. Шниркова, А. Філіпенко та ін.

Зокрема, українськими авторами [1-5] було узагальнено сучасні теоретичні концепції транснаціоналізації та визначено головні мотиви здійснення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), реалізація яких істотним чином впливає на економіку країни-реципієнта інвестицій.

Серед авторів, які досліджували світовий ринок енергетичних ресурсів, зокрема ринок газу, слід виділити роботи С. Бойера, Дж. Кешніка, Р. Суарес-Рівера, Дж. Волтера, В. Марковської, С. Мельникової, М. Музиченко й ін.

Разом з тим, світовий, європейський та український ринки енергетичних ресурсів, завдяки постійній появі нових чинників, пов'язаних з сучасними методами видобутку природних копалин, зокрема сланцевого газу та нафти, потребують нових досліджень.

Метою статті є дослідження чинників диверсифікації ринку природного газу ЄС та України,

визначення наслідків для стійкості національних економік від транснаціоналізації міжнародного бізнесу.

Основні результати дослідження. Аналіз результатів досліджень українських та іноземних вчених щодо розвитку міжнародного виробництва дозволяє визначити наступні основні чинники транснаціоналізації міжнародного бізнесу в енергетичній сфері.

По-перше, це прагнення з боку ТНК отримати рідкісні або більш дешеві природні ресурси. Завдяки цьому чиннику іноземні компанії створюють свої філії у країнах, що розвиваються, перш за все у нафтовидобувній промисловості.

По-друге, вихід на нові ринки (особливо на ті, доступ на які обмежений бар'єрами входу) завдяки придбанням вже існуючий чи створенню нової логістичної мережі. Ця стратегія використовується як в розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються.

По-третє, урахування національної специфіки внутрішнього ринку, залучення місцевих менеджерів та власників компаній, знайомих з особливостями попиту і пропозиції на місцевому ринку. Ця стратегія використовується ТНК під час роботи на ринку країн, в яких керівництво та суспільство налаштовані недоброзичливо до країни базування ТНК. Прикладом застосування цього підходу була діяльність в Україні газової компанії «RosUkrEnerg AG».

По-четверте, можливості досягнення позитивного ефекту зростання масштабу виробництва завдяки зниженню загальних середніх витрат. Цей чинник не є домінуючим в енергетичній сфері, але інколи все ж може впливати на стратегії ТНК.

Разом з тим, існують і два інших мотиви, реалізація яких однозначно негативно впливає на економічний розвиток країн. Це, по-перше, зниження рівня конкуренції при придбанні активів іноземних фірм, діючих на одному з ТНК енергетичному, перш за все, газовому ринку. Ця стратегія – «захисне інвестування» базується на тому, що ТНК може створити іноземне підприємство не для збільшення чи збереження прибутку, а з метою не допустити своїх конкурентів на привабливі ринки.

З точки зору В. Рокочі, вплив на конкуренцію через «захисне інвестування» породжує щонайменше дві важливі проблеми [4, с. 91]. По-перше, якщо припустити, що прями іноземні інвестиції знищують конкуренцію на товарних ринках, то уряди приймаючих країн повинні контролювати діяльність закордонних філій, що є вкрай несприятливим для ТНК. По-друге, «захисне інвестування» може спричинити і певні додаткові

витрати. Так, закордонна філія (досвід України свідчить, що кінцевим власником цією філією може бути і громадянин України) буде схильна до лобювання у місцевому уряді певних захисних заходів, наприклад, запровадження імпорتنих обмежень. Від цього інвестор отримає додаткові прибутки, а країна-реципієнт програє, оскільки на ринку створюється монополія, що супроводжується збільшенням цін, зокрема в енергетичній галузі.

Ще одним мотивом, реалізація якого погіршує економічний стан приймаючої країни, є бажання інвестора зменшити загальний рівень податкових відрахувань. Так, на думку В. Рокочі ТНК, використовуючи прямі іноземні інвестиції, знижують рівень оподаткування двома способами. Перший – створення виробничої філії у країні з відносно низькими податками. Другий – використання механізму трансфертного ціноутворення, який дає змогу зареєструвати прибутки у країнах з низькою ставкою оподаткування, навіть якщо доходи були отримані у країнах з високими податками [4, с. 95].

Прикладом застосування цієї стратегії є знову таки діяльність в Україні газової компанії «RosUkrEnergo AG», яка здійснювала продаж російського газу в Україні, але була зареєстрована у Швейцарії в якості корпорації з офшорною юрисдикцією.

Щоб зменшити податок на корпоративний прибуток, іноземна філія у країні з високим рівнем оподаткування може завищити ціну на товари чи послуги, які імпортуються із філії, яка розташована в країні з меншим рівнем оподаткування. Якщо підрозділ корпорації у країні з високим рівнем оподаткування експортує продукцію, то він може здійснювати цю операцію теж через філію, розташовану в країні з меншим рівнем оподаткування. У цьому випадку експортна ціна є заниженою. Це є однією з причин того, що офіційний торговельний баланс в Україні є нижчим, чим він є насправді.

У такий спосіб як при імпорті, так і при експорті іноземна філія, розташована у країні з високим рівнем оподаткування, зменшує свій прибуток і відповідні податкові відрахування, а філія у країні з низьким рівнем оподаткування підвищує свої прибутки. У результаті загальні податкові відрахування компанії, завдяки використанню трансфертного ціноутворення, значно зменшуються.

Нажаль, інвестиційні потоки в Україну, зокрема в енергетичний сектор, часто є ланкою схем прихованого виведення капіталу. Показовим прикладом цього є великі обсяги інвестицій з Кіпру, які на 1 жовтня 2017 р. складають понад 25% від загального обсягу ПІІ в національній економіці. За даними Державної служби статистики, на Кіпр припадає найбільша частка – 10,2 млрд дол. США – із 39,7 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, залучених за всі роки незалежності України з 1991 р. [6]. Кіпр завдяки його неофшорному статусу у законодавстві України, сприятливим умовам оподаткування та забезпеченню конфіденційності інформації до початку кризи, з якою зіткнувся Кіпр, був популярною територією для формування схем оптимізації оподаткування та виведення капіталів. Відповідно, більшій частці інвестиційних потоків з Кіпру не притаманні можливі позитивні наслідки від ПІІ – трансферу технологій та краща практика ведення бізнесу. Такі потоки, навпаки, призводять до консервації існуючих в Україні форм ведення бізнесу та практики мінімізації рівня оподаткування [7].

Загалом вплив іноземних інвесторів на економіку України є досить суттєвим. Так, за розрахунками ООН відношення активів, які контролюються ТНК, до ВВП України у 2016 році становило 51,9%, що суттєво перевищує як середньоевропейський показник – 46,7%, так і відповідні показники країн – сусідів України: у Польщі відношення активів, які контролюються ТНК, до ВВП становить 39,8%, у Румунії – 38,4% [8].

Трансфертним ціноутворенням користуються насамперед іноземні компанії, які діють на газовому ринку. Саме тому в Україні, перш за все на державних підприємствах, виникають величезні борги за спожитий газ. Прикладом є борг Одеського припортового заводу за газ перед офшорною компанією «Ostchem Holding AG», яка зареєстрована на Кіпрі [9].

Такі дії іноземних компаній на газовому ринку України негативно позначаються на рівні життя населення, бо виведення коштів за межі національної економіки призводить до перерозподілу податкового навантаження з бізнесу на населення України.

Проблеми трансфертного ціноутворення властиві не тільки Україні. У розвинених країнах бізнес теж користується подібними схемами. В масштабах світової економіки – понад 20 трлн. дол. на рік за такими угодами виводиться з-під оподаткування. Іншим аспектом цього явища в українському контексті є те, що в Україні такими схемами зловживають не тільки компанії українського походження, а й інші іноземні інвестори, зокрема з країн ЄС [7].

Усвідомивши загрозу для економічної безпеки держав від суттєвої залежності національних економік від дій іноземних компаній та постачальників енергоресурсів Європейська Комісія акцентує увагу на трьох цілях енергетичної політики: стійкість, конкурентоспроможність національних виробників та безпека постачання енергоресурсів. При цьому найбільша увага приділяється залежності окремих держав-членів ЄС від єдиного зовнішнього постачальника природного газу, що в умовах перманентного конфлікту між Україною та Росією є дуже суттєвою загрозою для стабільного розвитку європейських країн.

Питання диверсифікації у газовому секторі ЄС регулює Директива 2004/67/ЄС, згідно з якою диверсифікація джерел і шляхів постачання газу належить до переліку інструментів досягнення стандартів безперебійності газопостачання. Рекомендується диверсифікувати газопостачання не за рахунок будівництва нових газогонів, у чому зацікавлена Росія, а шляхом будівництва терміналів для зрідженого природного газу.

При цьому у Стратегії діяльності Енергетичного Союзу, створеного державами-членами ЄС у 2015 році, зазначено п'ять основних напрямів діяльності [21]: диверсифікація джерел постачання енергії та постачальників енергоносіїв до країн Європейського Союзу та гарантування енергетичної безпеки на основі солідарності, кооперації і взаємної довіри між державами-членами ЄС; створення у межах ЄС інтегрованого енергетичного ринку без будь-яких внутрішніх перешкод; підвищення енергоефективності на основі енергозбереження; зменшення забруднення навколишнього середовища; підвищення конкурентоспроможності на основі фінансування досліджень та запровадження інновацій у розвиток енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та новітніх технологій зберігання енергії.

Висновки і пропозиції. Таким чином, аналіз, проведений у статті, дозволяє визначити наступне. В умовах транснаціоналізації світового господарства виникає загроза монополізації певних галузевих та регіональних ринків. Це стосується, перш за все галузей, в яких існують високі економічні та адміністративні бар'єри доступу до національних ринків. До цих ринків, у першу чергу, належить газовий ринок окремих країн, що розвиваються, зокрема України.

Разом з тим, загрози на національних енергетичних ринках існують і в розвинутих країнах, зокрема в державах ЄС. Для їх зменшення європейські країни запровадили наступні заходи, які вже призвели до певного позитивного результату. По-перше, це зменшення рівня монополізації енергетичного, насамперед газового ринку, за рахунок диверсифікації поставок газу через термінали зрідженого газу. По-друге, це активна антимонопольна політика, яка обмежує ринкову владу окремих транснаціональних бізнес структур. По-третє, це збільшення фінансування наукових розробок щодо підвищення

енергоефективності та розвитку альтернативних джерел енергії і їх впровадження в реальний сектор економіки.

Результати аналізу економічної, зокрема енергетичної безпеки України, свідчать про те, що, на жаль, країна і далі потерпає від монополізації газового ринку. При цьому керівництво країни категорично відмовляється від приватизації національної монополії – НАК «Нафтогаз України» та заборони офшорних схем постачання енергоресурсів, в яких активно використовується трансфертне ціноутворення.

Отже, для покращення ситуації на газовому ринку України слід негайно здійснити наступні заходи: провести приватизацію НАК «Нафтогаз України» з заборонаю участі у ній компанії з офшорною юрисдикцією; запровадити справжню диверсифікацію поставок палива в Україну з заборонаю імпорту/експорту енергетичної продукції компаніями з офшорною юрисдикцією; залучити європейських, американських чи азійських інвесторів для будівництва в Україні терміналів для зрідженого природного газу.

Список використаних джерел:

1. Ломачинська, І.А. Інноваційна діяльність ТНК та її роль у розвитку світової економіки. / Л.І. Аджадж, І.А. Ломачинська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія міжнародні економічні відносини і світове господарство. – 2016. – вип. 7, частина 2. – С. 74-78.
2. Lomachynska I.A. Influence of direct foreign investment on economy development of the Visegrad Group countries: conclusions for Ukraine. /I.A. Lomachynska, K.I. Manchenko. // National Economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine: multi-authored monograph. – Riga: Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2017. – 74-87 p.
3. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
4. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. з норматив. навч. дисципліни «Транснаціонал. корпорації» / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.С. Новицький, Л.П. Кудирко, О.О. Сльозко. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
5. Якубовський, С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : навч. посіб. РМОіНУ / С.О. Якубовський, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова та ін. – 2-ге вид., перероб. та доп.. – К.: ЦУЛ, 2011. – 472 с.
6. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2018. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Якубовський С.О. Світовий досвід контролю за рухом іноземного капіталу та шляхи його використання в Україні / С.О. Якубовський, Т.А. Родіонова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 121(2). – С. 65-73.
8. UNCTAD Country Fact Sheets 2017 [Електронний ресурс] // UNCTAD. United Nations, New York. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Country-Fact-Sheets.aspx>.
9. Апеляційний суд підтвердив рішення Стокгольмського арбітражу по боргу ОПЗ перед Ostchem [Електронний ресурс] // РБК Україна. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/apellyatsionnyy-sud-podtverdil-reshenie-stokgolmskogo-1494496981.html>.
10. Музиченко М.В. Місце і роль диверсифікації постачання енергоносіїв у системі забезпечення енергетичної безпеки ЄС / М.В. Музиченко // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 21. – С. 15-18.

Якубовський С. А

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА ЕС И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Резюме

В статье определены современные детерминанты транснационализации международного бизнеса. Изучены факторы, влияющие на транснационализацию производства и сбытовых сетей на рынке энергоносителей, в частности на рынке природного газа. Оценены последствия использования в Украине трансфертного ценообразования, в частности на рынке природного газа. Изучен опыт стран ЕС по диверсификации рынка природного газа. Предложены конкретные меры по улучшению ситуации на газовом рынке Украины.

Ключевые слова: транснационализация международного бизнеса, энергетическая политика ЕС, трансфертное ценообразование, диверсификация рынка, экономика Украины.

Yakubovskiy S. O.

Odessa I. I. Mechnikov National University

**DIVERSIFICATION OF THE MARKET OF NATURAL GAS OF THE EU AND UKRAINE
IN THE CONDITIONS OF TRANSNATIONALIZATION OF INTERNATIONAL BUSINESS**

Summary

The article defines contemporary determinants of transnationalization of international business. Factors influencing the transnationalization of production and marketing networks in the energy market, in particular in the natural gas market, were studied. The consequences of transfer price using in Ukraine, in particular in the natural gas market, are estimated. The experience of the EU countries in diversifying the natural gas market has been studied. Specific measures to improve the situation on the Ukrainian gas market are proposed.

Key words: transnationalization of international business, EU energy policy, transfer pricing, market diversification, economy of Ukraine.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43:504

Андрейченко А. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ОБРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЕЗВІДХОДНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті здійснено теоретико-методичне обґрунтування ефективності безвідходного агропромислового виробництва. Встановлено, що зміни у сфері АПК України внаслідок переходу до ринкових відносин, вступу до СОТ, асоціації з ЄС зумовили необхідність пошуку сучасних методичних підходів до оцінки ефективності використання відходів АПК. Доведено, що перехід на безвідходні структури в АПК є об'єктивною умовою інтенсифікації агропромислового виробництва.

Ключові слова: АПК, відходи, безвідходне виробництво, поводження з відходами АПК, охорона навколишнього природного середовища.

Постановка проблеми. Зважаючи на особливу гостроту для України проблем, пов'язаних із відходами АПК, на їх масштаби та глибинний характер необхідною є практика науково обґрунтованого та системного прийняття рішень економічного, соціального, технологічного, екологічного характеру щодо практичного розв'язання питань поводження з відходами агропромислової сфери України.

Ще в недалекому минулому прогрес пізнання вимірювався майже виключно за сукупністю його кінцевих результатів, а тепер усе більшого значення починає набувати наукова обґрунтованість початкових етапів дослідження. Таку зміну легко зрозуміти: за величезної технічної та методичної оснащеності сучасного пізнання рішення точно поставленого завдання (яким би складним воно не було) зазвичай не створює непереборних труднощів. З іншого боку, в умовах величезного розмаху досліджень і різноманіття вирішуваних завдань вихідні підстави науково-практичних розробок стають одним із головних критеріїв для оцінки перспективності і важливості цих розробок, а отже, і для оцінки їх економічної ефективності [1, с. 7].

За сучасного рівня науки та техніки можливо високоефективно споживати практично всі без винятку побічні продукти та відходи переробки сільськогосподарської сировини шляхом організації безвідходної виробничої структури. Необхідність організації безвідходного виробництва в АПК вирішальною мірою зумовлена прагненням більш повного використання маси вихідного продукту, щоб звести до мінімуму забруднення навколишнього середовища, а отже, непряме споживання виробничих ресурсів: робочого часу, засобів праці, природних ресурсів. Агропромислове виробництво повинно здійснюватися так, щоб сумарні витрати, як прямі, так і непрямі, були мінімальними.

Зміни, що відбуваються у сфері АПК України внаслідок переходу до ринкових відносин, вступу до СОТ, асоціації з ЄС, зумовили необхідність пошуку сучасних методичних підходів до оцінки ефективності безвідходних систем АПК, актуалізуючи цю проблему для науковців і практиків.

В умовах недосконалості методичної бази аналізу прогресивності технології, техніки, організації виробництва ускладнюється вибір оптималь-

них господарських рішень [2, с. 121]. Результати оцінки результативності розвитку безвідходного агропромислового виробництва становлять основу для прийняття конкретних управлінських рішень щодо вибору напрямів розвитку безвідходного виробництва в АПК, раціоналізації організації безвідходного агропромислового виробництва, пошуку шляхів і методів досягнення ефективності такого виробництва та його прогнозування на перспективу, створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування безвідходних технологічних систем АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності виробництва загалом розглядали П.С. Березівський, Т.С. Голубева, П.Т. Саблук, С.І. Канцевич, П.В. Круш, М.А. Латинін, П.С. Лоза, І.О. Макаренко, В.І. Мацибора, С.В. Мочерний, В.Н. Некрасов, Й.М. Петрович, В.І. Подвігіна, С.Ф. Покропивний, І.В. Попович, Г.В. Савицька, О.М. Семенів та ін. Розробленню методичних підходів до оцінки діяльності підприємств, що застосовують безвідходні технології у різних сферах, приділяли певну увагу О.В. Антонов, О.Ф. Балацкій, Л.А. Белашов, В.В. Волошин, С.К. Горошко, Б.В. Громов, В.О. Зайцев, Б.Н. Ласкорін, Ю.П. Лебединський, А.Ф. Ніколаєнко, П.І. Попов, Ю.В. Склянкін, С.Л. Стичинський, О.П. Циганков, Г.О. Ягодін та ін.

Однак у працях учених не знайшла достатнього висвітлення проблематика методологічного та методичного обґрунтування ефективності безвідходного виробництва в АПК.

Мета статті полягає у теоретико-методичному обґрунтуванні ефективності безвідходного агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На введення спеціальних методик оцінки безвідходних виробництв, розроблення цілеспрямованих планів рішення комплексу питань, пов'язаних з їх реалізацією, та організацію відповідної системи стимулювання звернено спеціальну увагу в Декларації про маловідходну та безвідходну технології та використання відходів. У п. 4 Декларації закріплювалося, що держави – учасниці Наради на високому рівні з охорони навколишнього середовища (Женева, листопад 1979 р.) рекомендують прийняти такі заходи на національному рівні:

а) сприяння проведенню досліджень та розробок, зокрема щодо:

- створення методів оцінки економічних, соціальних та екологічних наслідків маловідходної та безвідходної технології та використання відходів, які можна застосовувати в країнах із різними соціально-економічними системами;

- розроблення маловідходної та безвідходної технологій та використання відходів;

- вивчення тих галузей промисловості, в яких утворюються потенційно токсичні відходи;

- розроблення найбільш ефективних методів економії енергії;

б) стимулювання впровадження маловідходної та безвідходної технологій та використання відходів шляхом, зокрема:

- вивчення шляхів та способів більш широкого ознайомлення населення з концепцією маловідходної та безвідходної технології шляхом розповсюдження інформації та заохочення позитивного відношення до раціонального використання природних ресурсів;

- складання переліку стимулів та обмежень у сфері розроблення маловідходної та безвідходної технологій та використання відходів;

- збору та аналізу інформації про практичний досвід використання стимулів та подолання обмежень;

- вивчення спеціального й економічного впливу на різні стимули та обмежень за допомогою економічних моделей;

- організації досліджень та експериментів щодо різних видів стимулювання на основі законодавчих актів, правил, стандартів та економічних заходів [3].

Зауважимо, що під час розгляду ефективності безвідходних виробництв в АПК слід враховувати загальні та галузеві фактори, що характеризують особливості категорії відходів АПК.

До загальних факторів слід віднести: зміну обсягів утворення відходів АПК у зв'язку зі зміною масштабів виробництва; можливість перенесення на відходи частини витрат живої та матеріалізованої праці, витраченої на отримання вихідної сировини, під час переробки якої вони були отримані; нерівномірність концентрації відходів АПК; необхідність витрат на збір та підготовку відходів АПК до промислової переробки; особливість відходів АПК як джерела забруднення навколишнього середовища.

До галузевих особливостей відходів АПК слід віднести: сезонний характер утворення; низьку транспортельність; швидку втрату споживчих властивостей під час зберігання.

Одним із ключових питань під час визначення ефективності функціонування безвідходного виробництва в АПК є вибір показників, що характеризують таку ефективність. Ученими за радянських часів були розроблені два основні методи ефективності безвідходних технологій: 1) абсолютної й порівняльної; 2) порівняльної. Звідси випливало два різні підходи до оцінки ефективності використання вторинних матеріальних ресурсів.

У 90-х роках ХХ ст. розроблені методичні матеріали щодо визначення економічної ефективності організації безвідходного виробництва трактували її передусім як проблему порівняльної ефективності. Так, розробники Методики розрахунку економічної ефективності переходу на маловідходні та безвідходні технології виробництва у чорній металургії запропонували підхід, що передбачає зрівняння варіантів, які забезпечують не тільки

однаковий випуск, а й однаковий рівень забруднення навколишнього середовища. Інший підхід полягав у тому, що рівень забруднення навколишнього середовища повинен стосуватися оптимізованих показників, а не задаватися разом з обсягом випуску. Він убачався більш доцільним, оскільки розширював можливості оптимізації різноманітних характеристик варіантів технології [4, с. 31].

У літературі свого часу широкого розповсюдження отримала ідея введення, крім узагальнюючих, додаткових (конкретних) показників для більш повної оцінки ефективності використання вторинних матеріальних ресурсів. Пропонувалося використовувати для оцінки показники, що характеризують механізацію та автоматизацію, уніфікацію, керованість та новизну процесу, технологічність продукції, рівень трудомісткості, матеріаломісткості, матеріаловіддачі, енергоємності, фондівіддачі, фондоозброєності, комплексності використання сировини, екологічності й т. д. Такий підхід отримав розповсюдження у практиці проектування, аналізу техніко-економічного рівня виробництва низки галузей промисловості.

З нашої точки зору, найбільш вичерпуюча характеристика результативності безвідходного виробництва АПК повинна ґрунтуватися на аналізі сукупності різних показників: узагальнюючих та конкретних. Таким чином, розрахунок ефективності організації маловідходних та безвідходних технологій може здійснюватися різними методами: визначенням абсолютної економічної ефективності витрат на заходи з охорони навколишнього середовища, визначенням порівняльної ефективності методом здійснених витрат, визначенням строків окупності додаткових капітальних вкладень. Окрім цих основних методів, існують й певні модифікації. Так, під час розрахунків порівняльної ефективності як базовий варіант розглядається випуск у замикаючих витратах; величина шкоди є оптимізованою величиною або заданою [4, с. 32].

Проблема безвідходних виробництв АПК є частиною загальних проблем раціонального використання природних ресурсів, охорони навколишнього середовища від забруднення та підвищення ефективності суспільного виробництва. Під час дослідження питань функціонування безвідходного агропромислового виробництва першочергова увага повинна приділятися питанням вимірювання економічної, екологічної та соціальної ефективності відповідної сфери, тому вкрай важливо враховувати економічні, екологічні та соціальні фактори ефективності безвідходних систем в АПК, усі зовнішні соціально-економічні, екологічні результати.

Розглянемо їх докладніше.

Економічні. Розроблення й упровадження безвідходних технологічних систем нерідко стримується неповним урахуванням економічного ефекту. Недооблік ефективності безвідходних виробництв пояснюється їх багатоцільовим призначенням. Економічний ефект від зниження чи попередження утворення агропромислових відходів полягає у:

- безпосередньому поверненні частини сировини (у вигляді відходів) у виробництво;

- попередженні соціально-економічної шкоди, що виникає внаслідок забруднення навколишнього середовища такими відходами [5, с. 177];

- регіональних економічних ефектах від концентрації та спеціалізації виробництва.

Слід розрізняти фактичний та очікуваний (прогнозний) економічний ефект безвідходних технологічних систем.

Фактичний економічний ефект розраховується для вже впроваджених безвідходних технологічних систем одноваріантно на основі зіставлення витрат, що фактично мали місце на досягнутий народногосподарський економічний результат.

Очікуваний економічний ефект визначається під час формування планів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, проектування, створення та освоєння нової технології. При цьому основою служить багатоваріантний аналіз очікуваних витрат і результатів для вибору оптимального варіанту БТС, який дасть змогу досягти максимального ефекту [6, с. 25].

Отже, економічний аналіз допомагає вибрати саме ту ступінь зниження виходу шкідливих викидів та їх утилізації, що найбільш повно відповідає рівню економічного, технічного, наукового потенціалу країни, що склався на даному етапі. Це особливо важливо, оскільки суспільство не зацікавлене ні в заподіянні шкоди природі, ні в дорожчанні капітального будівництва через зайві витрати на її збереження. Проблема полягає у підтриманні рівноваги між виробництвом та навколишнім природним середовищем [7, с. 37].

Екологічні. У природі все взаємопов'язане. І людина, що сама є частиною природи, також пов'язана з навколишнім середовищем, усіма іншими організмами. Наука допомагає нам розглянути та розплутати ці найтонші взаємозв'язки, щоб не пошкодити передусім самим собі, тому охорона навколишнього середовища у кінцевому підсумку – охорона самої людини. Це охорона нашого майбутнього, того життя, яке буде на Землі після нас.

Природокористування та виробнича діяльність – це споріднені поняття, оскільки одне немислимо без іншого незалежно від того, чи усвідомлена ця обставина іншими учасниками виробництва. Проблема ресурсозабезпечення та охорони навколишнього середовища надається особливе значення, як тільки обмеженість сировинних і паливних ресурсів стала поряд із забрудненням навколишнього середовища провідним фактором, що лімітує можливості економічного зростання, і визначила неможливість ресурсовитратного типу розвитку. Ці питання враховуються під час визначення стратегії й тактики економічної діяльності. Однак необхідність переорієнтації економіки на ресурсозберігаючі напрями розвитку не вимагає створення якоїсь нової галузі науки зі спеціальним предметом та специфічними методами [4, с. 29].

Екологія і технологія – це дві сфери відносин, взаємний вплив яких один на одного розвивається з розвитком суспільства і його продуктивних сил. Так, зі зростанням суспільного споживання зростає й рівень технологічної оснащеності суспільства. Вершиною розвитку технології повинна стати її екологізація, тобто розроблення й впровадження в народне господарство таких виробничих процесів, які за максимального отримання високоякісного продукту забезпечили б збереження екологічної рівноваги в природному середовищі і не допускали б його забруднення [6, с. 40].

У нинішніх умовах жорстким обмеженням під час прийняття господарських рішень є забруднення навколишнього середовища. Розміщення шкідливих агропромислових відходів у навколишньому середовищі є причиною непрямих непродуктивних витрат робочого часу, засобів праці та природних ресурсів, призводить до зростання їх дефіцитності. Більше того, за певного рівня

забруднення загибель одного природного об'єкта викликає загибель пов'язаних із ним об'єктів за рахунок погіршення умов життєзабезпечення, відбувається стрімке зростання витрат ресурсів, який не може бути компенсований ніякими приростами випуску продукції. Ступінь використання маси вихідного продукту і параметри розміщення шкідливих відходів АПК у навколишньому середовищі як характеристики будь-яких технологій також серйозно обмежують можливості екстенсивного економічного зростання, що характеризується збільшенням обсягів споживаного сировини і відповідним зростанням забруднення. Таким чином, метою агропромислового виробництва під час забезпечення росту такого виробництва стає раціональне використання природних ресурсів шляхом переходу на безвідходне виробництво.

Соціально-економічні. Зацікавленість господарства в раціональному використанні сировини зростає. Навколишнє середовище вже тією чи іншою мірою забруднене, й існує нагальна необхідність його охорони. Підвищення ефективності виробництва немислимо без зниження витрат на одиницю продукції. Ці обставини вимагають оцінювати соціально-економічну ефективність безвідходних виробництв за складним комплексним критерієм. Кожен його складовий елемент характеризує певну сторону впливу такого виробництва на національне багатство у цілому. Показником загальної економічної ефективності капітальних вкладень у створення безвідходних технологічних систем є співвідношення сумарної величини окремих видів ефектів і шкоди до капітальних вкладень, які забезпечують цей результат.

Сума всіх ефектів безвідходної технологічної системи складається з:

- ефекту виробництва кінцевої продукції, що полягає у зростанні випуску продукції, що вимірюється або в натуральних показниках, або в об'єктивно зумовлених оцінках, що виражають підвищення рівня задоволення потреб, який (рівень) викликається диференціальним приростом виробництва даного продукту.

Ефект виробництва виражається у збільшенні обсягу прибутку від додаткової товарної продукції. Прибуток змінюється з ростом реалізованої продукції, зміною величини амортизаційних відрахувань, виплати зарплати, цехових, загальнозаводських, позавиробничих витрат. Також ефект виробництва полягає у зменшенні обсягу оборотних коштів після впровадження заходів порівняно з аналогічним варіантом за рівності обсягів виробленої продукції;

- ефекту споживання кінцевої продукції, що може виявлятися у двох напрямках. По-перше, зростає виробництво продукції, щодо якої відчувається дефіцит, за рахунок використання відходів. У такому разі збільшується продуктивність праці у споживача, скорочується час простоїв, знижується собівартість кінцевої продукції. Збільшення випуску продукції звичайними способами стримується через нестачу сировини, енергії, палива. По-друге, здійснюється виробництво продукції, яка взагалі відсутня;

- ефекту вдосконалення розміщення виробництва, що проявляється у поліпшенні галузевої та регіональної структур виробництва; зниженні транспортних та енергетичних витрат; скороченні земельних площ, на яких розміщується виробництво; мінімізації шкоди внаслідок забруднення навколишнього середовища в залежності від розміщення забруднювачів;

– ефекту від поліпшення зовнішньоторговельного балансу, що проявляється у прирості національного прибутку. Так, наприклад, виробництво продукції з відходів на експорт дає змогу отримати валюту використовувати на придбання нової продукції, щодо якої є попит усередині держави.

Під час вибору оптимального варіанта безвідходних технологічних систем вибирається варіант із найбільш абсолютною соціально-економічною та екологічною ефективністю, що вимагає максимального врахування всіх елементів ефекту безвідходних технологічних систем.

Висновки. Незважаючи на певні успіхи у використанні відходів АПК, багато питань у цій сфері вирішуються ще недостатньо ефективно. Одна з основних причин – недостатній рівень теоретичного і методологічного обґрунтування ефективності рішень, пов'язаних із більш повним та раціональним використанням агропромислових відходів. Недооцінка ефекту та заниження показників, що характеризують економічну ефективність від використання відходів АПК, створює у суб'єктів господарювання помилкову думку про

недоцільність промислової переробки багатьох видів побічних продуктів та відходів агропромислового виробництва. У результаті АПК зазнає значних економічних утрат.

Перехід на безвідходні структури у сфері АПК є об'єктивною умовою інтенсифікації агропромислового виробництва. Саме рівень безвідходності виробництва в АПК найбільш точно відображає ступінь інтенсивності економіки, прогресивність технології, техніки, організації виробництва. Найявний тісний зв'язок між витратами сировинних ресурсів і, відповідно, ефективністю використання матеріальних та трудових ресурсів дає змогу стверджувати, що перехід на безвідходне виробництво є обов'язковою умовою ресурсного, фондового, працезберігаючого розвитку економіки. Орієнтація на безвідходність у сфері АПК супроводжується не тільки підвищенням ефективності використання матеріальних та сировинних ресурсів, а й зниженням трудомісткості та фондомісткості кінцевої продукції, витрат на охорону навколишнього середовища, підвищенням продуктивності праці, збільшенням соціальної користі.

Список використаних джерел:

1. Проблемы методологии системного исследования / Ред. кол. И.В. Блауберг и др. М.: Мысль, 1970. 455 с.
2. Склянкин Ю.В. Экономика безотходного производства. Київ: Техніка, 1989. 168 с.
3. Декларация о малоотходной и безотходной технологии и использовании отходов. Химия и жизнь. 1980. № 4. С. 25-28.
4. Экономические основы малоотходных и безотходных производств / Л.А. Белашов, И.А. Жаркова, В.А. Санжаревский. Киев: Наук. думка, 1986. 143 с.
5. Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов / Г.Б. Громов, В.А. Зайцев, Б.Н. Ласкорин и др. Итоги науки и техники. Серия «Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов». Т. 11: Безотходное промышленное производство. Организация безотходных производств. М.: ВИНТИ, 1983. 212 с.
6. Балацкий О.Ф., Волошин В.В. Экономика безотходных производств. К.: Знание, 1983. 43 с.
7. Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов / Г.Б. Громов, В.А. Зайцев, Б.Н. Ласкорин и др. Итоги науки и техники. Серия «Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов». Т. 9: Безотходное промышленное производство: основные принципы безотходных производств. М.: ВИНТИ, 1981. 217 с.

Андрейченко А. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЗОТХОДНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

В статье проведено теоретико-методическое обоснование эффективности безотходного агропромышленного производства. Установлено, что изменения в сфере АПК Украины вследствие перехода к рыночным отношениям, вступления в ВТО, ассоциации с ЕС обусловили необходимость поиска современных методических подходов к оценке эффективности использования отходов АПК. Доказано, что переход на безотходные структуры в АПК является объективным условием интенсификации агропромышленного производства.

Ключевые слова: АПК, отходы, безотходное производство, обращение с отходами АПК, охрана окружающей среды.

Andreichenko A. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS FOR THE EFFICIENCY OF NON-WASTE AGRICULTURAL PRODUCTION

Summary

The article deals with theoretical and methodological substantiation of the efficiency of non-waste agricultural production. It was determined that changes in the agroindustrial complex of Ukraine as a result of the transition to market relations, accession to the WTO, association with the EU led to the need to find modern methodological approaches to assessing the efficiency of utilization of agricultural waste. It is proved that the transition to non-waste structures in the agroindustrial complex is an objective condition for the intensification of agro-industrial production.

Key words: agroindustrial complex, waste, non-waste production, waste management, environmental protection.

УДК 334.72

Батченко Л. В.

Київський національний університет культури і мистецтв

Деліні М. М.

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті представлено теоретико-методологічні засади соціально-економічної відповідальності підприємництва. Визначено мету, суб'єкти, об'єкти, принципи здійснення, її форми та інструменти. Досліджено мотиви її реалізації та переваги від її впровадження для кожної окремої групи реципієнтів.

Ключові слова: соціально-економічна відповідальність підприємництва, соціальна відповідальність бізнесу, принципи, форми, інструменти.

Постановка проблеми. Розвиток українського суспільства вимагає використання нових форм та поширення наявних сучасних світових практик в українське сьогодення для підвищення якості життя населення та його добробуту. Вагомий внесок у це можуть зробити підприємства, які мають усі важелі для цього, шляхом реалізації соціально-економічної відповідальності підприємництва (СЕВП). СЕВП спрямована на підвищення якості життя населення шляхом застосування економічних важелів та інструментів. Підприємництво має бути активно долучене до цього як важливий елемент економічної системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціальної відповідальності бізнесу присвячено роботи багатьох учених, які досліджують основні категорії, частини та елементи, з яких вона складається. Так, предметом свого дослідження її зробили О.Є. Бабина, І.С. Біла, Л.М. Бухаріна, А.А. Комарова, Н.В. Красман, А.В. Сучков та ін. Саме роботи цих науковців лягли в основу цього дослідження та будуть розвинуті в процесі розкриття мети статті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вчені активно звертаються до дослідження проблем соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), але в частині її економічного складника та самої категорії соціально-економічної відповідальності підприємництва залишається ще багато недосліджених питань, які слід вивчати та розробляти для побудови ефективної економіки та розвинутого суспільства.

Мета статті полягає у розробленні теоретико-методологічних засад соціально-економічної відповідальності підприємництва шляхом визначення принципів, форм, інструментів, мотивів та переваг реалізації соціально-економічної відповідальності на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічна відповідальність підприємництва – достатньо масштабна категорія, яка охоплює багато сфер. У попередніх роботах авторів уже було приділено увагу окремим її складникам, що стало підґрунтям для цього дослідження та розроблення загальної схеми соціально-економічної відповідальності підприємництва. Для цього наведемо поняття соціально-економічної відповідальності, яку вже було визначено як відповідальність компанії перед широким колом осіб, що реалізується за допомогою економічних заходів та спрямована на зростання добробуту всіх сторін [1].

Для побудови теоретико-методологічних засад соціально-економічної діяльності підприємництва необхідно визначити, крім характеристики самого

поняття СЕВП, ще й принципи, форми, інструменти, мотиви та переваги від реалізації.

Метою СЕВП є створення суспільства добробуту економічними важелями та інструментами. Суб'єктами СЕВП виступають організації всіх форм власності, розмірів та масштабів охоплення, а об'єктами – персонал підприємства, акціонери/власники, споживачі, партнери, конкуренти, громада, держава.

Форми та інструменти вже було наведено в попередніх авторських роботах. Так, формами визначено: своєчасну виплату заробітної плати та її підвищення, надання премій та компенсацій; навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту; безпеку зайнятості та соціально відповідальну реструктуризацію підприємств; легалізацію бізнесу та ринку праці; мотивацію персоналу, індивідуальне пенсійне забезпечення та індивідуальне страхування; виплату дивідендів; задоволення потреб у товарах та послугах; гарантію якості продукції; сплату податків; достовірну рекламу; створення якісної продукції; вдосконалення якості продукції; створення нових робочих місць; розроблення навчальних та тренінгових програм для зацікавлених верств; підвищення рівня добробуту населення; соціалізацію своєї благодійної та спонсорської діяльності; спрямування наукових розробок на дослідження у сферах збільшення добробуту населення.

Інструменти СЕВП: грошові гранти; благодійні пожертвування та спонсорська допомога; соціально значущий маркетинг; еквівалентне фінансування; соціальні інвестиції; адміністративний/соціальний бюджет; соціальне підприємництво; соціальні програми; соціальна експертиза; соціальна звітність; фандрайзинг; просування соціально значущої проблеми; соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу/відповідальне управління ланцюгом постачання.

Тепер перейдемо до визначення принципів СЕВП. Як і всі попередні елементи, які були визначені на основі дослідження концептуальної моделі СВБ, розглянемо принципи, які вчені вважають притаманними СВБ. Наведемо декілька поглядів на цю проблематику. Так, І.С. Біла та Н.В. Красман наводять такі принципи СВБ: якісне забезпечення потреб споживачів; неухильне виконання вимог законодавства (трудового, екологічного, своєчасної сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів); чесна конкуренція; дотримання загальноприйнятих морально-етичних норм; протидія корупційним проявам і легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом; дотримання гендерної рівності [2, с. 5].

О.Є. Бабина та А.А. Комарова представили такий перелік принципів: гуманізації; підзвіт-

ності; прозорості; етичної поведінки; поваги до інтересів зацікавлених сторін; дотримання верховенства закону; дотримання міжнародних норм поведінки; дотримання прав людини [3, с. 71].

З представлених авторських точок зору ми бачимо, що принципи, спрямовані на досягнення основної мети як СВБ, так і СЕВП, а також форми та інструменти, що були представлені вище, допомагають досягати цих принципів.

У цілому обидва представлених варіанти достатньо обґрунтовані та багато в чому схожі. Так, основними принципами затверджено етичну поведінку (в першому випадку це дотримання морально-етичних норм), повагу до інтересів споживачів (якісне забезпечення потреб споживачів), дотримання закону, прав людини тощо – тобто все, що сприяє розвитку особистості та поліпшенню рівня життя населення. Отже, представлені принципи дещо схожі, але другий варіант є більш лаконічним та повним, тому можемо прийняти його за основу. Але з огляду на те, що в основі СЕВП лежить також розвиток як людини, так і суспільства, то можна додати ще принцип розвитку, який буде включати в себе спрямування програми СЕВП на розвиток персоналу та громади.

Тепер перейдемо до розгляду мотивів СЕВП, тобто того, що стимулює підприємців упроваджувати СВБ на своїх підприємствах.

Мотиви соціальної відповідальності бізнесу, на думку Л.М. Бухаріної та А.В. Сучкова, такі [4, с. 50]:

1. Розвиток власного персоналу дає змогу не тільки уникнути плинності кадрів, а й залучати найкращих фахівців на ринку. Досягається шляхом вкладання грошей у розвиток персоналу й тим самим закріплює найбільш цінні кадри та приваблює висококваліфікованих працівників до компанії. Таким чином, відбувається накопичення соціального капіталу організації.

2. Зростання продуктивності праці в компанії. Досягається шляхом, подібним до попереднього: компанія створює приємний та позитивний соціально-психологічний клімат усередині, що значно підвищує налаштування на роботу та продуктивність праці.

3. Поліпшення іміджу компанії, зростання репутації. Це відбувається завдяки тому, що персонал, який розвиває, споживачі, які споживають якісну продукцію підприємства, соціум, для розвитку якого робляться певні соціальні програми, оцінюють підприємство дуже високо, що створює його позитивний імідж.

4. Реклама товару або послуги. На прикладі СЕВП це можна простежити під час застосування інструментів соціального маркетингу та благодійного маркетингу, в обох випадках відбувається реклама компанії або її продукту.

5. Висвітлення діяльності компанії в ЗМІ. Так само, як і в попередньому випадку, а також під час застосування інших інструментів СЕВП відбувається висвітлення діяльності компанії в ЗМІ, коли нею робляться соціально значущі для громади акції.

6. Стабільність і стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі. Досягнення щонайменше трьох перших мотивів призведе до стабільної роботи підприємства в стратегічній перспективі. Пояснюється це тим, що прихильність із боку персоналу, суспільства, споживачів, якщо її підтримувати постійними конкретними діями, буде тільки ще більше поліпшувати репутацію компанії та ставлення до неї, а отже, збільшувати обсяги збуту.

7. Можливість залучення інвестиційного капіталу для соціально відповідальних компаній вище, ніж для інших компаній. Уважається, що з боку іноземних інвесторів перевага надається тим компаніям, які застосовують СВБ у своїй діяльності, для цього можуть бути використані нефінансові звіти компаній, вивчено ЗМІ та ін. Значущість для іноземних інвесторів пояснюється тим, що, по-перше, підприємство, яке реалізує СВБ-практики, має більшу прихильність із боку споживачів і міцні позиції на ринку; по-друге, більшість іноземних інвесторів – компанії з розвинутих країн, які стоять на засадах сталого розвитку та є активними соціальними діями на ринках країн дислокації, тому компанії, що вже впроваджують СВБ-практики, є для них більш привабливими.

8. Збереження соціальної стабільності в суспільстві у цілому. Досягнення суспільної злагоди є основною метою СЕВП, тому що це є зворотнім процесом: підприємство створює передумови для розвитку суспільства, надаючи йому гідну заробітну плату, премії, створюючи якісну продукцію, розвиваючи його потенціал, а потім це суспільство є основним споживачем товарів чи послуг цього підприємства. Тобто чим більше підприємство вкладає в розвиток громади, тим більше воно має шансів отримати споживачів.

9. Податкові пільги. Вони часто є основним мотивом реалізації СВБ та одним із важелів впливу на СЕВП. У світі пільги активно використовуються з боку держави, але в Україні із цим спостерігається проблема, хоча це є одним із напрямів розвитку СЕВП українських підприємств.

Приймаючи ці мотиви до СЕВП, можна сказати, що всі вони стосуються й її, оскільки результати, які може отримати компанія, можуть бути досягнені за допомогою інструментів, які вже було згадано. Але необхідно додати ще один мотив – збільшення кінцевого прибутку діяльності організації. Цей мотив досягається шляхом акумуляції всіх попередніх. Підприємство, застосовуючи інструменти СЕВП та витрачаючи на це гроші, все одно отримує у стратегічній перспективі збільшення доходів.

Після розгляду стимулюючих мотивів на підприємствах перейдемо до розгляду переваг для об'єктів СЕВП. Доцільним вважається розподілити їх по групах: персонал; власники, акціонери; споживачі; партнери, конкуренти; суспільство, держава.

Для персоналу основні переваги вбачаються у такому:

- отримання гідної заробітної плати, премій та компенсацій, що дає змогу підвищувати рівень життя населення;
- професійний та особистісний розвиток у разі впровадження відповідних програм на підприємстві;
- отримання соціального та правового захисту під час робочої діяльності;
- робота в позитивному соціально-психологічному кліматі;
- робота на підприємстві з високими стандартами виробництва та управління.

Для власників/акціонерів:

- отримання стабільного прибутку, який підвищується в довготерміновій перспективі за активного провадження СЕВП-практик на підприємстві;
- можливість бути долученими до вирішення нагальних проблем соціуму, в якому функціонує організація;
- підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Для споживачів переваги проявляються у:

- споживанні якісної продукції за дотримання підприємством усіх світових стандартів;
- номенклатурі представлених товарів, яка відповідає їхнім потребам, якщо підприємство орієнтується на попит та намагається його задовольнити, тобто орієнтовано на клієнта;
- отриманні достовірної інформації про продукцію та якість товарів у разі поширення підприємством достовірної реклами;
- можливості прийняття участі у вирішенні важливих соціальних, культурних, освітніх та інших питань, під час проведення підприєм-

ствами соціальних заходів, соціального маркетингу чи благодійного маркетингу, що значно підвищує свідомість громадян та суспільства у цілому.

Для партнерів/конкурентів переваги такі:

- співпраця з надійними партнерами;
- отримання товарів, ресурсів, послуг згідно з контрактом та в обумовлений термін;
- чесна конкуренція на ринку праці;
- можливість акумулювати кошти для вирішення нагальних проблемних питань шляхом проведення соціальних програм, рекламних соціальних кампаній тощо.

Таблиця 1

Теоретико-методологічна модель соціально-економічної відповідальності підприємництва

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Мета СЕВП – створення суспільства добробуту економічними важелями та інструментами.	
Суб'єктами СЕВП виступають організації всіх форм власності, розмірів та масштабів охоплення.	
Об'єкти: персонал підприємства, акціонери/власники, споживачі, партнери, конкуренти, громада, держава.	
Принципи	Гуманізація; підзвітності; прозорості; етичної поведінки; розвитку; поваги до інтересів зацікавлених сторін; дотримання верховенства закону; дотримання міжнародних норм поведінки; дотримання прав людини.
Форми	Своєчасна виплата заробітної плати та її підвищення, надання премій та компенсацій. Навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту. Безпека зайнятості та соціально відповідальна реструктуризація підприємств. Легалізація бізнесу та ринку праці. Мотивація персоналу, індивідуальне пенсійне забезпечення та індивідуальне страхування. Виплата дивідендів. Задоволення потреб у товарах та послугах. Гарантія якості продукції. Сплата податків. Достовірна реклама. Створення якісної продукції. Удосконалення якості продукції. Створення нових робочих місць. Розроблення навчальних та тренінгових програм для зацікавлених верств. Підвищення рівня добробуту населення. Соціалізація своєї благодійної та спонсорської діяльності. Спрямування наукових розробок на дослідження у сферах збільшення добробуту населення.
Інструменти	Грошові гранти. Благодійні пожертвування та спонсорська допомога. Соціально значущий маркетинг. Еквівалентне фінансування. Соціальні інвестиції. Адміністративний/соціальний бюджет. Соціальне підприємництво. Соціальні програми. Соціальна експертиза. Соціальна звітність. Фандрайзинг. Просування соціально значущої проблеми. Соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу/Відповідальне управління ланцюгом постачання.
Мотиви	Розвиток власного персоналу дає змогу не тільки уникнути плінності кадрів, а й залучати найкращих фахівців на ринку. Зростання продуктивності праці в компанії. Поліпшення іміджу компанії, зростання репутації. Реклама товару або послуги. Висвітлення діяльності компанії у ЗМІ. Стабільність і стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі. Можливість залучення інвестиційного капіталу для соціально відповідальних компаній вище, ніж для інших компаній. Збереження соціальної стабільності в суспільстві у цілому. Податкові пільги. Збільшення кінцевого прибутку діяльності організації.
Переваги	Для персоналу: отримання гідної заробітної плати, премій та компенсацій; професійний та особистісний розвиток; отримання соціального та правового захисту; позитивний соціально-психологічний клімат; робота на підприємстві з високими стандартами виробництва та управління. Для власників/акціонерів: отримання стабільного прибутку; можливість бути долученими до вирішення нагальних проблем соціуму; підвищення рівня інвестиційної привабливості. Для споживачів: споживання якісної продукції; отримання достовірної інформації про продукцію та якість товарів; можливість прийняття участі у вирішенні важливих соціальних, культурних, освітніх та інших питань. Для партнерів/конкурентів: співпраця з надійними партнерами; отримання товарів, ресурсів, послуг згідно з контрактом та в обумовлений термін; чесна конкуренція на ринку праці; можливість акумулювати кошти для вирішення нагальних проблемних питань шляхом проведення соціальних програм, рекламних соціальних кампаній тощо. Для держави: отримання податків; ліквідація тіньової зайнятості; вирішення значущих проблем суспільства за допомогою підприємницьких структур; підвищення рівня зайнятості населення; інвестиційна привабливість країни. Для суспільства: підвищення якості життя кожного окремого громадянина збільшує добробут соціуму; підприємці орієнтовані на вирішення значущих проблем, які існують у суспільстві; поліпшення стану навколишнього середовища.

Для держави:

- отримання податків;
- ліквідування тіньової зайнятості;
- підвищення рівня зайнятості населення;
- вирішення значущих проблем суспільства за допомогою підприємницьких структур;
- інвестиційна привабливість країни.

Для суспільства:

- підвищення якості життя кожного окремого громадянина збільшує добробут соціуму взагалі;
- підприємці орієнтовані на вирішення значущих проблем, які наявні у суспільстві;
- поліпшення стану навколишнього середовища у разі дотримання світових норм виробництва та орієнтації на якісне виробництво;
- підвищення якості продукції на ринку країни;
- поліпшення соціально-психологічного клімату в країні та стану свідомості людей.

Отже, нами проаналізовано основні переваги для кожної окремої групи, яка може їх отримувати від СЕВП. Ці переваги досягаються поступово й мають довготермінову основу настання. Їхній реалізації сприяють застосування тих форм та інструментів СЕВП, що вже були описані. Саме на розвиток напрямів СЕВП, яка призведе до досягнення її основної мети та цих переваг, й необхідно спрямовувати діяльність українських компаній.

Узагальнимо все вищевикладене в таблиці, яка презентує концепцію теоретико-методологічної моделі соціально-економічної відповідальності

підприємництва. Вона враховує всі основні елементи, що дають можливість побудувати ефективну модель СЕВП в Україні.

Висновки. Таким чином, досліджено основну сутність поняття «соціально-економічна відповідальність підприємництва», її мету, форми, інструменти, принципи, мотиви та переваги від запровадження. Соціально-економічна відповідальність підприємництва є похідною категорією від соціальної відповідальності бізнесу та більш вузькою за своєю сутністю. Вона характеризується як дії підприємств щодо досягнення добробуту в суспільстві саме соціально-економічними заходами та економічними важелями. Слід зауважити, що СЕВП за своєю суттю є добровільною, але деякі її інструменти в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, законодавчо закріплені (соціальна звітність та благодійність). Тобто бачимо, що увага приділяється з боку держави через розуміння важливості її поширення. В Україні розвиток практик СЕВП також може стати вагомим підґрунтям для створення держави загального добробуту та підвищення якості життя населення. Переваги від реалізації СЕВП-ініціатив є безумовними як для окремих громадян, так і держави й суспільства у цілому, тому на рівні держави необхідно створити ефективний та гнучкий механізм соціально-економічної відповідальності підприємництва в Україні, що й стане предметом майбутніх досліджень авторів.

Список використаних джерел:

1. Деліні М.М. Напрями та форми реалізації соціально-економічної відповідальності підприємства. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2016. Т. 21. Вип. 11(53). С. 17-20.
2. Біла І.С., Красман Н.В. Соціальна відповідальність бізнесу: теоретичні аспекти та практична реалізація в економіці України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 5(10). С. 3-7.
3. Бабина О.С., Комарова А.А. Механізм підвищення рівня соціально відповідальної діяльності підприємств України. Бізнес Інформ. 2014. № 12. С. 69-74.
4. Бухаріна Л.М., Сучков А.В. Використання соціальної відповідальності бізнесу для створення позитивного іміджу підприємства. Економіка і організація управління. 2014. Вип. 1-2. С. 48-53.

Батченко Л. В.

Київський національний університет культури і мистецтв

Деліні М. М.

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье представлены теоретико-методологические основы социально-экономической ответственности предпринимательства. Определены цели, субъекты, объекты, принципы осуществления, ее формы и инструменты. Исследованы мотивы ее реализации и преимущества от ее внедрения для каждой отдельной группы реципиентов.

Ключевые слова: социально-экономическая ответственность предпринимательства, социальная ответственность бизнеса, принципы, формы, инструменты.

Batchenko L. V.

Kyiv National University of Culture and Arts

Dielini M. M.

National Pedagogical Dragomanov University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Summary

The article presents the theoretical and methodological principles of socio-economic responsibility of entrepreneurship. The purpose, subjects, objects, principles of implementation, its forms and tools are defined. The motives of its realization and advantages from its introduction for each separate group of recipients are researched.

Key words: socio-economic responsibility of entrepreneurship, social responsibility of business, principles, forms, tools.

УДК 65.014

Білецька К. В.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ХОЛДИНГОВОЮ КОМПАНІЄЮ

У статті досліджено теоретичні питання формування холдингу, організаційної структури управління ним. Проаналізовано чинники, які повинні враховуватись під час формування організаційної структури холдингу. Відображено схематично типову організаційну структуру управління холдингами, а також перспективи перетворень та вдосконалення організаційних структур управління холдинговими компаніями. Сформовано основні засади ефективності організаційної структури управління холдинговою компанією.

Ключові слова: організаційна структура управління, холдинг, управління холдинговою компанією.

Постановка проблеми. «Структура управління організацією», або «організаційна структура управління», – одне з ключових понять менеджменту, тісно пов'язане з цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. У межах цієї структури протікає весь управлінський процес, у якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій та фахової спеціалізації. Структуру можна порівняти з каркасом будинку управлінської системи, збудованим для того, щоб усі процеси здійснювалися своєчасно та якісно. Звідси випливає увага, яку керівники організації приділяють принципам і методам побудови структур управління, вибору їх типів і деяких видів, вивченню тенденцій зміни та художніх оцінок відповідності завданням організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структурні взаємозв'язки в організаціях, ефективність і раціональність організаційної структури управління перебувають у центрі уваги багатьох дослідників та вчених. Тут можна згадати таких вітчизняних науковців, як В.В. Величко, Н.Г. Георгіаді, В.В. Гончар, Л.Г. Дідківська, Н.Г. Калюжна, О.Є. Кузьмін, В.В. Лаврененко, Г.Л. Монастирський, Т. В. Назарчук, М.І. Небава, І.М. Писаревський, О.Г. Ратушняк Л.І. Скібіцька, Л.І. Федулова, І.В. Черниш, А.Д. Чикуркова. Із зарубіжних вчених це питання управління розглядали у своїх працях М. Альберт, Л.А. Базилевич, М. Мескон, З.П. Румянцева, Ф. Хедоурі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченим і позбавленим конкретизації залишився механізм формування організаційної структури управління, властивий конкретному типу організації підприємницької діяльності, зокрема холдингу, визначення особливих, специфічних і характерних саме цьому типу організації засад проектування організаційної структури управління, які здатні забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні процесу проектування, формування і раціоналізації організаційної структури управління підприємством в холдингових структурах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації та загострення конкуренції створюються мотиваційні важелі формування таких організаційних структур управління холдинговими компаніями, які найбільше адаптовані і відповідають умовам господарювання підприємств, об'єднань підприємств, національної і світової економіки, а також взаємодій з усіма контактними аудиторіями, наявними і потенційними факторами впливу на них. Вибір того чи іншого типу організаційної структури управління холдинговим об'єднанням обумовлений певними

чинниками, першочерговим в цьому переліку є стратегічні орієнтири об'єднання, також визначальними критеріями є тип виробів або послуг; використовувані технології і технологічні процеси; масштабність і диверсифікація діяльності підприємства, вид диверсифікації; взаємодія із зовнішнім середовищем та внутрішні комунікації; кадрова політика компанії і навіть корпоративний кодекс, затверджений вищим керівництвом.

Наслідком розвитку великого підприємництва на просторах світової економіки є поява інтегрованих об'єднань підприємств. Потужний тиск на підприємств і бізнесменів, господарська діяльність яких характеризується масштабністю і стрімким розвитком законів і закономірностей світового ринку, сприяє оперативній активності прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління, управлінській мобільності, раціоналізації вирішення управлінських задач, що обов'язково здійснюється з урахуванням всіх аспектів їх господарської діяльності та потребує єдиного центру загального управління. Такою структурою, що відповідає вищезгаданім потребам, може бути холдинг [1, с. 10].

Холдинг – це особливий сучасний вид великотоварної компанії, що створюється для володіння контрольними пакетами акцій інших компаній з метою контролю та управління їхньою діяльністю, має інноваційне спрямування і здебільшого є транснаціональною структурою.

Холдингові компанії мають різну специфіку і спрямованість, залежно від характерних особливостей діяльності це можуть бути:

1) чисті холдинги – компанії, що займаються винятково контрольно-управлінською діяльністю; основними цілями створення є гнучке реагування на коливання кон'юнктури ринку та можливість оперативного маневрування капіталовкладеннями;

2) змішані холдинги – це промислові концерни або конгломерати, що характеризуються більшим ступенем диверсифікації та послабленням функціональних зв'язків між компаніями групи, крім функцій контролю та управління, також беруть участь у підприємницькій діяльності;

3) проміжні холдинги (субхолдинги) – організації, що існують в багаторівневих холдингових об'єднаннях; це окремі підрозділи в структурі підприємства, що виступають як юридична особа – учасник холдингу, що знаходиться під безпосереднім (учасник першого рівня) або опосередкованим (дочірні компанії подальших рівнів) контролем основної компанії, вони виконують певні функції (патентний і ліцензійний холдинг, холдинг з надання певних видів послуг, холдинг, що займається інвестиційною діяльністю); такі холдинги концентрують зусилля, кошти, інтелектуальний потенціал на чітко визначених, кон-

кретних завданнях для максимально ефективного використання цих факторів в інтересах холдингу.

Холдинг є однією з гнучких та легко адаптованих до різноманітних змін макро- і мікросередовищ структур розвиненої ринкової економіки. Він формується для надійного та прибуткового вкладання коштів, що досягається шляхом цілеспрямованої конвертації розміщених акцій промислових, торгових, фінансових, інвестиційних, транспортних та інших господарських структур. Під час формування холдингів ключовим питанням є розмежування функцій між головною та дочірньою компаніями. Тут варто до уваги брати такі функціональні задачі холдингових компаній:

- формування стратегічних цілей розвитку холдингу та його окремих дочірніх підприємств (субпідприємств, компаній);
- контроль фінансових результатів роботи та інвестиційної діяльності підлеглих компаній та всього об'єднання загалом, подання консолідованого балансу холдингу;
- централізація капітальних вкладень і спрямування коштів на найбільш перспективні та прибуткові, рентабельні напрями бізнесу;
- здійснення кадрової політики об'єднання, формування відповідної системи управління персоналом та оптимальної системи мотивації;
- здійснення координації та формування оптимальних комунікаційних зв'язків між компаніями, які належать холдингу;
- проведення аудиторської діяльності, здійснення моніторингу пріоритетних напрямів діяльності холдингу [2].

Материнська компанія здійснює стратегічне управління за допомогою розпорядчих методів управління, беручи участь у наглядовій раді дочірніх компаній. Щодо тактичних задач компанії, то їх вирішують дочірні підприємства, які мають певну самостійність у прийнятті рішень.

Головним органом управління холдингом є загальні збори акціонерів материнської компанії, а на адміністративні органи, сформовані холдингом, покладено функцію управління власною діяльністю, а також діяльністю дочірніх підприємств.

На вищому рівні управління холдингом об'єднанням розв'язуються основоположні питання діяльності, а саме формується інвестиційна стратегія, розробляються стратегічні проекти та технологічна політика, інноваційні проекти розвитку тощо. Дочірні підприємства одержують достатній рівень самостійності для виконання оперативних завдань, що стоять перед ними.

Спостережна рада здійснює загальний контроль за діяльністю холдингу, а Рада директорів і Правління працюють у межах повноважень, визначених в Положенні «Про спостережну раду».

Рада директорів розробляє цілі та визначає стратегію діяльності холдингової компанії, формує перспективні плани роботи, представляє холдинг у відносинах з державними органами влади, вносить зміни до статуту холдингу, розробляє етичні стандарти міжнародного та міжнаціонального співробітництва тощо.

Правління холдингу управляє поточною роботою холдингу, визначає склад і структуру функціональних органів

холдингу, межі повноважень, відповідальності; координує фінансові, інвестиційні, матеріальні, інформаційні та інші потоки; контролює виконання угод, розробку інвестиційних проектів і укладення лізингових договорів [5, с. 172].

Організаційна структура холдингового об'єднання підприємств відображає упорядковане розташування і взаємозв'язки, взаємодії його елементів, перетворюючи діючу структуру в одне ціле – єдину організацію. Структура холдингових об'єднань підприємств описується такими загальноючими характеристиками:

- кількість ланок управління;
- кількість рівнів управління, або ієрархічність;
- розподіл функцій між учасниками холдингу;
- поділ повноважень і відповідальності за вертикаллю та горизонталлю в системі управління холдинговим об'єднанням.

Загальну структуру управління материнською холдинговою компанією відображено на рис. 1.

Ми бачимо, що ця схема є єдиною живою системою, що відображає склад відділів, секторів, підрозділів та інших лінійних і функціональних одиниць. Слід зробити особливий наголос на тому, що порядок взаємодії, зусилля за узгодженням дій неможливо спостерігати на зображеній вище схемі, проте такий фактор, як людська поведінка, суттєво впливає на ефективність функціонування цієї системи. Саме людська поведінка визначає ефективність функціонування організаційної структури управління, забезпечує результативність виконання всіх поставлених задач і досягнення цілей, визначених вищим керівництвом.

Перед менеджерами холдингу також постає така важлива задача, як визначення ступеня господарської самостійності дочірніх компаній або субпідприємств, за основу рішення управлінці беруть концепцію комерційної діяльності і тактику досягнення ринкових цілей холдингової компанії.

Об'єднання дочірніх компаній, які групуються за галузевою, технологічною або територіальною ознакою, є основним структуроформуючим елементом холдингу. Так, галузевий підрозділ може очолювати дочірня фірма, тобто субхолдинг або виробнича компанія, яка є водночас галузевим центром прибутку. Залежно від ступеня децентралізації управління керівниками галузі в межах усього холдингового об'єднання є або директори найбільших дочірніх фірм, або менеджери вищої ланки центрального апарату холдингової компанії (коли керівнику галузі підпорядковані всі дочірні фірми визначеного профілю) [3, с. 54].

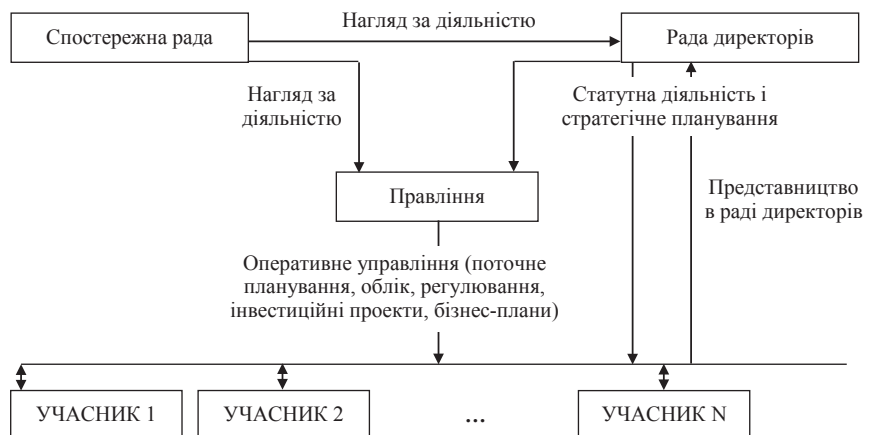


Рис. 1. Структура управління материнською холдинговою компанією

Проаналізувавши специфіку створення та функціонування холдингових об'єднань, ми дійшли висновку, що управління холдингом має здійснюватись за такими напрямками:

- управління згідно з певними конкретними галузями холдингу (дивізійна структура управління);
- управління за визначеними функціями (планування, облік, маркетинг тощо);
- програмно-цільове управління холдинговим об'єднанням;
- матрична система управління холдингом.

За напрямом галузевого управління, або управління визначеним видом галузі, здійснюють координацію виробничого, збутового, логістичного та комунікаційного циклів кожної категорії товарів і послуг. Галузь тут визначається як сукупність дочірніх підприємств і філій відповідного профілю. Управління за галузями пов'язане з номенклатурою та асортиментом продукції холдингу. Дивізійна організація управління забезпечує комплексність управління під час виготовлення певної продукції, хоча поділ на окремі

формування приводить до роздрібності управління на рівні галузевих об'єднань, що заважає цілісному фінансовому, інвестиційному, кадровому та перспективному плануванню.

Дивізійну організаційну структуру холдингової компанії зображено на рис. 2.

Одним з різновидів дивізійної структури управління холдинговими компаніями є регіональний тип управління (рис. 3).

За напрямом управління функціями здійснення координації окремих аспектів діяльності є планування, фінансування, дослідження ринку збуту тощо. Узгодження, упорядкування дій у керованій системі дочірніх підприємств холдингу забезпечують функціональні та галузеві служби, які входять до складу виконавчих органів материнської та дочірньої компанії. Утворення холдингу дає змогу отримати так званий ефект синергізму, який полягає в тому, що сумарний ефект, який отримує нове утворення, може коштувати більше, ніж сума вартостей окремих частин до об'єднання.

Функціональна організація діяльності холдингової компанії створює подвійне підпорядкування для виконавців, що дає можливість інтегрувати функції на кожному рівні управління холдингу та спеціалізувати їх за окремими ланками управління (рис. 4).

Управління за функціями зустрічається дуже рідко, як правило, використовують якісь певні аспекти та інструменти цього виду. Така модель управління характеризується високим ступенем централізації активів компанії та притаманна керівництву в межах однієї юридичної особи. Для холдингового об'єднання таке управління має суттєвий недолік, а саме важко забезпечити комплексність і координованість управління, важко здійснювати облік витрат і визначати відповідальність за прийняті рішення. Проте не слід забувати про те, що без важелів управління, які забезпечують функціональні служби, не може обійтись жодне холдингове об'єднання.

Для зниження впливу вищезгаданих негативних чинників може братись на озброєння менеджерами компанії програмно-цільовий метод. Він передбачає формування певних чітко визначених програм і проєктів для досягнення визначених цілей холдингу. Для цього керівникам проєктів надаються необхідні потужності і засоби галузевих, регіональних і функціональних служб, що стимулює ефективну взаємодію між ними, підвищує оперативність, комунікативність, швидку адаптивність, мобільність

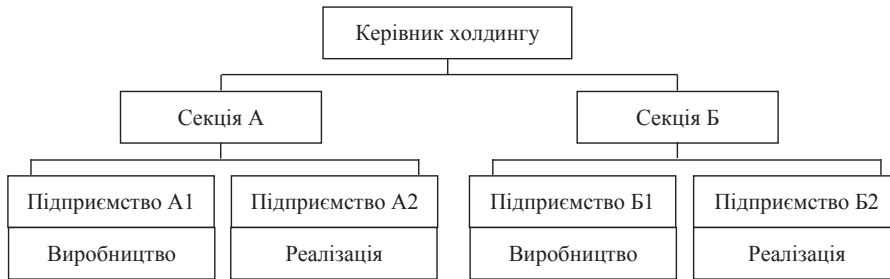


Рис. 2. Дивізійна організаційна структура управління холдинговою компанією

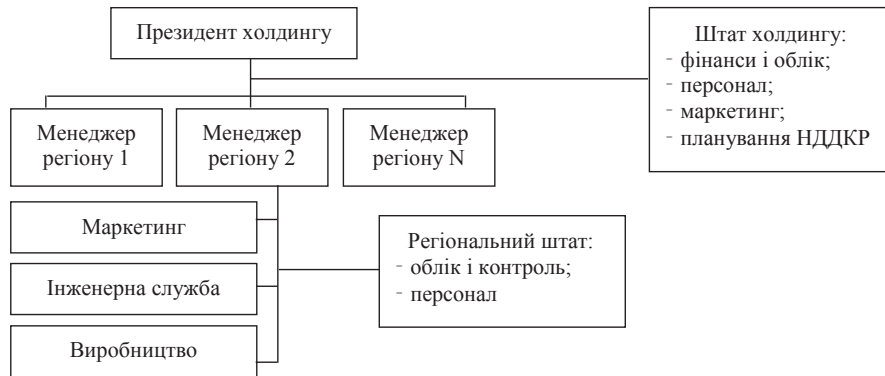


Рис. 3. Регіональний тип дивізійної структури управління холдинговою компанією

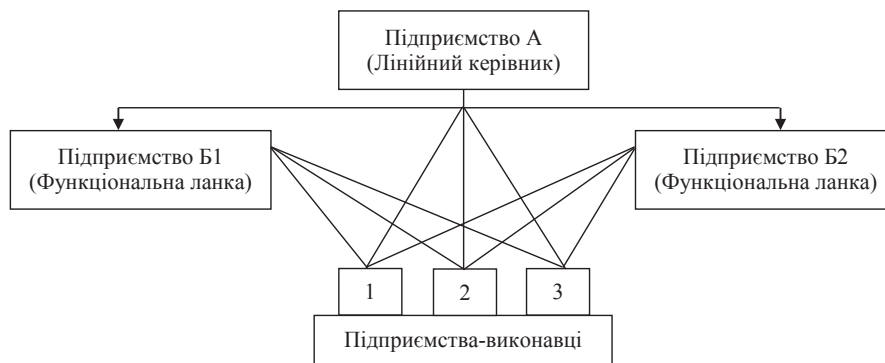


Рис. 4. Функціональна організаційна структура управління холдинговою компанією

керівництва. Однак це лише частково дає змогу подолати наслідки відомчого підходу в компаніях [4, с. 71].

Принципову схему функціонування програмно-цільового холдингу в разі, коли цільова програма містить кілька підпрограм, показано на рис. 5.

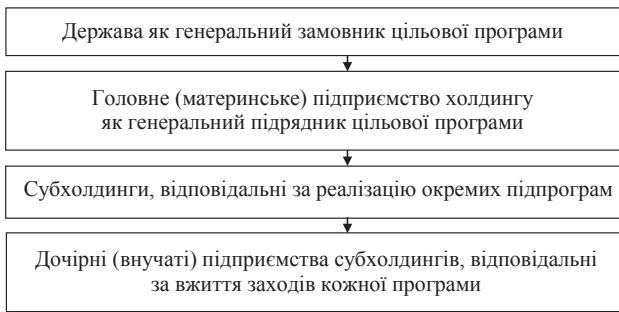


Рис. 5. Схема організації програмно-цільового холдингу

Популярністю як в холдингових об'єднаннях, так і в інших прогресивних підприємствах користується матрична система організації управління. Цей тип структури частково послаблює відомчий вплив, але повністю не усуває його. Важливим моментом при цьому є те, що виробничі одиниці холдингу знаходяться під контролем функціональних і відомчих служб.

Матричний організаційний структурі управління холдинговою компанією (рис. 6) властиве подвійне підпорядкування як у функціональному, так і в продуктовому поділах управлінських повноважень. Матриці тут часто утворюються за схемою «функція – галузь – регіон».

Під час використання матричної системи управління холдингом втрачається управлінська ієрархія, що суттєво впливає на ефективне виконання певних контролюючих функцій в системі менеджменту компанії. Також це впливає на раціональність комунікаційних зв'язків, адже виконавець певної поставленої задачі стає підлеглим двох або кількох керівників, закладаються передумови конфліктів, непорозумінь, неоднозначного розуміння ситуації. Тому кожну із запропонованих схем необхідно використовувати лише тією мірою, в якій вона найбільш адаптована і відповідає ситуації, основному орієнтури діяльності холдингового об'єднання. Професійність топ-менеджера в холдингу має бути не просто на дуже високому рівні, а на надзвичайно високому, його основною задачею є формування такої системи управління, яка б найвищою мірою відповідала діяльності холдингової компанії, при тому вона повинна бути і економічно вигідною, і такою, що за необхідності може легко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури і потреби компанії.

У холдингових компаніях, у яких підрозділи не є уніфікованими, формуються множинні організаційні структури управління [7, с. 121].

Холдингові компанії володіють контрольними пакетами акцій багатьох компаній, які здійснюють діяльність у різних сферах. Кожна з цих компаній має юридичну самостійність, тому холдинги не можуть безпосередньо контролювати їх організаційні рішення. Лише

за умови суттєвого зниження фінансових результатів контрольованих холдингами компаній вони мають право та всі підстави перебудувати їх.

Множинні структури є надзвичайно перспективними через інтенсивні процеси всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. З одного боку, зростання масштабів діяльності, їх диверсифікація, активність зовнішнього середовища змушують компанії підвищувати ефективність управління кожним видом діяльності, зокрема шляхом оптимізації організаційних структур управління. З іншого боку, сучасні інформаційні технології та засоби комунікації дають змогу зосереджувати у штаб-квартирі широкую інформацію та ефективно її опрацьовувати, формуючи адекватні щодо ситуацій управлінські рішення. Все це сприяє накопиченню досвіду і підвищенню ефективності управління.

Прогресивною формою проектування організаційної структури холдингу є конгломератна форма, або Н-форма, яку використовують організації, що утворилися внаслідок об'єднання різних, не пов'язаних між собою підприємств. Проєкт Н-форми відображає саму сутність класичної холдингової компанії, яка діє за непов'язаною диверсифікації, так званий Н-holding. Цей тип організації управлінської взаємодії на різних щаблях ієрархії ґрунтується на продуктивній формі структури, тобто топ-менеджер незалежно управляє кожною компанією або об'єднанням компанії і відповідає за прибутки або збитки холдингу.

В холдинговій компанії з Н-формою персонал прогнозує діяльність кожного з дочірніх або субпідрядних підприємств; розподіляє загальні ресурси по компаніях; ухвалює рішення стосовно купівлі та продажу визначених фірм. Головний недолік цієї форми полягає у складності, що має місце лише у холдингу різних непов'язаних виробництв, оскільки менеджерам важко поєднувати та інтегрувати різні види діяльності внаслідок великої кількості диверсифікованих операцій. Н-форма рекомендована тим компаніям, які дотримуються стратегії стабільності або утримання наявних позицій на ринку, оскільки вона дає змогу більшою мірою досягти лише середнього або нижчого за середній фінансового рівня.

Альтернативою Н-форми є філіальна структура організації, її ще називають М-форма, що також використовує продуктову форму організації, але, на відміну від Н-форми, відділи пов'язані між собою. Філіальна форма поєднує між собою багато виробництв, пов'язаних між собою, що працюють у межах великої організації. Це проектування є логічним продовженням стратегії пов'язаної диверсифікації. Характерним для М-форми є поєднання централізації з децентралізацією: деякі

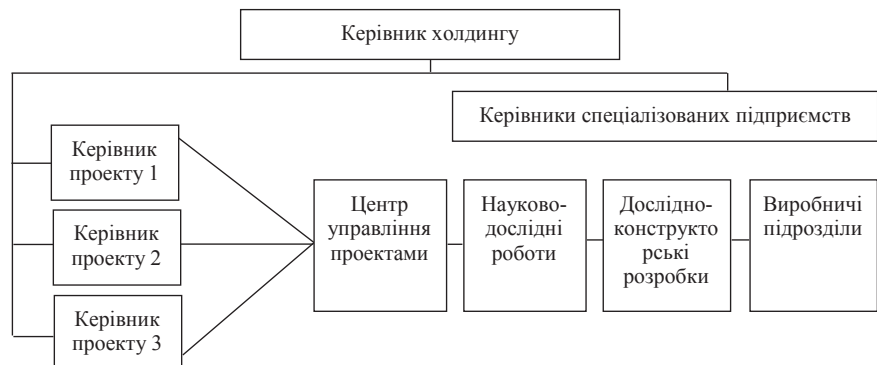


Рис. 6. Матрична організаційна структура холдингової компанії

види діяльності надзвичайно децентралізовані аж до рівня підрозділів; інші централізовані на корпоративному рівні. Менеджер тут очолює кожен підрозділ, який має автономію в розумних межах, але все ж таки кожен підрозділ повинен узгоджувати свої дії з іншими. Холдингова компанія філіальної форми використовує багатопіліальний підхід до проектування організації, за якого кожна одиниця порівняно самостійна, але усі вони мають спільний ринок. Однією з найбільших переваг проекту М-форми є можливість координації. Відділи маркетингових досліджень у компанії та їхні відділи постачання є централізованими. Головна мета М-форми полягає у згладжуванні конфліктних взаємодій, пов'язаних з внутрішньою конкуренцією між персоналом і поглибленням співробітництва між відділами для досягнення вищої ефективності у використанні ресурсів. Можна зробити припущення, що М-форма перевершує U- та H-форми організації [4; 8, с. 36].

Спільною особливістю для всіх розглянутих організаційних структур управління холдинговим об'єднанням є здійснення єдиного стратегічного управління за допомогою створення відповідного керівного центру, зокрема ради директорів, ради правління, координаційного центру. Чим ширша сфера спільної діяльності виробничих і фінансових структур, тим більший перелік питань стратегічної та оперативної діяльності, розв'язуваних у рамках спільного керування. Сфера спільної діяльності учасників холдингових об'єднань, створених за принципом кооперації на тимчасовій основі, з часом може розширюватися, а зв'язки між ними можуть ставати глибшими та міцнішими. Такі тенденції зумовлюють необхідність створення систем керування, що відповідають їхнім особливостям.

Висновки. Особливостями створення організаційної структури холдингів є прагнення служб та підрозділів володіти більшими ресурсами і фондами, що забезпечує розширення адміністра-

тивного впливу, але при цьому компанія втрачає прагнення досягти єдиної мети. Загальна мета управління полягає в тому, щоб створити таку систему, яка найбільше б відповідала умовам діяльності конкретної фірми, де найважливішим елементом є внутрішньо-фірмове планування. Основним інструментом планування в рамках децентралізованої структури керування є планування прибутку. З плануванням прибутку тісно пов'язані плани капіталовкладень за рахунок централізованих і консолідованих ресурсів підприємств. При цьому функціонування холдингової компанії вимагає побудови централізованої (командної) системи управління.

Організаційна структура холдингу має бути спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами фірми, розподіл між ними прав та відповідальності. У ній реалізуються різні вимоги до вдосконалення системи управління, що знаходять своє відображення у тих чи інших принципах управління.

В основі оптимальної організаційної структури управління холдингу, її проектування та вдосконалення повинні бути враховані та відображені:

– поточні та перспективні взаємозв'язки, що виникають між людьми в процесі роботи; це відбивається в схемах організаційних структур і в посадових обов'язках;

– чинна політика, одночасно її нові креативні напрями, посібники і методи, що впливають на людську поведінку;

– стандартні, а також нерегламентовані повноваження і функції працівників організації на різних рівнях управління, в різних групах, формальних та неформальних організаціях.

За обґрунтованої комбінації зазначених трьох факторів у холдинговій компанії може бути створена така раціональна структура, за якої існує реальна можливість досягнення високого рівня ефективного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Гончар В.В. Формування організаційної структури управління стратегічними змінами на підприємстві. *Університетська наука*: в 5 т.: тезиси докл. междунар. науч.-техн. конф. (20-21 мая 2014 г.). Мариуполь: ПГТУ, 2014. Т. 4. С. 10.
2. Лекції з дисципліни «Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств». URL: http://www.kdu.edu.ua/new/lekcii/3_2.pdf.
3. Небава М.І., Ратушняк О.Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Ч. 1: навч. посібник. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 с.
4. Писаревський І.М., Нохріна Л.А., Познякова О.В. Менеджмент організацій: навчальний посібник. Харків: ХНАМГ, 2008. 133 с.
5. Тоцький В.І., Лавренко В.В. Організаційний розвиток підприємства: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 247 с.
6. Федулова Л.І. Сучасні концепції менеджменту: навч. посібник. Київ: Центр учб. літератури, 2007. 536 с.
7. Черниш І.В., Школьна О.С. Проектування організаційної структури управління підприємством в умовах конкурентного середовища. *Науковий вісник ХДУ. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 5. С. 121.
8. Чикуркова А.Д. Формування організаційної структури управління персоналом стратегічного типу. *Зб. наук. праць «Економ. науки» ПВНЗ «Буковинський університет»*. 2010. Вип. 6. С. 35-41.

Билецкая Е. В.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы формирования холдинга, организационной структуры управления ним. Проанализированы факторы, которые должны учитываться при формировании организационной структуры холдинга. Отображена схематично типичная организационная структура управления холдингами, а также перспективы преобразований и совершенствования организационных структур управления холдинговыми компаниями. Сформированы основные принципы эффективности организационной структуры управления холдинговой компанией.

Ключевые слова: организационная структура управления, холдинг, управление холдинговой компанией.

Bilets'ka K. V.

Eastern National University named after Lesya Ukrainka

THE FORMATION OF MANAGEMENT ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF HOLDING COMPANY

Summary

Theoretical questions of holding formation, its management organizational structure in holding companies in the article. Factors which must be used in formation of holding organizational structure. Schematically typical organizational structure of holding management and also the perspectives of management organizational structures transformations and improvement by holding companies are shown. Main principles of holding company management organizational structure effectiveness are formed.

Key words: management organizational structure, holding, management by holding company.

УДК 338.12:339.13

Бугаєнко Н. М.

Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Досліджено практичні питання реалізації конкурентної політики в Україні на основі опитування суб'єктів господарювання, що діють у різних секторах економіки. Розкрито позитивні зрушення та найбільш значимі виклики на сучасному етапі розвитку національної економіки. Особливу увагу відведено питанням дискримінаційності умов ведення підприємницької діяльності.

Ключові слова: конкурентне середовище, інтенсивність конкуренції, підприємство, ринок, регуляторні бар'єри.

Постановка проблеми. Вплив стану конкурентного середовища в 2017 р. на економічний розвиток країни у цілому можна охарактеризувати як сприятливий. Так, зокрема, близько 41% підприємств під тиском конкуренції змушені були підвищити ефективність своєї роботи (відповідає рівню 2016 р.), 43% – намагаючись втриматися на ринку протягом року, знижували ціни на власну продукцію (порівняно з 2016 р. таких підприємств стало більше всього лише на 1 в. п.). Менш вираженим був вплив конкуренції на зниження собівартості виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розбудову теоретико-методологічних основ формування конкурентного середовища, зокрема оцінок процесів злиття та поглинання в Україні, зробили провідні вітчизняні вчені В. Венгер, А. Герасименко, Г. Єгорова, А. Ігнатюк, В. Лагутін, С. Ніколенко, Н. Рибальченко, Г. Филюк та ін. Однак недостатньо розкритими питаннями залишаються сучасні чинники посилення та послаблення розвитку національного ринкового середовища.

Мета статті полягає в аналізі викликів та позитивних чинників розвитку національного конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. За оцінками Світового економічного форуму, аналіз такого показника, як поширеність ринкового домінування в економіці України, показує позитивні тенденції в розвитку конкуренції протягом останніх років (рис. 1) [1].

Інтенсивність внутрішньої конкуренції у 2017 р. зросла на 0,4 в. п. порівняно з попереднім роком. Саме це й відзначали респонденти в опитуванні, проведеному Центром комплексних досліджень із питань антимонопольної політики. Тобто оцінки міжнародних експертів підтверджуються позицією українських підприємців щодо підвищення рівня конкуренції на внутрішніх ринках.

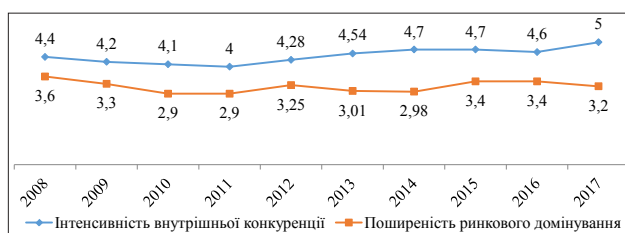


Рис. 1. Динаміка експертних оцінок стану конкурентного середовища в економіці України, значення у балах

Результати опитування респондентів також показали, що в 2017 р. домінуючий вплив на інтенсивність внутрішньої конкуренції чинив фактор відкритості галузевих ринків до можливого входження нових гравців (23% від загального впливу порівняно з 12% у 2016 р.). Вплив цього чинника є однозначно сприятливим для розвитку конкуренції на товарних ринках, створюючи потенційні можливості для збільшення кількості конкурентів на них. Роль даного чинника суттєво скоротилася у період світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., після чого намітилася тенденція до суттєвого зростання відкритості ринків, тобто посилюється конкурентний тиск на вітчизняних учасників національного конкурентного середовища [2, с. 197].

Чинник платоспроможного попиту, який був на першому місці у 2016 р. (14%), у 2017 р. опинився на другій позиції, хоча його відзначила більша кількість респондентів – 22,8%. Скорочення реальних доходів населення змусило суб'єктів господарювання активізувати свої зусилля для ведення більш активної конкурентної боротьби, щоб утриматися на ринку, а це, своєю чергою, стимулювало зростання інтенсивності конкуренції на товарних ринках України. Оскільки домінування зазначеного чинника посилення конкуренції про-

тягом тривалого періоду є скоріше негативним явищем, то для подальшого розвитку конкуренції виникає потреба в активних діях із боку уряду для стабілізації соціально-економічної ситуації в країні. Так, однією з важливих передумов забезпечення недискримінаційних умов функціонування підприємств на ринках є зняття регуляторних бар'єрів, наявність яких суттєво обмежує, спотворює економічну конкуренцію.

Слід зазначити, що певні зрушення у цьому напрямі відбулися. Одним з основних напрямів економічної політики держави, відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», є дерегуляція – створення комфортного бізнес-клімату через усунення надмірного регуляторного тиску держави на бізнес та ліквідацію надмірного контролю підприємницької діяльності [3]. Насамперед дерегуляція концентрується на тих сферах економіки, що найбільше впливають на малий та середній бізнес або створюють найбільші перешкоди для нормального функціонування підприємств. Курс на дерегуляцію було встановлено ще навесні 2015 р. [4]. Так, на початок 2017 р. уряд визнав такими, що втратили чинність, 219 ще радянських регуляторних актів та 99 союзних актів, які створювали регуляторні бар'єри ведення бізнесу, скасовано понад 120 актів у різних сферах господарської діяльності.

Третє місце за рівнем впливу на інтенсивність конкуренції між учасниками вітчизняних ринків у 2017 р. займає чинник стримування цін конкурентами, значення якого збільшилося у 2,5 рази, з 9% у 2016 р. до 22,2% у 2017 р. Його впливовість різко зросла у період кризи 2014 р. (коли оцінки впливу даного чинника на діяльність підприємства зросли до 10,0% від загальної кількості респондентів, що відповіли на питання, проти 7,8% у 2010 р.), адже для того, щоб утриматися на ринку в умовах масового збідніння населення, підприємства змушені були стримувати зростання цін на власну продукцію. Втім, через неможливість подальшого стримування цін в умовах зростання собівартості виробництва (передусім через суттєве подорожчання імпортованих сировини і матеріалів) протягом 2015 р. впливовість цінного чинника інтенсифікації конкуренції дещо скоротилася, досягнувши 9,3% у 2016 р. Незважаючи на поступове послаблення ролі цінного чинника інтенсифікації внутрішньої конкуренції, низький рівень життя населення країни зумовлює його затримку на провідних позиціях рейтингу впливовості на діяльність підприємств України.

У 2017 р. відзначається суттєвий вплив на інтенсивність конкуренції діяльності органів законодавчої та виконавчої влади, а саме: Верховної Ради України – 16% (10% у 2016 р.), Антимонопольного комітету України – 13% (9% у 2016 р.), Кабінету Міністрів України – 11% (9% у 2016 р.), що загалом може свідчити про прийняття ними більш ефективних із погляду захисту економічної конкуренції рішень.

Зокрема, одним із напрямів захисту конкуренції державними органами влади є контроль над процесом ціноутворення на ринках природних монополій. Зважаючи на те, що продукція підприємств природних монополій використовується практично в усіх виробничих процесах та задовольняє першочергові потреби населення, ефективність функціонування природних монополій впливає на діяльність усіх інших учасників зазначених ринків.

Як свідчать результати проведеного в 2017 р. опитування, нині спостерігається відчутний нега-

тивний вплив високих тарифів на ринках природних монополій. Понад 92% респондентів, які змогли визначитися з відповіддю на це питання, відзначили, що високі тарифи на послуги природних монополій у 2017 р. негативно позначилися на результатах діяльності їх підприємства. З них переважна більшість (а саме 79,7% респондентів, що відчули на собі негативний вплив високих тарифів на природно-монополійні послуги) була змушена підвищити ціни на продукцію власного виробництва через зростання її собівартості. Значно менше респондентів (12,4% керівників підприємств, що визнали наявність негативного впливу високих тарифів на природно-монополійні послуги) заявили, що зростання тарифів природних монополій призвело до скорочення обсягів випуску продукції. Порівняно з 2016 р. частка респондентів, що відзначили негативний вплив високих тарифів природних монополій на обсяги виробництва, зменшилася на 1,3 в. п. Проте на 1,2 в. п. зросла частка респондентів, що відзначили безпосередній вплив тарифів природних монополій на вартість продукції їх підприємства. Виявлені в ході дослідження закономірності загалом підтверджують тенденції до зростання у 2017 р. частки респондентів, що у відповідь на зростання тарифів підвищили ціни реалізації продукції. Порівняно з 2016 р. спостерігається зменшення частки підприємств (на 1,3 в. п.), які відзначають вплив тарифів на обсяг виробленої продукції.

Втім, незважаючи на наявність безпосереднього взаємозв'язку між зростанням тарифів природних монополій та підвищенням собівартості виробництва і, відповідно, рівня цін готової продукції, сила впливу цього фактору на конкурентоспроможність українських підприємств є далеко не найвищою. Основною проблемою суб'єкти господарювання визнають рівень корупції

(69,9% – полягає у наданні дозволів, пільг та привілеїв певним суб'єктам господарювання) (рис. 2) [2, с. 204].



Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів щодо основних проблем на ринках збуту основної продукції їхніх підприємств у 2017 р., %

Слід зазначити, що із набранням чинності повною мірою з 02.08.2017 Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», де Антимонопольний комітет України визначено як уповноважений орган у сфері контролю над державною допомогою, утворилися правові підстави аналізу заявок на отримання підтримки в контексті оцінки сумісності з правилами добросовісної конкуренції. Тобто з 2017 р. в Україні створено дієвий механізм захисту єдиних недискримінаційних умов функціонування учасників товарних ринків, що повною мірою відповідає європейським стандартам. Відповідно, в подаль-

шому слід очікувати поліпшення ситуації за цим напрямом.

Наступною за важливістю проблемою представниками бізнес-спільноти названо скорочення платоспроможного попиту населення протягом останніх років (34,8% відзначених респондентами проблем полягають у зниженні купівельної спроможності населення та відповідному скороченні попиту на продукцію їх підприємств). Підприємці (31,6%) також убачають значну проблему для їхнього бізнесу в падінні гривні та її подальшій сезонній нестабільності.

На четвертому місці у відповідях респондентів (18,9%) знаходиться чинник зростання собівартості виробництва продукції, зокрема за рахунок підвищення природними монополіями тарифів на свої послуги, а також зростання цін на паливо та, відповідно, транспортні витрати, висока вартість оренди приміщень, значні витрати на модернізацію обладнання, зростання цін на сировину, матеріали та інші чинники збільшення виробничої собівартості продукції. Респонденти, що відзначили наявність проблем на ринках збуту своєї продукції, вважають, що ефективно працювати їх підприємствам заважає надмірна конкуренція на внутрішньому ринку (18,8%), що свідчить про висококонкурентні умови діяльності таких суб'єктів господарювання. Недосконалість законодавчої бази як джерело проблем на ринках збуту відзначили 8,1% респондентів.

На п'ятому місці серед чинників інтенсифікації конкуренції – можливість підприємства вільно рекламувати свою продукцію – 15,6% (минулого року цей чинник із погляду важливості знаходився на третьому місці – 11% респондентів), який відіграє важливу роль в інтенсифікації конкурентної боротьби, розкриваючи підприємствам доступ до нових форм нецінової конкуренції.

Добросовісна конкуренція є специфічним феноменом правового регулювання господарської діяльності, оскільки залежно від особливостей відносин, що регулюються, вона може виступати як право або інтерес учасників конкурентного змагання та споживачів, а також як засіб досягнення балансу між правами і законними інтересами суб'єктів господарювання, держави та споживачів. Особливістю захисту від недобросовісної конкуренції є те, що реалізація права на захист інтересів суб'єктів господарювання є одночасно основою для формування добрих і чесних звичаїв у підприємницькій діяльності в країні. Тобто недобросовісна конкуренція на відміну від монополістичних правопорушень є якісним, а не кількісним порушенням, оскільки в процесі встановлення факту недобросовісної конкуренції підґрунтям для прийняття рішення конкурентним відомством є оцінка відповідності дій суб'єкта господарювання торговим та іншим чесним звичаям, вимогам добросовісності, розумності та справедливості.

За результатами опитування встановлено, що у 2017 р. з проявами недобросовісної конкуренції стикалися 44,5% респондентів (37,9% у 2016 р.). Серед них найбільша частка, а саме 15,9%, зазначила, що про товар або діяльність їх підприємства розповсюджувалися неправдиві, неточні або неповні відомості. У 2016 р. таких респондентів було 19% (рис. 3) [2, с. 208].

Другим за широтою поширення проявом недобросовісної конкуренції є отримання підприємствами неправомірних переваг у конкуренції, на яке скаржилися 12,8% респондентів, що стикалися протягом року з проявами недобросовісної

конкуренції (18% у 2016 році). 4,7% проявів недобросовісної конкуренції полягали у неправомірному використанні торговельної марки чи ділової репутації іншого підприємства (5,4% у 2016 р.), а ще 3% – стосувалися порівняльної реклами (8,6% у 2016 р.). Варто відзначити, що загалом у 2017 р. спостерігається збільшення частоти випадків нечесних методів конкурентної боротьби на 6,6% порівняно з попереднім періодом.

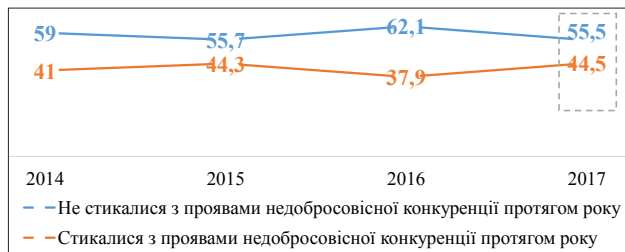


Рис. 3. Динаміка частоти виявлення фактів недобросовісної конкуренції суб'єктами господарювання у 2014-2017 рр., %

Зростання частоти проявів недобросовісної конкуренції у поточному році можна сприймати як результат інтенсифікації боротьби між учасниками ринку у відповідь на неспроможність досягти конкурентних переваг чесними методами, зокрема через постійні реформаційні процеси в державі, які поки що не дають змоги добросовісним підприємствам ефективно функціонувати на ринках не лише у середньо-, але й у короткостроковій перспективі.

У 2017 р. від підприємців були зібрані думки щодо превентивних заходів, спрямованих на попередження порушень конкурентного законодавства. Майже третина респондентів – 29,7% – відзначили необхідність внесення зміни до конкурентного законодавства України, а 26% зазначили, що потрібно збільшити повноваження Антимонопольного комітету України. Розділилися думки щодо пом'якшення і посилення відповідальності за порушення конкурентного законодавства. Якщо 24,2% підприємців підтримали активну популяризацію міжнародного досвіду пом'якшення відповідальності за порушення, то 17,7% вибрали варіант збільшення розміру штрафних санкцій за особливо тяжкі порушення конкурентного законодавства, також 10,4% опитаних узагалі дотримувалися думки про введення кримінальної відповідальності за найбільш тяжкі порушення. Разом із цим лише 0,2% респондентів відзначили необхідність активного роз'яснення положень конкурентного законодавства для попередження порушень.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, можна наголосити на значній ролі цінових чинників інтенсифікації конкуренції в умовах скорочення платоспроможного попиту населення. Зниження собівартості виробництва продукції і, як наслідок, зниження відпускних цін (чи принаймні скорочення темпів зростання даних показників) є важливою умовою збереження конкурентних позицій на ринку. Своєю чергою, відчутне підвищення цін неминуче призводить до скорочення попиту на продукцію. Цей факт нерідко стає причиною зниження вартості продукції підприємства за рахунок погіршення її якості. За таких умов не дивним є зростання ролі інформаційних чинників інтенсифікації конкуренції як із використанням правомірного (поширення реклами, промоакції), так і недопустимого (оманлива реклама, поширення інформації, що вводить в оману) інструментарію.

Незважаючи на загалом сприятливу тенденцію до підвищення оцінок керівниками підприємств ефективності діяльності органів державної влади, значна частка проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання на ринках збуту своєї продукції, все ще лежить у площині зловживання адміністративною владою, недосконалості законо-

давчої бази, недостатньої ефективності регуляторної політики (в контексті незбалансованості податкового навантаження та цінового регулювання) тощо. Саме тому важливим напрямом подальших досліджень є аналіз ефективності впливу державної політики на розвиток конкурентного середовища в економіці України.

Список використаних джерел:

1. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2016-2017. Insight Report. World Economic Forum. 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
2. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2016 році: звіт про науково-дослідну роботу / О. Бакалінська, Н. Бугаєнко, В. Венгер та ін.; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. К., 2017. 235 с. Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0117U000188.
3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.

Бугаєнко Н. Н.

Центр комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы практические вопросы развития конкурентной среды в Украине на основе опроса субъектов хозяйствования, которые действуют в различных секторах экономики. Раскрыты позитивные изменения и наиболее значимые проблемы на современном этапе развития национальной экономики. Особое внимание уделено вопросам дискриминационности условий ведения предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: конкурентная среда, интенсивность конкуренции, предприятия, рынок, регуляторные барьеры.

Bugaienko N. M.

Center of Complex Researches in Antimonopoly Policy

PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN UKRAINE

Summary

Practical questions of development of the competitive environment in Ukraine are investigated based on the survey of business entities that operate in various sectors of the economy. The positive tendencies and the most significant problems are revealed at the present stage of development of the national economy. Particular attention is paid to issues of discriminatory conditions for doing business.

Key words: competitive environment, intensity of competition, entity, market, regulatory barriers.

УДК 330.113.2

Васюник Т. І.

Львівський торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ ПРО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ

Статтю присвячено питанням використання податків як інструменту державного регулювання відтворення основного капіталу. Показуючи переваги застосування податкових важелів підтримки розширення основного капіталу, автор наголошує й на недоліках, які передусім пов'язані з відсутністю напрацювань щодо оцінки їх ефективності. У результаті аналізу зарубіжного досвіду виявлено, що застосування податкового інструментарію для активізації процесу розширеного відтворення основного капіталу в тій чи іншій формі використовується зарубіжними країнами і приносить позитивний ефект.

Ключові слова: основний капітал, інвестиційний кредит, інвестиції, відтворення, податки.

Постановка проблеми. Використання податків як інструменту державного регулювання відтворення основного капіталу передусім проявляється в їхньому впливі на джерела інвестицій, які спрямовуються на його відтворення і визначають темпи надходження основних засобів у виробництво. Однак використання податкових інструментів для стимулювання відтворення основного капіталу в Україні сьогодні не передбачено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів впливу податків на відтворення основного капіталу здійснили такі вчені, як: О. Кундицький, Ю. Магіщак, Г. Мельничук, Н. Медведкова, Д. Серебрянський, К. Швабий та ін.

Мета статті полягає у визначенні зарубіжного досвіду податкового стимулювання відтворення основного капіталу та можливостей його імплементації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До основних причин такого стану відносять недофінансування державного бюджету, відсутність механізму, який контролював би надання і використання податкових пільг, наявність практики корупційних зловживань, пов'язаних із податковою сферою. Проте передовий світовий досвід показує, що питання підвищення ефективності державного регулювання відтворення основного капіталу за допомогою податків є актуальним для країн із трансформаційною економікою. На підтвердження своєї думки хочемо навести той факт, що 26 із 34 країн – членів ОЕСР використовують податкові пільги для здійснення операцій, пов'язаних із відтворенням основного капіталу. Як свідчать дослідження, маніпулювання податковими ставками теоретично робить істотний вплив на відтворення основного капіталу однак не настільки ефективно, як податкові пільги та податкова амортизація, оскільки ефект від зниження ставки короткостроковий, а податкові пільги, своєю чергою, мають більш довгостроковий ефект (зменшення податкового навантаження на прибуток протягом строку їх дії) [1].

Поширеність цих інструментів податкової підтримки зумовлена передусім їх привабливістю та взаємовигідністю для учасників відтворювального процесу.

З боку держави розширене відтворення основного капіталу вигідне тим, що воно неодмінно призведе до зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, пов'язаного з упровадженням сучасних технологій, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня робочої сили, зростання добробуту громадян. Також зацікавленість держави полягає у тому, що розширене від-

творення основного капіталу є однією з передумов зростання економічної ефективності господарюючого суб'єкта, що призведе до зростання прибутку підприємств, збільшення заробітної плати працівників, розширення виробництва і реалізації продукції. Все це – розширення податкової бази та наповнення бюджету. Крім того, надання податкових пільг можна розцінювати як свого роду цільові бюджетні інвестиції, які держава надає, а потім повертає з певними відсотками.

Попри зазначені вище переваги застосування податкових важелів підтримки розширення основного капіталу має й певні недоліки, які передусім пов'язані з відсутністю напрацювань щодо оцінки їх ефективності, недосконалістю класифікації об'єктів основного капіталу, на які поширюється дія податкових інструментів в процесі їх відтворення, недофінансуванням бюджету за рахунок податків у короткостроковому періоді.

З боку підприємств ризики практично відсутні, а вигода полягає у тому, що, проводячи політику, спрямовану на розширене відтворення основного капіталу, вони можуть розраховувати на отримання податкових пільг, податкового кредиту. Це, своєю чергою, є ще одним доступним фінансовим джерелом відтворення основного капіталу за умов обмеженості доступу до інших.

Щодо зарубіжного досвіду то тут виділяють три найпоширеніші підходи. Суть *першого* полягає в тому, що відбувається зменшення податкового зобов'язання підприємства з податку на прибуток на частину витрат, спрямованих на відтворення основного капіталу. Розмір податкового кредиту за даним підходом надається на безповоротній основі, є диференційованим і, як правило, залежить від об'єктів основних засобів та інших критеріїв, визначених державою. Механізм застосування даних податкових пільг передбачає, що розмір податкового кредиту визначається як відсоток від бази витрат на відтворення основного капіталу (рис. 1).

Хотілося б зазначити той момент, що в окремих країнах (наприклад, в Іспанії) для нарахування інвестиційного податкового кредиту можуть бути використані декілька баз, однак при цьому повинна виконуватися ключова умова – обмеження щодо загальної суми податкового кредиту, що надається. Для розрахунку бази витрат використовуються найрізноманітніші методи. Однак найбільшого поширення серед них дістали метод *volume-based*, який передбачає надання кредиту на основі обсягу фактичних витрат, та метод *incremental*, який передбачає надання податкового кредиту на обсяг приросту видатків, пов'язаних із науково-дослідницькими та дослідно-конструкторськими розробками.

Зокрема, використання методу volume-based у Франції засвідчило, що сума, яку підприємству відшкодує держава шляхом надання податкового кредиту, має таку структуру: 30%, але не більше 100 млн. євро від загальних витрат підприємства, які спрямовані ним у звітному році на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки; 5% за умови витрачання понад 100 млн. євро від загальних витрат підприємства, виділених ним у поточному році на ці ж роботи.

Особливої уваги у цьому контексті заслуговує підхід до підприємств, що мають статус «Молоде інноваційне підприємство» і «Швидкозростаюче мале та середнє підприємство». Для цієї категорії запроваджено додаткові стимулюючі умови відтворення основного капіталу. Так, підприємствам, які вперше отримують податковий кредит або не отримували його протягом останніх п'яти років, надається право віднімати від нарахованого податку на прибуток у перший рік 50%, у другий рік – 40%, а в третій – 30% витрат, пов'язаних із науково-дослідницькими та дослідно-конструкторськими розробками. У разі відсутності прибутку відшкодування відбувається шляхом прямого перерахування коштів із бюджету на рахунок підприємства протягом трьох років у зазначеній пропорції [3].

Використання методу incremental можемо спостерігати у США, де вирізняють два види податкового кредиту: класичний кредит (traditional credit) та альтернативний спрощений кредит (alternative simplified credit). Суть класичного кредиту полягає у тому, що підприємство має право на відшкодування 20% від суми нарахованого податку на прибуток від збільшення витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки щодо визначеної базової вартості кваліфікаційних витрат на дослідження, яка не може бути нижче 50% витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки [4].

Щодо суті альтернативного спрощеного кредиту, то йому відповідає спрощений метод розрахунку базової вартості, як наслідок, він є більш доступним для господарюючих суб'єктів. Ставка за цим кредитом становить 14% від обсягів збільшення витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки по відношенню до 50% середніх витрат на ці ж витрати за попередні три роки. Особливістю цих витрат є те, що до них відносять вартість матеріалів, використаних під час проведення дослідження, оплату праці працівників, які задіяні у НДДКР, а також витрати на дослідження і розробки, здійснені третіми особами (у розмірі 65% витрат) [5].

На підтримку відтворення основного капіталу підприємств малого і середнього бізнесу переважно націлена система надання податкових пільг у Канаді. Це підтверджується тим, що стандартна ставка інвестиційного податкового кредиту, коли сума нарахованого податку на прибуток зменшується на обсяг «інноваційних» витрат, становить 35% від допустимих витрат на інвестиційно-інноваційну діяльність для малих та середніх підприємств і лише 20% – для решти підприємств [6].

В Японії з податкового зобов'язання дозволяється відрахувати 12% витрат для малих і середніх підприємств і 8-10% – для великих фірм на цілі розвитку наукової бази та створення нових технологій. За схемою incremental застосовується ставка 5% зростання витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки. Крім того, доступною є альтернативна схема для малих і середніх підприємств (ставка 20% застосовується на різницю між витратами з науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських розробок та 1/10 середніх продажів за останні три роки) [4].

У Грузії підприємства, які проводять розширене відтворення основного капіталу, можуть застосовувати податковий кредити в розмірі від 3% до 8% своїх капітальних витрат. У разі коли інвес-



Рис. 1. База для нарахування інвестиційного податкового кредиту в різних країнах світу

Джерело: [2]

тування здійснюється в обладнання для виробництва або телекомунікаційних послуг податкові кредити становлять від 1% до 5%. Інвестиційні податкові кредити можуть бути використані для компенсації до 50% податку на прибуток підприємства, а у разі перевищення суми кредиту невикористані кошти можуть бути перенесені на термін до 10 років і застосовуватися до податкових зобов'язань на майбутні роки [7].

Суть *другого підходу* зводиться до того, що за умови спрямування коштів, призначених на сплату податкових зобов'язань із податку на прибуток, відбувається відстрочення на визначений час – від одного до п'яти років – і за наявності однієї з підстав: 1) проведення НДДКР або технічного переозброєння власного виробництва; 2) здійснення суб'єктом інноваційної діяльності; 3) виконання особливо важливого замовлення для соціально-економічного розвитку регіону або надання особливо важливих послуг населенню; 4) виконання державного оборонного замовлення; 5) здійснення суб'єктом інвестицій у створення об'єктів, що мають найвищий клас енергетичної ефективності; 6) включення суб'єкта до реєстру резидентів зони територіального розвитку. При цьому в кожному звітному періоді суми, на які зменшуються платежі з податку, не можуть перевищувати 50% розмірів відповідних платежів із податку, визначених за загальними правилами без обліку наявності договорів про інвестиційний податковий кредит. Накопичена протягом податкового періоду сума кредиту не може перевищувати 50% розмірів суми податку, що підлягає сплаті організацією за цей податковий період. Окрім того, що інвестиційний податковий кредит може бути наданий із податку на прибуток підприємств, він також надається з регіональних і місцевих податків [8, с. 18].

Суть *третього підходу* полягає у тому, що податковий кредит на відтворення основного капіталу застосовується до соціальних зобов'язань працівників. Даний підхід зумовлений тим, що розширене відтворення основного капіталу відбувається з використанням сучасної інноваційно-інвестиційної діяльності, де вагому частку доданої вартості створюють високооплачувані працівники. Використання цього підходу дає можливість для прогнозування подальшого розширення сфери застосування даного податкового інструменту. На підтвердження своїх слів наведемо досвід Франції, де програми «Молоде інноваційне підприємство» та «Молоде університетське підприємство»

передбачають не лише пільги зі сплати податку на прибуток, а й часткову компенсацію соціальних страхових внесків, що сплачують роботодавці за зайнятих у сфері науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських розробок працівників. Подібний досвід застосовується й у Грузії, де невикористані податкові кредити з податку на прибуток на інноваційні видатки можуть бути розширені на соціальні внески [9].

Широкого поширення в країнах Західної Європи, особливо в Німеччині, набув досвід створення неоподаткованого резерву [9]. На думку деяких економістів, цей податковий інструмент за умови значного оподаткування прибутку крупних корпорацій дає змогу здійснювати розширене відтворення основного капіталу та зберігати високу конкурентоспроможність своєї продукції на світових ринках.

Механізм дії цього інструменту полягає у звільненні частини прибутку підприємств від оподаткування шляхом його зарахування до неоподаткованих резервних фондів, розмір яких може становити до 20% прибутку, отриманого протягом року, основним призначенням яких є створення резерву для здійснення фінансування в майбутньому визначеного кола потреб, пов'язаних із розширенням основного капіталу.

Висновки. Ми поділяємо точку зору вчених, які вважають, що застосування такого інструменту в українській практиці дало б змогу стимулювати підприємства до реінвестування прибутку з одночасним забезпеченням потреб у розширеному відтворенні. При цьому на відміну від інших інвестиційних податкових пільг механізм резерву здатен забезпечити пряму мотивацію до інвестування за рахунок збільшення оборотного капіталу та масштабів діяльності [10].

Слід зазначити, що ефективність застосування податкових інструментів відтворення основного капіталу за кордоном базується на використанні таких основних принципів, як: чітко і конкретно сформульована цільова установка надання пільг; обмежене і критеріально вивірене коло платників податків, що потрапляють під дію пільг; оптимальний термін надання пільг та моніторинг їх результативності та впливу на економіку.

Як бачимо з вищеведеного матеріалу, застосування податкового інструментарію для активізації процесу розширеного відтворення основного капіталу в тій чи іншій формі використовується зарубіжними країнами і приносить позитивний ефект.

Список використаних джерел:

1. Швабий К., Серебрянский Д. Инвестиционные стимулы в механизме налогообложения прибыли предприятий в Украине. Экономика Украины. 2007. № 7. С. 32-40.
2. Марченко О.І., Мельничук Г.С. Інвестиційний податковий кредит як стимул до нарощування випуску інноваційної продукції в Україні. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2013. № 1. С. 362-366.
3. The best ways to encourage innovation: tax credits. URL: http://www.deloitte.com/view/en_PL/pl/services/tax/grantsandincentives/.
4. The International Experience with R&D Tax Incentives. URL: <http://www.google.com.ua/url?sa=http%3A%2F%2Fwww.finance.senate.gov>.
5. Research and development tax: Tax savings for companies involved with innovative, new or improved products or processes. URL: http://www.wec-cpa.com/media/94466/r_d_tax_credit_white_paper.pdf.
6. Canada Revenue Agency. URL: www.cra-arc.gc.ca/taxcredit/sred/aboutus-e.html.
7. Investment Tax Credit, Optional Investment Tax Credits. URL: <http://www.georgia.org/competitive-advantages/tax-credits/Pages/investment-tax-credit.aspx>.
8. Медведкова Н.С. Перспективи запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні. Стратегічні пріоритети. 2013. № 4. С. 15-21.
9. Молдован О.О., Медведкова Н.С. Щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1315/>.
10. Матіцак Ю.І. Напрями удосконалення податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні. Економіка розвитку. 2014. № 3(71). С. 33-37.

Васюник Т. І.

Львовський торгово-економічний університет

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Резюме

Статья посвящена вопросам использования налогов как инструмента государственного регулирования воспроизводства основного капитала. Показывая преимущества применения налоговых рычагов поддержки расширения основного капитала, автор подчеркивает и недостатки, которые в первую очередь связаны с отсутствием наработок, связанных с оценкой их эффективности. В результате анализа зарубежного опыта выявлено, что применение налогового инструментария для активизации процесса расширенного воспроизводства основного капитала в той или иной форме используется зарубежными странами и приносит положительный эффект.

Ключевые слова: основной капитал, инвестиционный кредит, инвестиции, воспроизведение, налоги.

Vasyunyk T. I.

Lviv Trade and Economic University

TO THE ISSUE OF IMPROVING TAX REGULATION OF FIXED CAPITAL REPRODUCTION

Summary

The article is devoted to using of taxes as an instrument of state regulation of reproduction of fixed capital. Showing the advantages of using the tax levers to support the expansion of fixed assets, it is also emphasized by the author on disadvantages that relate to the lack of work-related assessments of their effectiveness. As a result of the analysis of foreign experience, it is discovered that using of tax instruments to intensify the process of expanded reproduction of fixed capital in one form or another is used by foreign countries and brings a positive effect.

Key words: fixed capital, investment credit, investments, reproduction, taxes.

УДК 338.24

Васюренко Л. В.

Кукса І. М.

Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

СОЦІАЛЬНА ДЕТЕРМІНАНТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті проведено аналіз сучасних наукових поглядів, відповідних нормативних засад щодо встановлення сутності мінімальної заробітної плати як соціальної гарантії державного регулювання оплати праці. Недосконалість підходу держави до визначення механізму формування мінімальної заробітної плати унеможливує економічне зростання і підвищення рівня життя населення в Україні.

Ключові слова: мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, соціальна гарантія, державне регулювання, організація оплати праці, заробітна плата, державні механізми.

Постановка проблеми. Державне регулювання організації оплати праці в Україні займає домінуюче місце у соціальній політиці та потребує постійного дослідження та вдосконалення. Соціальною детермінантою державного регулювання організації оплати праці є мінімальна заробітна плата як інструмент соціальної політики держави. Формальне зростання мінімальної заробітної плати без її дійсного зростання для примусового збільшення бази оподаткування та формального наближення до стандартів країн Європейського Союзу не призведе до зменшення рівня бідності в країні та до економічного зростання національного господарства. Головним питанням соціально-економічних перетворень є реформування державного регулювання організації оплати праці в контексті перегляду визначення сутності поняття «мінімальна заробітна плата».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вектори впливу держави на соціальні процеси висвітлювалися у працях багатьох учених, оскільки соціальна функція є її природною та базовою

компонентом. Результати дослідження сутності соціальної детермінанти державного регулювання системи організації оплати праці представлені в наукових працях таких учених, як М. Мальований, І. Новак, Н. Флорескул, Н. Ярош, М. Руженський, О. Гальченко та ін. Незважаючи на наявні здобутки, продовжуються наукові дискусії щодо визначення сутності поняття «мінімальна заробітна плата».

Мета статті полягає у дослідженні та формалізації сутності поняття «мінімальна заробітна плата» як соціальної детермінанти державного регулювання організації оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці мають диференційні точки зору на причини сучасного стану системи соціального захисту населення, але одне, що об'єднує – на нинішньому етапі відбувається перехід від теорії «держави загального добробуту» (період 1940-1975 рр., розвиток теорії соціальної держави та «держави загального добробуту», характеризується виконанням державою принципово нових для неї соціальних функцій).

цій: забезпечення зайнятості, соціальна допомога, державні соціальні програми розвитку як на рівні держави, так і окремих регіонів), що супроводжується зменшенням державного фінансування соціальних програм та їх поступовим скороченням) до нової державної соціальної політики, яка має за мету ліквідацію протиріччя між законами ринку і соціальними напрямками [1, с. 32-36].

Ідеальна модель соціальної держави повинна забезпечувати максимальний соціальний захист і водночас не бути обтяжливою для економіки країни. Е.Е. Мачульська та Ж.А. Горбачова трактують соціальний захист «як сукупність законодавчо закріплених економічних і правових гарантій, що забезпечують дотримання найважливіших соціальних прав громадян і досягнення соціально-прийняттого рівня життя» [2, с. 3]. Є.М. Хапланова визначає соціальний захист так: «Сукупність нормативно закріплених гарантій, спрямованих на вирівнювання положення громадян з іншими членами суспільства у разі настання соціальних ризиків» [3, с. 434-438]. Н. Флорескул соціальний захист визначає як «функцію суспільства із забезпечення соціального положення громадянина, що склалося внаслідок дії соціальних ризиків, відповідно до умов, які визначаються з його невід'ємних і загально визнаних прав» [4, с. 37].

На нашу думку, соціальний захист як функція держави – це турбота про своїх громадян, передусім найменш захищених верств населення, окреслена у законодавчо закріплені гарантії створення достатніх умов існування людини як одиниці соціума і залишається одним з основних векторів сучасної соціальної держави.

Соціальною детермінантою в системі державних соціальних гарантій є мінімальна заробітна плата, обов'язкова на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, ефективність якої залежить від моделі розрахунку її величини. Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт) [5].

Головним вектором правового та регульованого державою розміру становлення мінімальної заробітної плати є контроль над матеріальним забезпеченням, підвищення його рівня, і це більш продуктивний спосіб подолання бідності порівняно з уведенням деяких інших видів соціального забезпечення.

Проведений аналіз наукових праць дав змогу зробити деякі пропозиції щодо державного регулювання організації оплати праці, тому вважаємо за необхідне:

– відокремити від політики прийняття рішень із перегляду розмірів і термінів мінімальної заробітної плати;

– запровадити регіональну диференціацію оплати праці з метою залишити справедливий економічний потенціал більш та менш розвиненим частинам країни;

– підвищити мінімальну заробітну плату в системі комплексного реформування механізму державного регулювання сектора економіки одночасно з оптимізацією чисельності працівників бюджетної сфери;

– враховувати кореляцію мінімальної та середньої заробітної плати в країні;

– здійснити розрахунок індексу споживчих цін за набором товарів і послуг, які включено до про-

житкового мінімуму, з урахуванням регіональної диференціації;

– вдосконалювати раціоналізацію податкового навантаження на фонд оплати праці;

– для встановлення державної соціальної гарантії обов'язково акцентувати й розмежовувати мінімум оплати за кваліфіковану й некваліфіковану працю.

Доведено, що в Україні на рівні держави останнім часом запроваджувалася «політика дешевої робочої сили», взагалі позбавлена соціального складника, вектори якого зазначені в таких заходах:

– зниження мінімальної заробітної плати;

– застосування економічного підходу до законодавчого визначення заробітної плати;

– підтримання формального характеру соціального партнерства;

– низький рівень захищеності права працівників на заробітну плату;

– заробітна плата не визнається власністю працівника.

Серед науковців немає єдиних підходів до розуміння самого поняття мінімальної заробітної плати та методики її визначення, і головними причинами цього є:

1) наявність у світовій економічній думці різних поглядів на роль прожиткового мінімуму в задоволенні різноманітних потреб людини;

2) наявність різного набору товарів та послуг, який складається під впливом соціально-економічного та культурного розвитку окремої країни;

3) використання різних методик розрахунку розміру мінімальної заробітної плати;

4) різні цілі використання мінімальної заробітної плати.

Вивчаючи досвід світової економіки, можна зазначити, що мінімальна заробітна плата застосовується для:

а) визначення рівня доходу людини або сім'ї, за якого вони мають право на отримання тієї чи іншої соціальної допомоги;

б) визначення розміру соціальних гарантій непрацездатному населенню;

в) визначення розміру соціальних гарантій працездатному населенню;

г) визначення межі бідності для оцінки рівня життя населення;

д) встановлення розміру певних доходів, з яких можуть або не можуть стягуватися податки та страхові внески тощо;

5) різні підходи до формування структури мінімальної заробітної плати;

6) різні підходи до визначення категорій населення, для якого розраховують прожитковий мінімум.

Одним із вагомих чинників, що впливають на розмір мінімальної заробітної плати, є методика її розрахунку. Більшість досліджень проблем розрахунку мінімальної заробітної плати носить хаотичний характер, що не дає змоги цілісно та об'єктивно оцінити сучасну методіку розрахунку та визначити основні напрями щодо її вдосконалення, тому для оцінки розміру мінімальної заробітної плати та її відповідності фізіологічним та соціальним потребам пересічного українця запропоновано методіку її оцінки, яка включає в себе декілька етапів:

1) аналіз набору продуктового кошику та його відповідності наявним міжнародним та національним стандартам та нормативам;

2) аналіз вартості продуктового кошику;

3) аналіз набору непродовольчих товарів та послуг та його відповідності наявному соціально-економічному становищу в країні;

4) відповідність розміру мінімальної заробітної плати міжнародним та національним вимогам та стандартам, а також його співвідношення з міжнародними показниками [1, с. 135].

На нашу думку, базові складники даної методики найбільш обґрунтовано відповідають соціально-економічним умовам існування значної частки населення країни.

Категоріальний апарат поняття «прожитковий мінімум» складається з двох вартісних компонентів: соціальної – як достатній обсяг можливостей для задоволення мінімальних нематеріальних потреб існування члена суспільства та фізіологічної – як достатній набір можливостей для задоволення матеріальних потреб. Можна дійти висновку, що соціальна детермінанта державного регулювання в організації оплати праці, мінімальна заробітна плата як соціальна гарантія – це початкова розрахункова компонента, яка використовується під час розрахунків тарифних ставок і виконує функцію зменшення статті витрат у процесі створення собівартості продукції.

Починаючи з 1 січня 2017 р. в Україні розпочався процес реформування системи соціальних гарантій оплати праці, офіційна мінімальна заробітна плата становить на 1 січня 2018 р. 3 723 грн. відображає дійсну вартість мінімального споживчого кошика, який визначають, аналізуючи споживчі набори товарів, послуг, і на основі яких формується прожитковий мінімум. У дійсності офіційний розмір не співпадає з розміром реального прожиткового мінімуму, у зв'язку з чим прийнято реформаторське рішення урядом розмір мінімальної заробітної плати розраховувати порівняно до розміру реального прожиткового мінімуму.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається у п. 5 ст. 38 Бюджетного кодексу України. Якщо проаналізувати табл. 1, то можемо дійти висновків, що мінімальна заробітна плата за останні десять років характеризувалася лише позитивним вектором зростання, лише у 2014 та 2015 рр. значення даного показника залишилося незмінним у зв'язку з відомими кризовими політичними подіями в країні. При тому, що показник офіційного прожиткового мінімуму збільшив своє значення майже втричі. Розглядаючи індекс реальної заробітної плати, який розраховується у відсотках як відношення зміни номінальної заробітної плати до індексу інфляції, то даний аналіз свідчить про зменшення на 5,4% обсягу кількості товарів та послуг, які можливо придбати споживачеві за отриману реальну заробітну плату.

На думку міністра соціальної політики Андрія Реви, для підвищення мінімальної заробітної плати підстав було більш ніж достатньо. «Якщо в січні 2014 р. мінімальна зарплата становила 88,5% фактичного прожиткового мінімуму, то в грудні 2016-го не досягала й 50%. Тобто людина, яка відпрацювала повний робочий місяць, отримуючи мінімальну заробітну плату, не має можливості забезпечити навіть мінімальні потреби. При цьому якщо індекс споживчих цін за три роки зріс удвічі, то розмір мінімальної зарплати – лише на 31%, що також переконливо свідчить про необхідність відновлення купівельної спроможності мінімального заробітку. Зокрема, якщо раніше мінімальною зарплатою була фактично ставка, яку не включаються доплати, надбавки, підвищення, премії і так далі, то зараз мінімальна

заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником норму. І вважається вона вже разом із надбавками, підвищеннями, доплатами і преміями. Тобто сьогодні мінімальна зарплата – це сума, менше якої не можна нараховувати працівникові, який виконав норму, а не мінімальна ставка. Тобто мінімальна зарплата стала просто сумою, менше якої не можна виплатити людині за місяць роботи (за вирахуванням податків і зборів). А функції «мірила» прийняв на себе прожитковий мінімум, що природно, адже це загальнодержавний соціальний стандарт» [7].

Таблиця 1
Показники соціальних гарантій державного регулювання організації оплати праці в Україні в період 2008-2018 рр.

Ріки, на 01.01. відповідного року	Мінімальна заробітна плата в Україні в період 2008-2018 рр., грн.	Прожитковий мінімум в Україні в період 2008-2018 рр., грн.	Індекс реальної заробітної плати в Україні в період 2008-2018 рр., %
2008	515,0	633,0	106,2
2009	605,0	669,0	108,6
2010	869,0	869,0	110,5
2011	941,0	941,0	111,0
2012	1073,0	1073,0	141,0
2013	1147,0	1147,0	106,8
2014	1218,0	1218,0	86,5
2015	1218,0	1218,0	90,1
2016	1378,0	1378,0	106,5
2017	3200,0	1600,0	102,4
2018	3723,0	1762,0	100,5
Зміна, %	622,9	178,4	-5,4

Джерело: розроблено за даними Державного комітету статистики

На нашу думку, теоретичний аспект трактування сутності поняття «мінімальна заробітна плата» невід'ємний від контексту економічної та соціальної політики, і наслідки введених реформаторських рішень повинні враховувати вплив даних дій на макроекономічні показники економіки, мотивацію праці, зростання споживчого попиту.

При цьому виділяється норма, що мінімальна заробітна плата – це розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, що обґрунтовано досвідом європейських економік, де мінімальна заробітна плата «забезпечується усіма складниками заробітної плати» [8]. Із законодавчої зміни визначення мінімальної заробітної плати можна дійти висновку, що без реального підвищення рівня доходів населення вирішується лише теоретичний аспект у зміні розрахункового механізму: забезпечується відповідність мінімальної заробітної плати і величини фактичного прожиткового мінімуму для працездатної особи та наближення мінімальної заробітної плати до рівня середньої заробітної плати, рекомендованого для європейських країн (не менш 50-60%). Також від'єднання розміру мінімальної заробітної плати від величини прожиткового мінімуму є базовим соціальним стандартом під час установа рівня державної соціальної допомоги і пенсійного забезпечення населення. Формальне підвищення мінімальної заробітної плати не супроводжується зростанням купівельної спроможності та рівня життя

населення, а навпаки, формуватиме нові контингенти громадян, які потребуватимуть державної соціальної допомоги.

На нашу думку, державне регулювання – це адміністративні важелі впливу у сфері організації оплати праці, завдяки яким виконуються соціальні зобов'язання перед громадянами країни. Формальне стимулювання зростання соціальної детермінанти, мінімальної заробітної плати, веде до наповнення бюджету за рахунок грошової емісії, низького рівня життя населення, неможливості реформувати пенсійну систему, мінімізації податків бізнесом. Необхідно концептуально змінити визначення сутності поняття мінімальної заробітної плати, від'єднавши від кореляції з поняттям прожиткового мінімуму, додавши до механізму розрахунку диференційні складники залежні від умов праці. Розмір мінімальної заробітної плати може бути вищим, якщо фінансові можливості держави і господарських суб'єктів зростають, а може бути і нижчим, як це характерно для сучасного кризового стану економіки України. Присутнє на даний час поняття «реального» та «офіційного» прожиткового мінімуму, якими апелюють у своїх коментарях урядовці,

взагалі створює суперечності у розумінні обґрунтованості механізму розрахунку соціальних гарантованих величин. Для захисту населення від зростання цін за умов кризового стану економіки України, для гарантованого соціального забезпечення мінімальною заробітною платою працююче населення, державне регулювання організації оплати праці повинне здійснюватися адекватно умовам перехідного періоду.

Висновки. Отже, Україна на шляху побудови соціально-ринкової економіки домінантним вектором повинна визначати державне регулювання організації оплати праці. Базовим завданням державного регулювання є забезпечення справедливості інтересів працюючого населення для розширеного відтворення робочої сили.

Стан національної економіки вимагає перегляду механізму розрахунку мінімальної заробітної плати як інструмента соціальної гарантії державної політики і факторів, які впливають на виконання основних функцій заробітної плати. Рациональна система соціальних гарантій повинна передбачати різницю рівнів умов праці, галузей, складності, що веде до необхідності диференціації розмірів мінімальної заробітної плати.

Список використаних джерел:

1. Мальований М.І. Фінансове забезпечення соціального захисту населення України: теорія, методологія та практика: дис. ... док. екон. наук: 08.00.08. Умань, 2017. 654 с.
2. Мачульская Е.Е., Горбачева Ж.А. Право социального обеспечения. М., 1998. 278 с.
3. Хапланова С.М. До визначення поняття «соціальний захист осіб похилого віку». Форум права. 2008. № 1. С. 434-438.
4. Флорескул Н. Система соціального захисту населення як чинник формування соціальної держави. Вісник КНТЕУ. 2009. № 2. С. 34-46.
5. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24.03.1995. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 12.01.2018).
6. Закон України «Про прожитковий мінімум». Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1999. № 38. Ст. 348. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (дата звернення 12.01.2018).
7. Рева А. URL: <http://fakty.ua/228556-s-1-yanvary-a-minimalnaya-zarplata-vyrosla-vdvoe-a-prozhitochnyj-minimum-v-etom-godu-povysetsya-v-mae-i-dekabre>.
8. Новак І. Реформа мінімальної заробітної плати: рух до європейських стандартів? URL: <https://dt.ua/macrolevel/reforma-minimalnoyi-zarobitnoyi-plati-ruh-do-yevropeyskih-standartiv-.html>.
9. Ярош Н.П. Державна політика у сфері заробітної плати. Енциклопедія державного управління: у 8 т.; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (гол.) та ін. К.: НАДУ, 2011. Т. 4. 648 с.
10. Лібанова Е., Палій О. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. К.: Основи, 2004. 491 с.
11. Гальченко О.С. Актуальні питання державного регулювання оплати праці. URL: <http://www.prav-znavec.c-m.ua/peri-d/article/25858/%CE>.
12. Смольков В.Г. Аспекти заробітної плати на сучасних підприємствах. Соціально-гуманітарні знання. 2006. № 6. С. 23-27.

Васюренко Л. В.

Кукса І. Н.

Луганський національний аграрний університет (г. Харків)

СОЦИАЛЬНАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Резюме

В статье проведен анализ современных научных взглядов, соответствующих нормативных основ по установлению сущности минимальной заработной платы в качестве социальной гарантии централизованного регулирования оплаты труда. Несвершенство подхода государства к определению механизма формирования минимальной заработной платы делает невозможным экономический рост и повышение уровня жизни населения в Украине.

Ключевые слова: минимальная заработная плата, прожиточный минимум, социальная гарантия, государственное регулирование, организация оплаты труда, заработная плата, государственные механизмы.

Vasurenko L. V.

Kuksa I. N.

Lugansk National Agrarian University (Kharkov)

SOCIAL DETERMINANTS OF STATE REGULATION OF ARRANGEMENTS FOR THE PAYMENT OF LABOR

Summary

In the article the analysis of modern scientific views, the relevant regulatory framework to establish the entity of the minimum wage as the social guarantees of centralized wage regulation. The imperfection of the government's approach to the determination of the mechanism of formation of the minimum wage makes it impossible for economic growth and improved living standards of the population in Ukraine.

Key words: minimum wage, living wage, social safety net, government regulation, organization of payment for labor, wages; state mechanisms.

УДК 338.22.01

Галасюк В. В.

Голова Комітету Верховної Ради України

з питань промислової політики та підприємництва

ПІДВИЩЕННЯ ВИВІЗНОГО МИТА НА МЕТАЛОБРУХТ ДЛЯ ЛІКВІДАЦІЇ СИРОВИННОГО ДЕФІЦИТУ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ ЯК МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ*

У статті розкрито, а також узагальнено основні передумови запровадження такого механізму правового регулювання експорту металобрухту, як підвищення вивізного мита для ліквідації дефіциту цієї сировини на внутрішньому ринку та сприяння розвитку національної економіки. Досліджено ефекти від впровадження підвищеного мита на експорт металобрухту, зокрема його вплив на виробництво, робочі місця, податкові надходження. Представлено результати економіко-математичного моделювання результатів збереження підвищеної ставки експортного мита на металобрухт в середньостроковій перспективі. Обґрунтовано економіко-правову легітимність запровадження Україною підвищеного мита на експорт брухту чорних металів та доцільність його подальшого збереження.

Ключові слова: експортне мито, брухт чорних металів, металофонд, гірничо-металургійний комплекс, економіко-математичне моделювання.

Постановка проблеми. Гірничо-металургійний комплекс є одним з базових секторів вітчизняної економіки, що формує 10% ВВП України і майже чверть українського товарного експорту. Він має стратегічно велике значення для країни, адже виготовляє сировину і напівфабрикати для машинобудівної галузі, приладобудування, транспортної та будівельної промисловості. Більше того, ефективне та безперебійне функціонування вітчизняної металургії сьогодні виступає чинником забезпечення національної безпеки, оскільки безперешкодне постачання металургійної продукції за доступними цінами є умовою повноцінної та результативної діяльності підприємств військово-промислового комплексу для потреб АТО. Водночас у зв'язку з негативною динамікою заготівлі брухту чорних металів, що є стратегічно важливою сировиною для вітчизняних металургійних підприємств, а також за невпинно зростаючих обсягах його поставок на зовнішні ринки на внутрішньому ринку України виник дефіцит металобрухту. Це мало наслідком неодноразові зупинки металургійних заводів, що є прямою загрозою обороноздатності країни. Саме тому запровадження дієвих регуляторних механізмів державного впливу на експортні поставки брухту

чорних металів з метою ліквідації та запобігання його дефіциту на внутрішньому ринку, а також безперебійного функціонування металургійного комплексу України є вкрай актуальним та значущим завданням для національної економіки та безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вітчизняної металургійної галузі, зокрема питанню забезпечення українських металургійних підприємств необхідною сировиною, присвячено наукові доробки низки вітчизняних вчених, зокрема дослідження А.С. Полькіна [1], Д.Є. Козенкова [2], В.І. Большакова [3], С.В. Кулицького [4], С.В. Чернобровкіна [5], О.О. Кириченка [6], І.М. Кулика [7], І.Ю. Гужви [8]. Серед іншого ними було детально досліджено сучасний стан гірничо-металургійного комплексу загалом та металургії зокрема, розглянуто питання економічної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України, стратегію їх розвитку, розглянуто методи підвищення рівня економічної безпеки підприємств металургійної галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне наявним напрацюванням у цій сфері, зазначаємо, що вирішенню проблеми належного забезпечення вітчизняних металургійних підприємств сировиною, зокрема металобрухтом, досі приділено недостатню увагу, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у здійсненні економіко-правового аналізу регуляторних заходів держави

* Стаття підготовлена за результатами розробки Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» від 13 липня 2017 р. № 2142-VIII та підготовки законопроекту щодо подовження цього заходу на наступний трирічний період.

у сфері експортних поставок брухту чорних металів для ліквідації його дефіциту на внутрішньому ринку України; наданні оцінки впливу такого регулювання на національну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. 12 липня 2016 р. Верховною Радою України прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» № 1455-VIII, відповідно до якого строком на 1 рік з 15 вересня 2016 року до 15 вересня 2017 року підвищено ставки вивізного мита на брухт чорних металів з 10 до 30 євро за тону.

Цей захід було вжито на тимчасовій основі з метою імплементації ефективного механізму правового регулювання експортних поставок брухту чорних металів для ліквідації його на внутрішньому ринку України для першочергового задоволення попиту вітчизняної оборонної промисловості та забезпечення потреб металургійних підприємств і машинобудівної галузі у сировині, а також для відбудови інфраструктурних об'єктів.

Стрімка динаміка зростання дефіциту брухту чорних металів на українському ринку спостерігалася внаслідок скорочення обсягів його заготівлі за зростаючих обсягах експортних поставок. Впродовж 2013-2015 рр. експорт металобрухту з України збільшився у чотири рази, а саме з 0,3 до 1,2 млн. т. Протягом останніх п'яти років обсяги заготівлі металобрухту в Україні зменшилися більш ніж вдвічі, а саме з 7,5 до 3,5 млн. т. (рис. 1). Недопоставки українським металургам металобрухту стали одним з ключових факторів скорочення вітчизняного виробництва сталі у період 2013-2015 рр. з 33 до 23 млн. т на рік [8].



Рис. 1. Динаміка обсягів заготівлі та експорту металобрухту в Україні у 2011-2016 рр.

Джерело: укладено, розраховано автором на основі даних [9]

Вищевказана ситуація обумовила надзвичайно вагомі технологічні, економічні та навіть безпекові загрози, адже повноцінне функціонування металургійної галузі є однією зі складових національної безпеки держави в умовах проведення антитерористичної операції, оскільки безперервне постачання продукції металургійних підприємств за доступною ціною є умовою ефективної діяльності підприємств оборонної галузі.

Проте завдяки підвищенню експортного мита Законом № 1455-VIII вдалося переломити негативну тенденцію постачання металобрухту на українські металургійні підприємства. Так, з жовтня 2016 р. по вересень 2017 р. (час дії підвищеного мита на металобрухт) поставки брухту чорних металів на металургійні підприємства України зросли на 19%, або на 510 тис. т (з 2,67 млн. т до 3,18 млн. т). Дефіцит сировини для потреб металургів скоротився з 20% до 11% (з 725 тис. т до 425 тис. т).

За період дії мита (з жовтня 2016 р. по вересень 2017 р.) виробництво сталевих труб в Україні виросло на 17%. У перший рік дії мита трубними підприємствами (купають сталь у металургійних підприємств) виготовлено 1,02 млн. т труб, роком раніше – 869 тис. т.

За 9 місяців 2017 р. (період дії мита) виробництво металопродукції зросло на 8% до 59,9 тис. т з 55 тис. т. у січні-вересні 2016 р. (період до введення мита). Вихідними матеріалами для виробництва металопродукції є металопрокат і труби.

Середня зарплата на підприємствах-споживачах металобрухту у вересні 2017 р. зростає на 27% порівняно з аналогічним показником вересня 2016 р. і склала 10 454 грн. (порівняно з 8 235 грн. у вересні 2016 р.) [9].

Мито на експорт брухту стало позитивним сигналом для інвестицій у гірничо-металургійний комплекс країни. Найбільші українські металургійні компанії оголосили про плани інвестувати майже 10 млрд. дол. США у свої підприємства. Так, «Метінвест» до 2030 р. інвестує 8,8 млрд. дол. США в українські підприємства (з них 5,7 млрд. дол. США інвестують в металургійні активи, 3,1 млрд. дол. США – в гірський сегмент), «Арселор Міттал» планує інвестувати 1,1 млрд. дол. протягом найближчих 5 років у масштабну модернізацію підприємства «Арселор Міттал Кривий Ріг» [10].

Якщо б експортне мито залишилося на рівні 10 євро/т, а експорт брухту зберігся на рівні 2015 р., наслідки для металургії були б катастрофічними. Без введення мита на експорт брухту під загрозою опинилося б близько 35 тисяч робочих місць і 1,6 млрд. дол. США валютної виручки [8].

Підвищення вивізного мита на брухт чорних металів до 30 євро/т дало змогу уникнути критичного зростання дефіциту металобрухту у 2016 р., яке завдало б руйнівного удару по металургійній галузі та поставило б під загрозу обороноздатність країни.

Незважаючи на ситуацію, що склалася, у 2016 р. українським металургам вдалося виплавити 24,2 млн. т рідкої сталі (або 106% до рівня 2015 р.) (рис. 2), що дало змогу Україні залишитися в ТОП-10 світових сталевиробників [11].

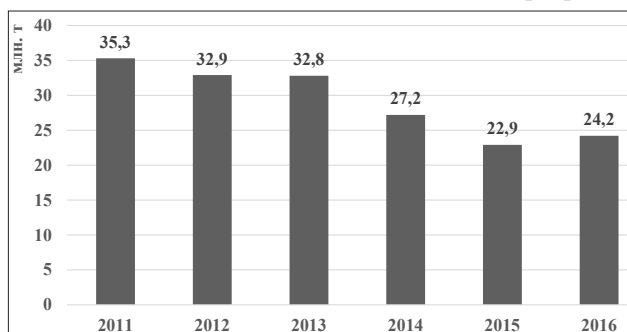


Рис. 2. Обсяги виплавки сталі в Україні у 2011-2016 рр.

Джерело: укладено, розраховано автором на основі даних [11]

Проте ситуація загалом залишається несприятливою для вітчизняних металургів, а отже, й оборонної, машинобудівельної та інших суміжних галузей національної економіки. Українські металургійні підприємства на фоні низького рівня внутрішньої заготівлі були змушені нарощувати обсяги імпорту брухту чорних металів. У 2016 р. загальні потреби заводів в металобрухті склали

3,8 млн. т, тоді як поставки вітчизняних заготовельників забезпечили лише 3,2 млн. т. У 2016 р. дефіцитність металобрухту (з урахуванням дії протягом 3,5 місяців підвищеного експортного мита) склала 0,6 млн. т порівняно з 0,85 млн. т у 2015 р. та 0,8 млн. т у 2014 р.

Покриття дефіциту брухту на внутрішньому ринку в 2016 р. здійснювалось металургіями за рахунок використання дорожчого чавуну, а також за рахунок імпорту. Так, у 2016 р. імпорт металобрухту склав 43,2 тис. т, тоді як у 2015 р. – 4,7 тис. т, імпорт гарячебрикетованого заліза (дорожча альтернатива брухту, що не виробляється в Україні) у 2016 р. склав 45 тис. т, тоді як у 2015 р. – 10 тис. т.

2016 р. став першим в історії України, коли внутрішня потреба металургійних підприємств в сировині (металобрухті), була вищою за обсяг заготівлі. Потреба у брухті становила 3,8 млн. т, заготівля – 3,5 млн. т [9].

Головною причиною зменшення заготівлі брухту є виснаження його легкодоступних джерел. Резерви металофонду, тобто джерела походження брухту чорних металів, в Україні зберігаються і є досить значними. Так, сумарний металофонд країни становить близько 600 млн. т металу, в структурі якого 65% складає повністю зношений метал, що підлягає заміні. Проте відсутність значних інвестицій в оновлення основного капіталу країни не дає змогу отримати потенційно наявні обсяги металобрухту.

Повернення ставки експортного мита на брухт чорних металів з 30 до 10 євро/т зруйнувало б хиткий баланс на внутрішньому ринку металобрухту, який вдалося відновити у 2016 р.

Державним науково-дослідним інститутом інформатизації та моделювання економіки з використанням міжнародно визнаного інструмента ГТАР проведено економіко-математичне моделювання трьох сценаріїв:

- 1) повернення до експортного мита на брухт в 10 євро/т;
- 2) збереження експортного мита на брухт в 30 євро/т;
- 3) підвищення мита на брухт до 35 євро/т.

Результати моделювання свідчать про те, що продовження дії експортного мита в розмірі 30 євро/т у середньостроковій перспективі разом із вжиттям системних заходів щодо подолання дефіцитності брухту чорних металів в Україні, зокрема за умов інвестування в оновлення основних фондів промислових підприємств, призведе до зниження поточних річних обсягів експорту брухту чорних металів майже вдвічі, а саме на 49,3%. Перерозподіл вивільнених ресурсів на користь вітчизняної металургійної промисловості дасть змогу збільшити внутрішнє виробництво чорних металів на 2,8%, продукції машинобудування – на 0,43%. Загальна кількість зайнятого населення по країні зросте на 0,12%. Збереження ставки мита на рівні 30 євро/т на противагу базовій ставці в 10 євро/т дасть змогу збільшити надходження до державного бюджету на 1,8 млн. дол. США, навіть попри падіння експорту брухту. Крім того, податкові надходження від зростання обсягів промислового виробництва збільшаться на 45,8 млн. дол. США [12].

Враховуючи вищезазначене, Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення зміни до розділу II «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту

брухту чорних металів на внутрішньому ринку» від 13 липня 2017 р. № 2142-VIII, яким фактично продовжено до 15 вересня 2017 р. підвищену ставку експортного мита на металобрухт [13].

Окремо слід зазначити, що в багатьох країнах світу з розвинутим сектором чорної металургії діють різні обмеження на експорт металобрухту. Так, із серпня 2016 р. Казахстан ввів повну заборону на експорт брухту чорних і кольорових металів. У Китаї встановлено адвалерне експортне мито в розмірі 40%, а в Індії та Пакистані – на рівні 15-30%. Мито на рівні 30 євро/т становить менше 15% ринкової вартості вітчизняного брухту чорних металів, тобто експортні обмеження, які діють в Україні, є досить помірними порівняно з іншими країнами світу [14].

Якщо розглядати ситуацію у світі загалом з 2010 р., то можна побачити, що різними країнами світу вжито 25 заходів, що обмежують чи повністю забороняють експорт металобрухту. При цьому жодних торговельних суперечок в рамках Світової організації торгівлі ці заходи не спровокували, оскільки міжнародне торговельне право СОТ дає змогу вжиття відповідних заходів за певних умов та згідно зі встановленою процедурою.

Так, згідно зі статтею XXI ГАТТ-1994 «Винятки з міркувань безпеки» у пункті (b) передбачена можливість здійснення країною будь-яких дій, які вона вважає необхідними для захисту суттєвих інтересів своєї безпеки, зокрема під час війни чи інших надзвичайних обставин у міжнародних відносинах.

Положення статті XI:2(a) ГАТТ-1994 «Загальне скасування кількісних обмежень» передбачають можливість заборони чи обмеження експорту, які тимчасово застосовуються з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для сторони, що експортує.

Відповідно до статті XX(i) ГАТТ-1994 «Загальні винятки» передбачається можливість вжиття країнами-членами СОТ заходів щодо обмеження експорту вітчизняних матеріалів, необхідного для забезпечення достатньою кількістю таких матеріалів вітчизняної переробної промисловості за умови, що такі обмеження не повинні приводити до зростання експорту такою галуззю вітчизняної промисловості [15].

Очевидно, що анексія Російською Федерацією Криму, гібридна військова агресія проти України, проведення АТО на сході України є надзвичайними обставинами, які вимагають забезпечення захисту суттєвих інтересів України. Забезпечення вітчизняного металургійного сектору брухтом внутрішньої заготівлі набуває стратегічного значення в умовах необхідності безперебійного постачання металопродукції за доступною ціною для потреб вітчизняного військово-промислового комплексу, важкого машинобудування та відновлення інфраструктури.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Дефіцит брухту чорних металів несе пряму загрозу не тільки національним економічним інтересам, але й національній безпеці України.

2) Запровадження підвищеного мита на експорт металобрухту дало змогу частково ліквідувати його дефіцит на внутрішньому ринку та зберегти десятки тисяч робочих місць на металургійних підприємствах та суміжних галузях, а також диверсифікувати експорт, зокрема скоротити експорт сировини та наростити експорт продукції з вищим рівнем обробки і доданої вартості.

3) Результати економіко-математичного моделювання доводять, що збереження підвищеної ставки вивізного мита на брутт чорних металів дасть змогу в середньостроковій перспективі підвищити внутрішнє виробництво чорних металів та продукції машинобудівної галузі, забезпечить додаткову зайнятість населення, а також сприятиме зростанню обсягів податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

4) Запровадження підвищеного мита на експорт металобрухту має економіко-правове підґрунтя і не вступає в протиріччя з міжнародними зобов'язаннями України, зокрема в рамках СОТ та Угоди про асоціацію з ЄС. Це доводить ефективність та правову легітимність запровадження Україною підвищеного мита на експорт вітчизняного металобрухту і необхідність його подальшого збереження.

Список використаних джерел:

1. Польшкіна А.С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії. Управління розвитком. 2014. С. 134-137.
2. Козенков Д.Є., Цимбалюк О.В. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку. Ефективна економіка. 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225>.
3. Большаков В.І., Тубольцев Л. Чорна металургія і національна безпека України. Вісн. НАН України. 2014. С. 48-58.
4. Кулицький С.В. Проблеми розвитку українського гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі. Україна: події, факти, коментарі. 2015. № 15. С. 41-62. URL: <http://nbuvipar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr15.pdf>.
5. Чернобровкіна С.В. Сучасний стан та проблеми металургійної та машинобудівної промисловості України. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. С. 62-68.
6. Кириченко О.О. Дослідження розвитку гірничо-металургійного комплексу України. Сталий розвиток економіки. 2012. С. 34-39.
7. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні. Бізнес-Інформ. 2012. С. 116-121.
8. Гужва І.Ю. Механізми обмеження експорту брухту чорних металів в рамках СОТ. Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6. С. 67-70.
9. Аналітичні дані / Сайт Об'єднання підприємств «Укрметалургпром». URL: <http://www.ukrmetprom.org/analitichni-dani>.
10. Бізнес-портал Uaprom/info. URL: <http://uaprom.info/news/160878-metinvest-nameren-2030-goda-investirovat-modernizaciyu-88-mlrd.html>.
11. Статистика / Сайт Всесвітньої асоціації виробників сталі. URL: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook-.html>.
12. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 14 квітня 2017 р. № 6382 «Про внесення зміни до розділу II «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» / Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61634.
13. Про внесення зміни до розділу II «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку»: Закон України від 13 липня 2017 р. № 2142-VIII / Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2142-viii>.
14. Сайт організації Global Trade Alert. URL: <http://www.globaltradealert.org>.
15. Генеральна угода з тарифів і торгівлі / Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_264.

Галасюк В. В.

Председатель Комитета Верховной Рады Украины
по вопросам промышленной политики и предпринимательства

ПОВЫШЕНИЕ ВЫВОЗНОЙ ПОШЛИНЫ НА МЕТАЛЛОЛОМ ДЛЯ ЛИКВИДАЦИИ СЫРЬЕВОГО ДЕФИЦИТА В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАК МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье раскрыты, а также обобщены основные предпосылки введения такого механизма правового регулирования экспорта металлолома, как повышение вывозной пошлины для ликвидации дефицита этого сырья на внутреннем рынке и содействия развитию национальной экономики. Исследованы эффекты от внедрения повышенной пошлины на экспорт металлолома, в частности ее влияние на производство, рабочие места, налоговые поступления. Представлены результаты экономико-математического моделирования результатов сохранения повышенной ставки экспортной пошлины на металлолом в среднесрочной перспективе. Обоснована правовая легитимность введения Украиной повышенной пошлины на экспорт лома черных металлов и целесообразность ее дальнейшего сохранения.

Ключевые слова: экспортная пошлина, лом черных металлов, металлофонд, горно-металлургический комплекс, экономико-математическое моделирование.

Halasiuk V. V.Chairman of the Committee of the Verkhovna Rada
of Ukraine on Industrial Policy and Entrepreneurship**INCREASING EXPORT DUTY ON SCRAP METAL TO ELIMINATE RESOURCE DEFICIT
IN METAL INDUSTRY AS A MECHANISM FOR ECONOMIC DEVELOPMENT****Summary**

The article discloses and generalizes the main preconditions for the introduction of such a mechanism of scrap exports regulation as an export duty increase to eliminate the shortage of this raw material on the domestic market and promote the development of the national economy. The paper also investigates the effects of high export duty on scrap metal, i.e. its impact on production, jobs, tax revenues, etc. According to the GTAP economic modeling, metal scrap export duty increase from 10 to 30 Euro per ton will result in 49.3 per cent decrease in its export, increase of domestic production of ferrous metals by 2.8 per cent and heavy industry by 0.4 per cent, the level of employment will rise by 0.12 per cent, budget revenues will increase by 45.8 million U.S. dollars. The article demonstrates the results of economic and mathematical modeling of maintaining the increased rate of export duty on scrap metal in the medium term. It studies the international experience of introduction of the barriers to metal scrap export. It is established that Kazakhstan imposed a total ban on the export of ferrous and non-ferrous metal scrap, China has an ad valorem export duty on metal scrap of 40% and India and Pakistan at 15-30%. The work also substantiates the legitimacy of the introduction by Ukraine of an increased duty on the ferrous metal scrap export and its further preservation. It is also established that Ukrainian legislation on metal scrap export does not contradict international trade law under the WTO.

Key words: export duty, ferrous metals scrap, metal fund, mining and metallurgical industry, economic and mathematical modeling.

УДК 336.2

Григорак М. Ю.

Національний авіаційний університет

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

У статті досліджено теоретичні питання становлення та розвитку ринку логістичних послуг як важливого складника національної логістичної системи. Запропоновано авторське бачення основних етапів розвитку ринку логістичних послуг та їх змісту, що трансформувалися під впливом глобалізації виробництва та регіоналізації споживчих ринків. Визначено глобальні новітні тренди та закономірності розвитку ринку внаслідок процесів логістизації та інтелектуалізації національної економіки, а також доведено необхідність розробки управлінських рішень, що стосуються державного регулювання та саморегулювання ринкових відносин між постачальниками логістичних послуг та їх клієнтами в ланцюгах/мережах постачання товарів і послуг.

Ключові слова: логістична послуга, ринок логістичних послуг, управління розвитком ринку, державне регулювання.

Постановка проблеми. Трансформація ринкових відносин в Україні та розробка нового економічного курсу, орієнтованого на імплементацію угоди про асоціацію з Європейським Союзом, вимагають напрацювання принципово нових схем дослідження ринкового середовища у сфері логістики та управління ланцюгами постачання. Світовий досвід свідчить про те, що країни з високим рівнем ефективності логістики здатні забезпечувати підприємствам доступ на міжнародні ринки за допомогою надійних ланцюгів постачання. Країни з низькою логістичною ефективністю мають високі логістичні витрати, що негативно впливає на конкурентоспроможність національної економіки. Зараз існують багато невирішених проблем, що стосуються формування та розвитку ринку логістичних послуг. Ринок логістичних послуг має потужний потенціал зростання, здатність прискорювати розвиток підприємств різних галузей економіки, що взаємодіють в регіональних і глобальних ланцюгах товарного руху, створювати синергічні ефекти та гармонізувати економічні відносини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим базисом для досліджень ринку логістичних послуг вибрано економічну теорію галузевих

ринків, яка вивчає способи формування, види та економічні наслідки функціонування ринкових структур. Значний внесок у формування та розвиток теорії трансформацій ринку здійснили відомі зарубіжні вчені, такі як, зокрема, Ф. Шерер [1], М. Портер [2], Л.В. Рой [3], А.І. Ігнатюк [4]. Базовою парадигмою досліджень галузевих ринків є представлення взаємозв'язку «структура – поведінка – результат» (“Structure – Conduct – Performance, SCP”), що дає змогу оцінити вплив взаємодії учасників ринку на суспільний добробут та державне втручання. Дослідженню наукових основ формування та розвитку ринку логістичних послуг як специфічного галузевого ринку присвятили наукові праці чимало вітчизняних вчених, зокрема останніми роками К.Е. Більовський визначив сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні [5], Т.М. Глуценко представив основні варіанти сегментації ринку логістичних послуг за світовою структурою [6], Н.І. Федоронько, Н.О. Ковальчук розглянули динаміку ринку послуг в Україні [7], О.Є. Шандрівська, Л.Ю. Шевців обґрунтували ознаки та виокремили етапи розвитку ринку логістичних послуг в Україні [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення досліджень стану та тенденцій розвитку ринку логістичних послуг в Україні в публікаціях названих вчених дає змогу констатувати відсутність єдиних наукових підходів до його вивчення в умовах трансформаційної економіки, а також системного підходу до визначення основних трендів та закономірностей розвитку з урахуванням економічних та інформаційно-комунікаційних факторів впливу. Водночас дослідження стану та вдосконалення механізмів економічного регулювання ринку логістичних послуг є пріоритетним завданням для забезпечення життєздатності національної економіки. Слабкість ринкових інституцій, неефективність механізмів державного регулювання, розвиток тіньових, віртуальних та фіктивних відносин зумовили ситуацію, коли поведінка багатьох суб'єктів ринку не відповідає суспільним інтересам, чимало вітчизняних підприємств є неконкурентоспроможними порівняно з міжнародними логістичними операторами.

Мета статті полягає в узагальненні особливостей еволюції глобального логістичного ринку, виявленні новітніх трендів, чинників та закономірностей його розвитку в умовах економіки знань та інтелектуалізації процесів надання логістичних послуг, а також розробці концептуальних положень управління розвитком ринку логістичних послуг з урахуванням інструментів державного регулювання та саморегулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідним положенням дослідження є розуміння ринку як системи обміну товарами та послугами в конкретній економічній системі та як економічного механізму, здатного до саморегулювання та саморозвитку, але такого, що потребує державного регулювання. Також вважаємо, що ефективність моделі ринку передбачає максимізацію вигоди для всіх учасників ринку, створення доданої споживчої цінності та максимального задоволення потреб кінцевих споживачів, зростання обсягів виробництва національного продукту та підвищення добробуту населення. Результативність ринку логістичних послуг залежить від поведінки постачальників логістичних послуг (продавців) та їх клієнтів (покупців) і характеризується їх кількістю, рівнем диференціації, наявністю або відсутністю бар'єрів входу на ринок нових фірм, рівнем вертикальної та горизонтальної інтеграції підприємств, ступенем диверсифікації виробництва логістичних послуг.

На структуру логістичного ринку впливають багато базових умов: з боку пропозиції – розміщення і власність на основні види сировини та логістичної інфраструктури; характер відповідної технології логістичного обслуговування; наявність робочої сили; часові характеристики логістичних циклів тощо; з боку попиту – доступ до товарів-замінників; часові коливання попиту; методи здійснення покупок; ринкові характеристики послуг тощо. Дослідники галузевих ринків вважають, що ринок є формою управління координацією економічного обміну, а ринкові операції відбуваються в межах відносин обміну між учасниками, які ведуть економічну діяльність і контролюють ресурси [4, с. 9]. Оскільки ринок логістичних послуг є системою товарного обміну, можна дослідити його історію становлення та розвитку в умовах економічних трансформацій, тобто визначити сутнісні зміни, що відбувалися в минулому і можуть статися в майбутньому під впли-

вом ключових факторів розвитку економіки. Ці зміни стосуються складу та якості послуг, що надаються, складу учасників, а саме постачальників і споживачів, умов укладання договорів і співпраці економічних агентів, бізнес-моделей логістичної діяльності, рівня професійної компетентності учасників, конкурентних сил та драйверів зростання. Узагальнення наукових праць зарубіжних та вітчизняних авторів, зокрема джерел [8; 9-11], дає змогу запропонувати авторське бачення основних етапів розвитку ринку логістичних послуг та їх змісту, що трансформувалися під впливом глобалізації виробництва та регіоналізації споживчих ринків, зростання конкуренції та формування глобальних ланцюгів постачання, затребуваності аутсорсингу логістичних функцій та їх інтегрованості, активного використання бізнесом сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та штучного інтелекту (рис. 1).

Запропонована схема поетапного еволюціонування ринку логістичних послуг дала змогу поставити у відповідність до характеристик власне логістичної послуги та поведінки учасників ринку показники зрілості ринку, що створює можливість порівнювати ринок логістичних послуг в Україні з іншими країнами та глобальним ринком. Знання та використання вітчизняними фахівцями не тільки загальної моделі динаміки ринку, але й досвіду поширених помилок розвитку на прикладі інших країн, безумовно, може забезпечити більш динамічне проходження початкових етапів і якнайшвидше досягнення рівня розвинених ринків для отримання вітчизняними підприємствами потужних конкурентних переваг у глобальній економіці. Досить критичним параметром для прогнозування розвитку ринку є тривалість кожного етапу. Звичайно, розрахунок «точної» тривалості етапів з огляду на безліч факторів, що на них впливають, навряд чи можливий, але врахування основних трансформаційних зрушень у світовій економіці свідчить про те, що зміни відбуваються більш швидкими темпами.

Отже, сучасний стан ринку логістичних послуг характеризується впливом численних факторів, зокрема широтою асортименту послуг, що надаються логістичними компаніями; складністю процесів логістичного обслуговування клієнтів; масштабом ведення бізнесу; ступенем залучення до глобальних ланцюгів (мереж) постачання. Нові моделі бізнес-процесів транснаціональних корпорацій і провідних виробників товарів і послуг на основі концепції гнучкого виробництва (lean production), полегшених активів (light assets), зменшення працюючого капіталу (working capital) сприяли появі попиту на пошук інструментів скорочення логістичних витрат упродовж повного ланцюга постачання; тактичної і стратегічної взаємодії/партнерства виробників товарів і/або послуг, торгових компаній з постачальниками логістичних послуг у ланцюгах створення вартості (споживчої цінності). Посилення ролі транснаціональних корпорацій у глобальній економіці та використання аутсорсингу в логістиці привели до виникнення нового типу партнерських відносин, а саме довгої співпраці в ланцюгах постачання, бо саме мережева взаємодія забезпечує оптимальний баланс витрат, якість, компетентність і гнучкість в узгодженому досягненні спільних цілей. Концепція спільного утворення цінності створює базу для зміни центрів компетенцій і виявлення додаткових джерел ефективності управління логістичними потоками і процесами,

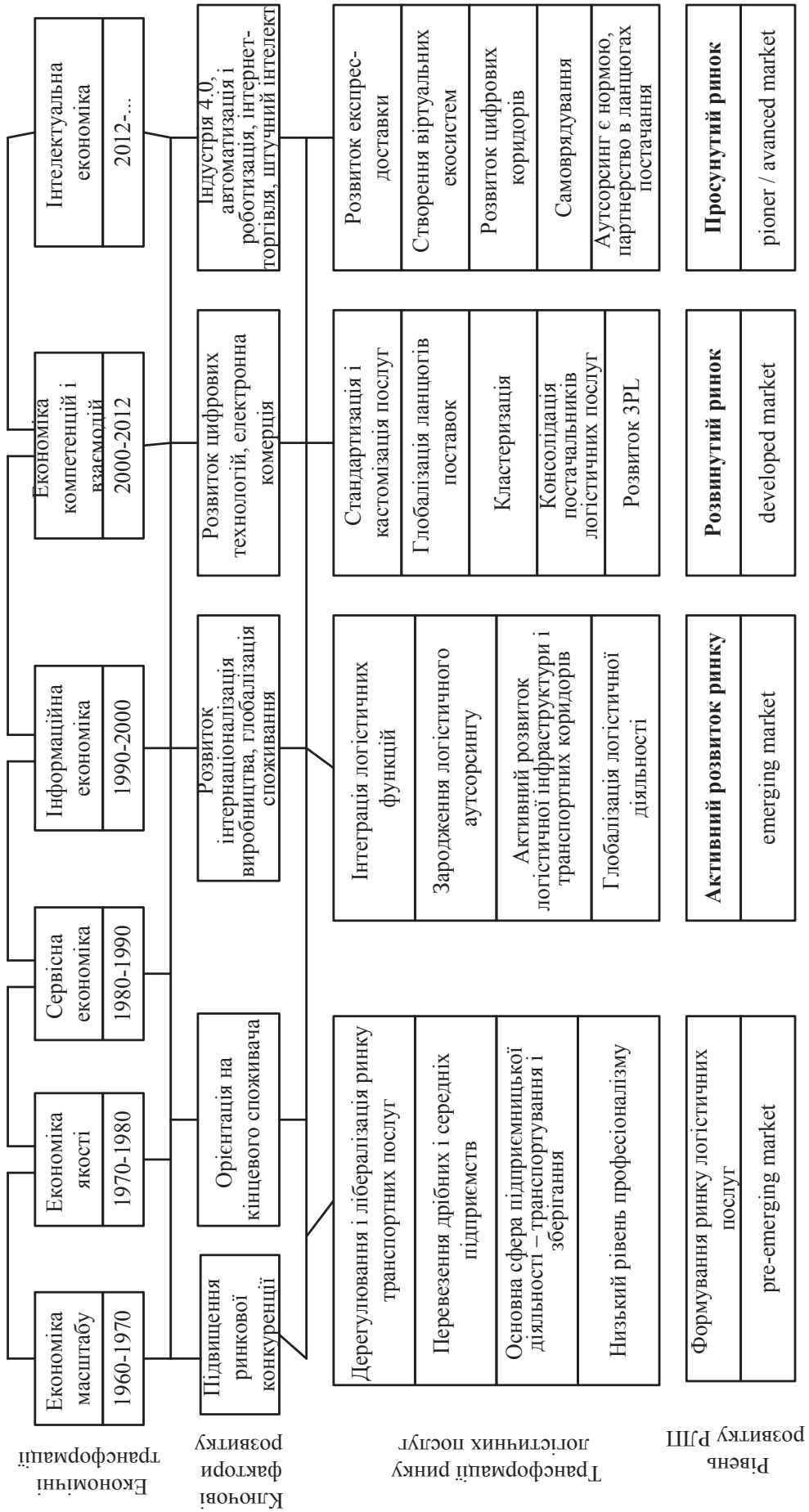


Рис. 1. Етапи розвитку ринку логістичних послуг відповідно до трансформацій глобальної економіки

Джерело: авторська розробка)

що передбачає наявність знань про клієнтів (формування клієнтських баз даних), а також активної комунікації зі споживачами (впровадження CRM-систем). Активізація попиту привела до появи/розвитку нових (комплексних) логістичних сервісів і продуктів, пропонувананих на базі вертикальної інтеграції логістичних послуг, горизонтальної інтеграції (як за видами транспорту, так і за сегментами ринку), що є відповідд. на клієнтоорієнтованість (послуги під конкретного клієнта за конкурентними цінами). На рис. 2 узагальнено новітні тренди розвитку ринку логістичних послуг, показано відповідні фактори, що стимулюють попит на логістичні послуги та формують нові закономірності поведінки постачальників логістичних послуг у динамічно мінливому ринковому середовищі.

Наприкінці ХХ ст. інформація стала одним із ключових ресурсів економіки. Сьогодні практично неможливо забезпечити необхідну споживачам якість обслуговування та ефективність логістичних операцій без застосування інформаційних систем і програмних комплексів для аналізу, планування та підтримання прийняття комерційних рішень. Більше того, саме завдяки їх розвитку логістика стала домінуючою формою організації руху товарів на висококонкурентних ринках транспортних послуг.

Характерно, що всі сучасні напрями розвитку ринку логістичних послуг орієнтовані на активне використання електронних форм забезпечення ділових операцій. Це виявляється і в назвах нових, дуже перспективних та ефективних електронних технологій, зокрема EDI, RFID, e-mobility, e-business, e-logistics. Створення цінності у віртуальних логістичних ланцюгах фактично означає створення знань, оскільки передбачає збирання, аналіз, зберігання та поширення інформації, за допомогою якої підприємство може створити нові ринки або нові відносини на наявних ринках.

Бурхливий розвиток електронної торгівлі зумовив зростання конкуренції між традиційними та новими форматами продажів товарів та послуг, що спонукає компанії до постійного пошуку нових логістичних рішень щодо форм і термінів доставки, комплектації замовлень споживачів, управління запасами, зберігання та розподілення товарів. Зростання зацікавленості у вирішенні проблем «першої та останньої милі» сприяло більш високим темпам розвитку поштових та кур'єрських послуг, появі нових технологій міської доставки товарів, реалізованих через електронні канали продажів. Експерти вважають, що найближчим часом ми станемо свідками інверсії інституціональної структури глобальної логістики. Індустрія 4.0 зумовлює зміщення центрів виробництва ближче до ринків збуту, а це означає формування нової конфігурації регіональних ланцюгів постачання. Але це більш революційні зміни очікують нас у зв'язку з появою технологій уберизації та інтелектуальної мобільності. Убер – це сервіс із доставки вантажів, у якому клієнт отримує можливість зв'язуватися безпосередньо з вантажоперевізниками, відстежувати свій вантаж в реальному часі та здійснювати зручний пошук агентів. Перевізники ж зі свого боку можуть оперативнo брати додаткові замовлення, планувати своє завантаження та скорочувати частку порожніх пробігів. Глобально можна виділити такі три види ефектів від інформатизації, уберизації та автоматизації вантажоперевезень: зменшення логістичних витрат, оскільки змен-

шуються витрати на паливо; скорочення термінів доставки замовлень за рахунок швидкого пошуку виконавців; підвищення якості надання логістичних послуг.

Технологія цифрової мобільності пов'язана з цифровізацією бізнесу в Європі і координується постійно діючим форумом цифрового транспорту та логістики (Digital Transport and Logistics Forum (DTLF)). Розширення Європейського Союзу та інтеграція ринків вимагали вирішення передусім логістичних завдань, адже необхідність проходження товарів і компонентів через велику кількість кордонів, створення умов транспарентності технічних рішень і не менш важлива уніфікація необхідних логістичних документів створили той унікальний набір як регламентів, так і знань, який сьогодні поширюється на транспортні коридори в усьому світі. Ми вважаємо, що є кілька нових технологій, які містять найбільш перспективні для цифрової логістики та інтелектуальної мобільності технології з підтримкою їх розвитку в середнь- й довготривалій перспективі. До них належать штучний інтелект (AI), Інтернет речей (IoT), автономні роботи (дрони та автономні транспортні засоби), віртуальна реальність (VR), доповнена реальність (AR) і 3D-друк.

Нові інформаційні технології та електронні продажі змінюють сутність логістичної діяльності. Якщо раніше більшість фахівців пов'язувала логістичну діяльність з операціями транспортування, складування, вантажоперероблення, іншими діями, що пов'язані з рухом і розміщенням логістичних потоків, то інтелектуалізація підприємницької діяльності зміщує акценти в бік надання консалтингових послуг, проектування ланцюгів або мереж постачання, їх діагностики та оптимізації, розширення спектру інформаційних послуг тощо. На нашу думку, пріоритет у діяльності логістичних операторів буде належати інтелектуальним послугам, упровадженню інновацій та поширенню знань. З урахуванням того, що інновації у сфері логістичних бізнес-процесів мають велике значення для створення спільної цінності зі споживачами товарів чи послуг, поширення знань між ланками логістичного ланцюга чи мережі буде сприяти постійній генерації нових ідей та зростанню вартості інтелектуального капіталу.

Як свідчить практичний досвід, постійні інновації в логістичній діяльності підприємств вимагають від логістичного персоналу ініціювати приховані резерви, уяву та інтуїцію, постійно підвищувати свою кваліфікацію, що сприяє генеруванню та дифузії нових знань. На рис. 3 представлено ринок логістичних послуг як складну систему взаємозв'язків між економічними агентами, факторів та механізмів впливу та регулювання, а також інструментів самоорганізації. Самоорганізація ринку буде впливати як на економічні показники самих постачальників послуг, так і на діяльність їх клієнтів (покупців). Для продавців процес самоорганізації є ендогенним, отже, ефект від нього повинен бути позитивним. Для покупців ситуація дещо інша. Поліпшення структури ринку може позитивно відбиватися на роботі клієнтів логістичних компаній. Але процес змови продавців також може порушувати інтереси покупців і негативно впливати на їхні фінансові результати. Позитивний ефект синергії ринку для покупців є ефектом, одержуваним від поліпшення структури ринку, від спеціалізації компаній, від надання найбільш повної комп-

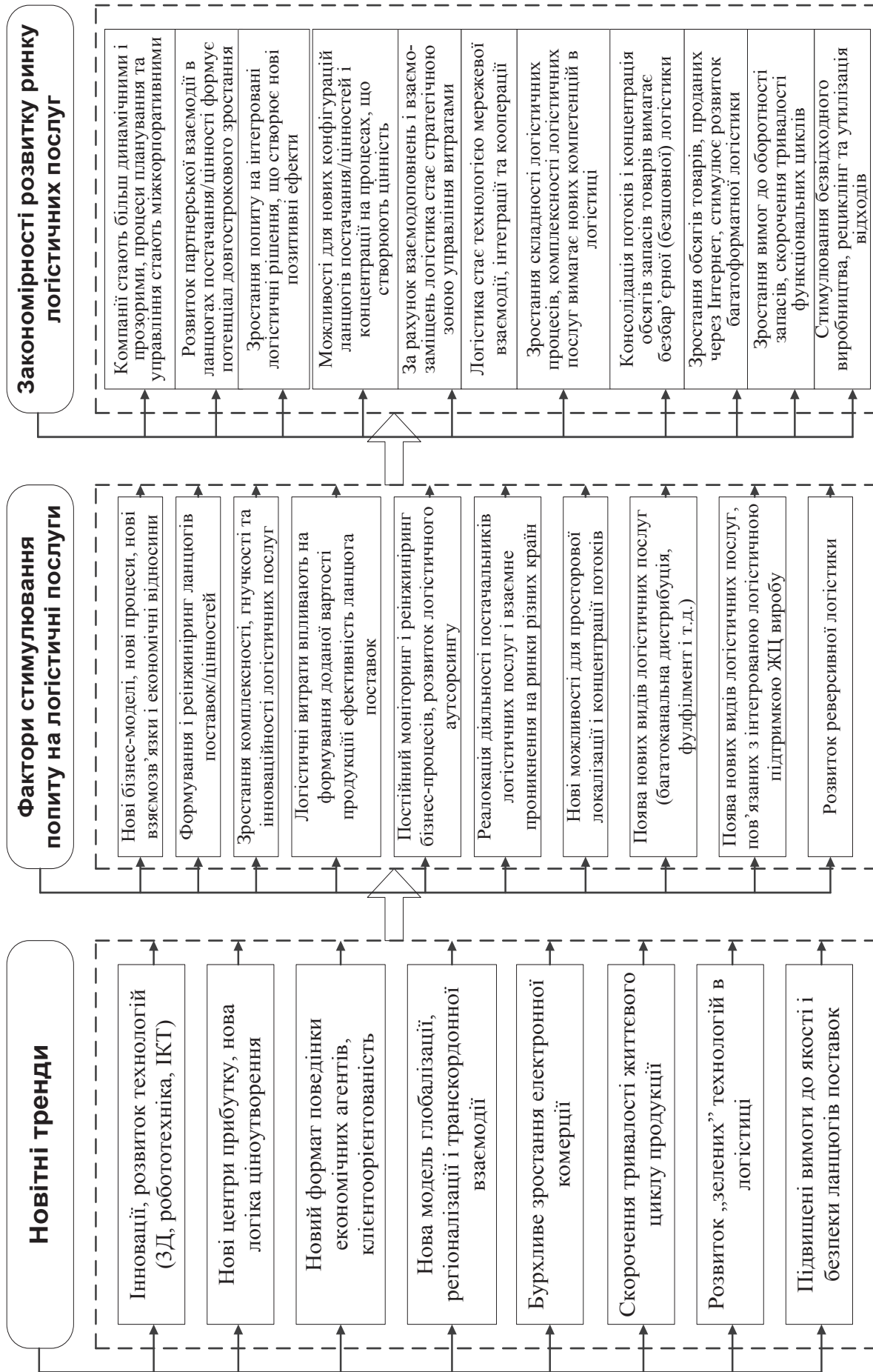


Рис. 2. Новітні тренди, фактори та закономірності розвитку РЛП

Джерело: узагальнено автором на основі [9-14]

лексної послуги. Так, поява на ринку глобальних логістичних провайдерів, інтеграторів та операторів мультимодальних перевезень багато в чому дала змогу знизити витрати на транспортування за рахунок кращої організації транспортного процесу, а також за рахунок надання знижок від фактичних перевізників за великий обсяг вантажів. Для оцінки вияву тенденцій до більшої взаємодії конкуруючих компаній пропонується використовувати спеціальний показник, а саме ступінь самоорганізації (синергії) ринку. Цей показник безпосередньо впливає на привабливість ринку. Сюди увійшли такі величини, як кількість компаній на ринку, кількість сегментів ринку, темп зростання ринку, інтенсивність конкуренції за розподілом ринкових часток. Саморегулювання ринку логістичних послуг здійснюється профільними асоціаціями та громадськими спілками, які є об'єднанням комерційних та некомерційних організацій за договором, створюються з метою координації дій, а також захисту/лобіювання професійних інтересів.

У більшості розвинених країн багато років працюють національні та міжнародні спеціалізовані товариства та асоціації, діяльність яких об'єднує наукові організації та промислові центри, спрямовані на розвиток логістичної діяльності шляхом визначення наукових і практичних підходів до стратегій логістики, генерації ідей та обміну досвідом, а також, як правило, працюють у взаємозв'язку з державними органами. Такі об'єднання мають свої дослідницькі центри з добре випрацьованою методикою аналізу ситуації в промисловості, консультативні відділи, банки інформації, навчальні центри. Найбільш впливовими міжнародними організаціями у сфері логістики є Європейська логістична асоціація (European Logistics Association), Рада професіоналів у галузі управління ланцюгами постачання (The Council of Supply chain Management Professionals, США), Рада ланцюгів постачання (The Supply-chain council, Англія), Міжнародне товариство інженерів-логістів (The International Society of Logistics (SOLE), США), а також міжнародна асоціація експедиторських організацій ФІАТА. Передбачається, що в результаті ринкових перетворень адміністративний корпус, який раніше в статусі державних службовців здійснював регулювання у формі ліцензування, може перейти в бік публічної форми саморегулювання, а постачальники логістичних послуг будуть зацікавлені у здійсненні добровільної сертифікації щодо відповідності міжнародним чи національним нормам (правилам) стосовно якості наданих логістичних послуг, а також компетентності персоналу, який займається логістичним обслуговуванням.

Узагальнення досвіду функціонування ринків логістичних послуг різних країн свідчить про зростання ролі державного регулювання [14-16]. Зауважимо, що у вітчизняній економічній науці досить детально висвітлені питання сучасної теорії державного

регулювання приватного сектору. Ми підтримуємо точку зору автора [17, с. 112], що державне регулювання має захищати економічні інтереси суб'єктів ринку України і сприяти подальшому становленню, розвитку та формуванню ринку логістичних послуг. У межах дослідження цього аспекту варто проаналізувати нормативно-правове забезпечення країн, які посідають провідні позиції в міжнародних рейтингах логістичної ефективності. Так, торговельний кодекс Німеччини – країни-лідера – практично на 80% присвячено логістичним взаємовідносинам, управлінню ланцюгами постачання та пов'язаним із ними процедурами. В законодавстві чітко прописані питання взаємовідносин держави та приватних осіб, а нормативні документи не тільки є обов'язковими до виконання державними структурами Німеччини та незалежними інститутами, але й стали прототипом нового Закону про імпорт Європейського союзу (ICS) [18]. Закон про логістику у Великобританії структурований за такими розділами, як логістика й аутсорсинг; закупівлі, тендери й консигнація; діяльність 3PL-операторів; інтегровані мультимодальні й міжнародні контракти; IT-технології; співпраця в 4PL-логістиці; співробітники й персонал; дотримання торговельних і конституційних прав, дотримання закону про конкуренцію. В розробленні цього закону брали участь провідні спеціалісти з галузей транспортування, логістики, керування ланцюгами постачання, зокрема фахівці з таких асоціацій, як CILT, ELUPEG і Британська транспортна асоціація.

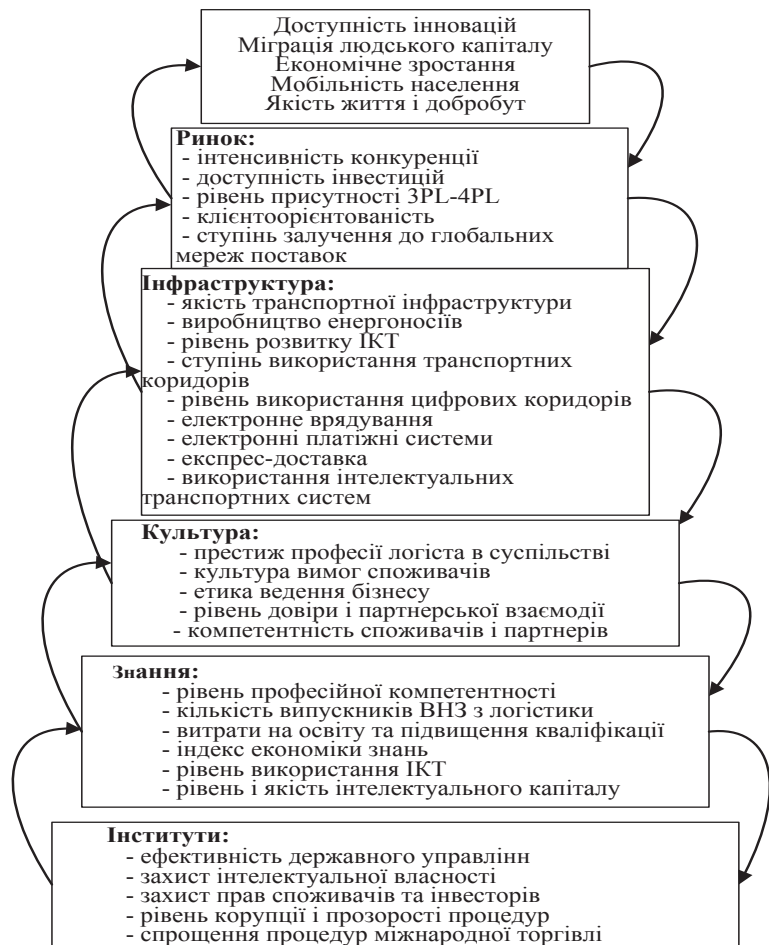


Рис. 3. Схема дослідження ринку логістичних послуг з урахуванням новітніх трендів

Джерело: авторська розробка

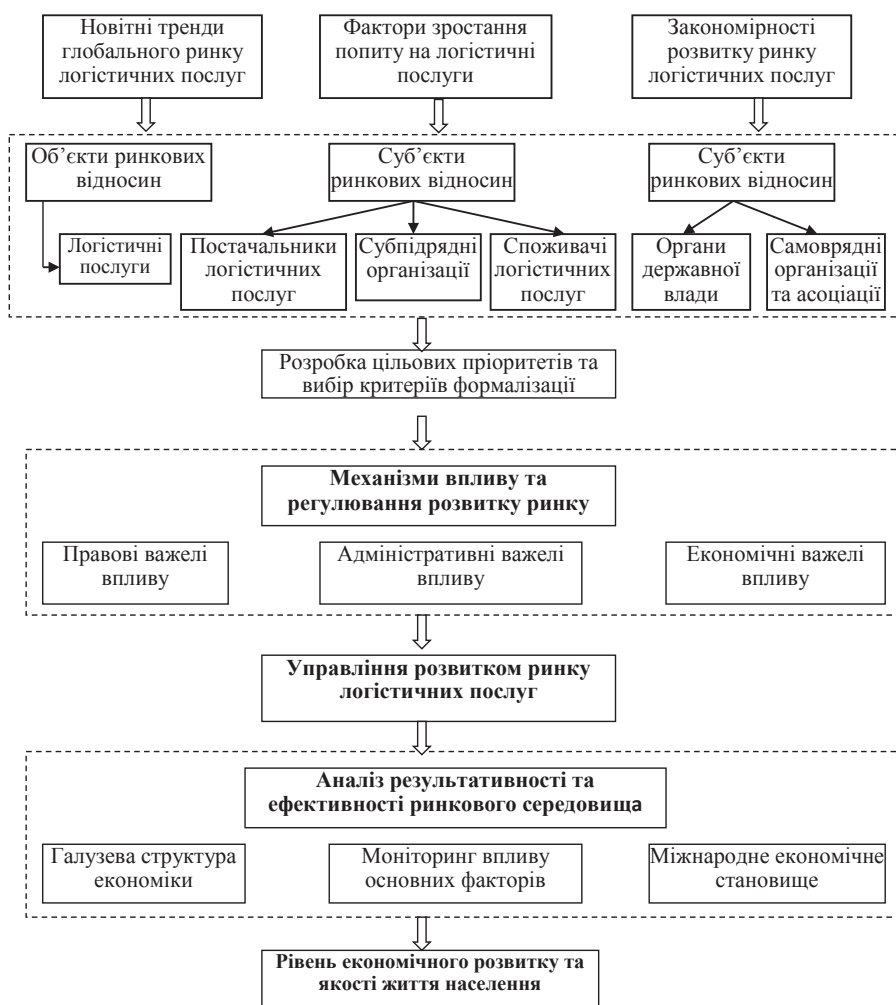


Рис. 4. Концептуальна схема управління розвитком ринку логістичних послуг

У канадському законі “Global Logistics & Supply Chain” та Федеральному кодексі США чітко визначені поняття «логіст», «логістична діяльність», «логістичний оператор», а також регламентовано їх використання в бізнесі, освіті, у створенні різних логістичних програм. У цих законах також вказана структура державного управління логістичною діяльністю в країнах.

Аналізуючи документи, які регулюють логістичну діяльність у розвинених країнах, можемо зробити висновок про те, що в національному законодавстві з питань логістики мають бути визначені механізми державного регулювання, управління й контролю в галузі логістичної діяльності, суб'єкти, правові та організаційні основи здійснення логістичної діяльності, права та обов'язки клієнта та суб'єкта господарювання, договірні обов'язки під час надання логістичних послуг тощо. Загальна схема державного регулювання та управління розвитком ринку логістичних послуг представлена на рис. 4. Державне регулювання ринку логістичних послуг передбачає розробку державної політики і стратегії розвитку національної логі-

стичної системи, спрямованої на зростання обсягів виробництва логістичних послуг, поліпшення якості логістичного сервісу, вдосконалення структури ринку та усунення диспропорцій; розроблення та впровадження в діяльність суб'єктів ринку науково-технічних досягнень; посилення конкурентоспроможності галузей економіки; збільшення логістичного та експортного потенціалів країни.

Для досягнення поставленої мети держава може використовувати різні важелі впливу, які поділяють на правові, адміністративні та економічні. Регулювання як функція управління має ґрунтуватися на успішному виконанні планування та організації роботи ринку. Для цього необхідно реалізувати функцію організації, яка передбачає підбір необхідних інструментів і розподіл основних завдань між рівнями та ланками управління. Виконання плану має передбачати чітку координацію діяльності всіх елементів системи управління. Контроль як функція управління покликаний забезпечувати відповідність процесу функціонування ринку встановленим нормам і правилам, а також визначеним цілям економічного розвитку.

Висновки. Розглянуті наукові засади парадигми за схемою «структура – поведінка – результат» створюють теоретичні передумови дослідження ринку логістичних послуг та здійснення регуляторної політики через сукупність механізмів, принципів, форм, методів та засобів регулювання, що пов'язані з цілями, стратегією, шляхами розвитку національної економіки, а також створенням національної логістичної системи. Нове розуміння механізмів ринку як стратегічного елементу створення конкурентних переваг окремих економічних агентів і національної економіки з використанням новітніх інформаційно-комунікаційних технологій зміщують пріоритети в діяльності комплексних логістичних операторів від операційної логістичної діяльності до стратегічного і тактичного планування, прогнозування, консультування та контролювання руху логістичних потоків в режимі реального часу на базі сучасних інтелектуальних систем і технологій. Саме тому подальші дослідження будуть спрямовані на узагальнення діяльності логістичних провайдерів в умовах економіки знань.

Список використаних джерел:

1. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков / пер. с англ.; под ред. Н.М. Розановой. Москва, 1997. 520 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
3. Рой Л., Третьяк В. Анализ отраслевых рынков: учебник. Москва: Business & Economics, 2017. 387 с.
4. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 110 с.

5. Більовський К.Е. Стан та перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. Т. 2, № 4. С. 25-29.
6. Глушенко Т.М. Аналіз розвитку логістичних послуг на сучасному світовому ринку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 6, ч. 1. С. 169-171.
7. Федоронько Н.І., Ковальчук Н.О. Особливості сучасного становища ринку послуг України. Young Scientist. 2017. № 3(43). С. 871-874.
8. Шандрівська О.Є., Шевців Л.Ю. Комплексний аналіз ринку логістичних послуг в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 7. С. 163-173.
9. Global 3PL Market Size Estimates. Armstrong & associates. URL: <http://www.3plogistics.com/3pl-market-inforesources/3pl-market-information/global-3pl-market-size-estimates>.
10. The Logistics report 2016. Delivering safe, efficient, sustainable logistics. Freight Transport Association. URL: www.fta.co.uk.
11. Third-Party Logistics Study. The State of Logistics Outsourcing. Results and Findings of the 20th Annual Study. 2016. URL: <http://www.3plstudy.com>.
12. Logistics trend radar. Delivering insight today. Creating value tomorrow! Version 2016. DHL Customer solutions & innovation. URL: http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/about_us/logistics_insights/dhl_logistics_trend_radar_2016.pdf.
13. Fact-finding studies in support of the development of an EU strategy for freight transport logistics. Lot 1: Analysis of the EU logistics sector Ecorys. URL: <https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/strategies/studies/doc/2014-12-introduction-of-a-standardised-carbon-footprint-methodology.pdf>.
14. Правительство, промышленность, логистика, инновации и интеллектуальная мобильность в цифровой экономике / В.П. Куприяновский, С.Н. Евтушенко, О.Н. Дунаев, Г.В. Бубнова, В.И. Дрожжинов, Д.Е. Намиот, С.А. Синягов. Современные информационные технологии и ИТ-образование. 2017. Т. 13. № 1. С. 74-96.
15. Buren N. Demmers M., van der Heijden R., Witlox F. Towards a Circular Economy: The Role of Dutch Logistics Industries and Governments. Sustainability. 2016. № 8(647). P. 1-17.
16. Farahani R.Z., Asgari N., Davarzani H. Supply chain and logistics in national, international and governmental environment – Concepts and models. Berlin: Physiga-Verlag, 2009. 138 p.
17. Яцюта О.С. Становлення системи державного регулювання ринку логістичних послуг в Україні. «Young Scientist». 2015. № 10(25). С. 112-116.
18. Sezer S., Abasiz T. The impact of logistics industry on economic growth: an application in OECD countries. Eurasian Journal of Social Sciences. 2017. № 5(1). P. 11-23.

Григорак М. Ю.

Национальный авиационный университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы становления и развития рынка логистических услуг как важной составляющей национальной логистической системы. Предложено авторское видение основных этапов развития рынка логистических услуг и их содержания, которые трансформировались под влиянием глобализации производства и регионализации потребительских рынков. Определены глобальные новейшие тренды и закономерности развития рынка вследствие процессов логистизации и интеллектуализации национальной экономики, а также доказана необходимость разработки управленческих решений, касающихся государственного регулирования и саморегулирования рыночных отношений между поставщиками логистических услуг и их клиентами в цепях/сетях поставки товаров и услуг.

Ключевые слова: логистическая услуга, рынок логистических услуг, управление развитием рынка, государственное регулирование.

Grygorak M. Y.

National Aviation University

CONCEPTUAL PROVISIONS MANAGEMENT OF MARKET DEVELOPMENT OF THE LOGISTICS SERVICES

Summary

The theoretical questions of formation and development of the logistics services market as an important component of the national logistic system are researched in the article. The author's vision of the main stages of the logistics services market development and their contents was proposed, which was transformed under the influence of globalization of production and regionalization of consumer markets. The newest trends of the logistics services market development and factors that stimulate the demand for logistics services are determined, and the new patterns of behavior of logistics services suppliers in the dynamically changing market environment are formed. The necessity of development the administrative decisions concerning the state regulation and self-regulation of market relations between suppliers of logistic services and their clients in goods and services supply chains/networks is proved.

Key words: logistic service, logistics services market, market development management, state regulation.

УДК 338:465

Даньшина Ю. В.

Університет таможенного дела и финансов

Бритченко И. Г.

Государственное высшее учебное заведение имени С. Тарновского
(г. Тарнобжег, Польша)**ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ КРАУДСОРСИНГА КАК ТЕХНОЛОГИЯ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ УСЛУГ**

В статье исследованы научно-теоретические подходы к технологии краудсорсинга, а также предложена гипотеза эволюции. Раскрыта суть содержания краудсорсинга как информационно-управленческой технологии, с помощью которой можно реализовать паритетное взаимодействие граждан с органами государственного управления, на основе чего предложено применение технологии краудсорсинга в системе предоставления административных услуг.

Ключевые слова: технология, управление, краудсорсинг, электронизация, участие в государственном управлении.

Постановка проблемы. Необходимость оперативного реагирования на запросы общественности и удовлетворение их интересов приводят к поиску инновационных и эффективных технологий для взаимодействия и формирования истинно субъект-субъектных отношений в системе предоставления административных услуг.

В современных условиях электронизации происходит трансформация системы предоставления административных услуг в электронный вид, как следствие, понятие «взаимодействие» наполняется новым содержанием, результатом чего становится надделение субъекта обращения функциями субъекта предоставления административных услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Внедрению информационно-управленческой технологии краудсорсинга в различных сферах жизнедеятельности человека посвящены труды отечественных исследователей, в частности работы В. Голка, А. Косенко, А. Марьина, А. Марченко, А. Нищенко. Среди зарубежных ученых этот вопрос рассматривали Дж. Хау, Л. Фон Ан, А. Жабин и другие.

А. Марченко в исследованиях краудсорсинга раскрывает его суть в мобилизации интеллектуальных и финансовых ресурсов через социальные сети и интернет-коммуникацию. Исследователь выделяет и обосновывает интеллектуальный краудсорсинг, который способствует преодолению социально-экономических, политических, культурных ограничений к знаниям. Краудсорсинг характеризуется исследователем как «ресурсомобилизируемая технология» [14, с. 18], а интеллектуальный краудсорсинг, по ее мнению, «позволяет оптимально сочетать и использовать ресурсы знаний участников интеллектуального сотрудничества в социальных сетях, добиваться положительного синергетического эффекта интеграции знаний» [14, с. 19].

Т. Нестик анализирует возможности краудсорсинга при прогнозировании будущего и выработке решений. Он выделяет типы краудсорсинга, рассматривает его психологические особенности в сравнении с другими методами управления знаниями [16].

Ряд исследований направлен на определение возможностей применения технологии краудсорсинга в законодательной деятельности. Так, Л. Самородова-Богацкая на примере Швейцарии рассматривает краудсорсинг как предварительный этап обсуждения проблематики, которая выносится на референдум [18].

Применение и результативность краудсорсинга исследовала Т. Аитамурто в труде «Краудсорсинг

для демократии: новая эра в принятии политических решений» [2]. В своем исследовании она приводит примеры использования краудсорсинга в политике различных стран, акцентируя внимание на том, что краудсорсинг не является эквивалентом демократии, но может использоваться как часть демократии.

А. Мухаев рассматривает краудсорсинг как механизм обеспечения честности и прозрачности выборов [15]. О. Попова изучает опыт американских избирательных кампаний в части применения краудсорсинга и возможности его адаптации в странах постсоветского пространства [17].

Л. Хайрутдинов первым исследует технологию антикоррупционного краудсорсинга [21].

А. Чальцев и А. Хомяк рассматривают краудсорсинг как практическую форму публичной политики [22; 23]. Учеными рассмотрены процессы применения краудсорсинга в публичной политике США и стран Западной Европы, а также проанализировано влияние применения онлайн-общества на видоизменения в публичной политике. Они аргументируют повышение уровня взаимодействия общества с государством благодаря краудсорсинговым технологиям.

П. Фельдман исследует проблемы становления и развития краудсорсинга как института электронной демократии, а также как форму политического участия, которая «осуществляется на виртуальной платформе в сети Интернет» [20, с. 21].

Л. Бадьин и С. Миньков выделяют основные типы краудсорсинговых стратегий [11, с. 64-65]. Ученые рассматривают краудсорсинг как синергию интернет-сообществ и акцентируют внимание на многочисленных недостатках краудсорсинга, связанных с информационным «шумом».

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Современное состояние системы предоставления административных услуг вполне позволяет реализовать вовлечение активных граждан, представителей гражданского общества, в процессы государственного управления, а также усилить их влияние на принятие управленческих решений. Система предоставления административных услуг имеет определенную информационно-технологическую инфраструктуру, которая может выступить площадкой для конструктивного, открытого, а самое главное, паритетного диалога между субъектами системы. Однако для организации активных граждан необходимо прибегнуть к современным информационно-управленческим технологиям, одной из которых является краудсорсинг.

Цель статьи заключается в изучении технологии краудсорсинга, определении понятия и теоретическом осмыслении внедрения и адаптации информационно-управленческой технологии для реализации взаимодействия между гражданским обществом и органами государственного управления.

Изложение основного материала исследования.

В мировой практике краудсорсинг сравнительно недавно распространился и зарекомендовал себя в государственном секторе, поэтому есть необходимость теоретического осмысления возможности адаптации этой технологии в украинские реалии государственного управления, что актуализирует наш исследовательский интерес.

Фактически краудсорсинг является технологией привлечения и организации людей, деятельность которых направлена на решение проблем различного характера, как правило, при помощи ИКТ, основана на бесплатном использовании их знаний и опыта для достижения определенных результатов и личного удовлетворения или общественного признания.

При изучении краудсорсинга мы опирались на экономические, социологические, психологические исследования, а также на исследования государственного управления науки. Следует отметить, что в плоскости отечественной экономической науки исследования технологии краудсорсинга единичны.

Прежде всего обратим внимание на то, что краудсорсинг первично находился в плоскости экономических наук и рассматривался как способ поиска инновационных бизнес-проектов. Одновременно с появлением первых краудсорсинговых проектов возникла необходимость нормативно-правовой регламентации коллективного сотрудничества и защиты идей авторским правом, соответственно, краудсорсинг стал объектом научного анализа юридической науки. Позже краудсорсинг стали рассматривать как объект социально-гуманитарных наук, поскольку эта технология оказалась адаптивной для привлечения различных ресурсов для совместной реализации проектов и решения определенных проблем.

Идеи краудсорсинга стали набирать обороты задолго до появления самого термина. Особое распространение они получили в решении сложных научных задач, которые не подвластны информационным технологиям, а требуют сверхвычислительной мощности. Зато современные возможности IT-ученых позволяют реализовать «коллективный разум». Один из самых известных проектов представляют распределенные вычисления, осуществляющие моделирование свертывания молекул белка, критически важного для изучения таких болезней, как, в частности, рак, синдром Альцгеймера, синдром Паркинсона, склероз. Количество процессоров, входящих в этот проект, превышает 350 тысяч [4].

Впервые для опредмечивания этих процессов в 2003 году таким ученым, как Л. Фон Ан, был предложен термин «человеческие вычисления», суть которого составляло оперирование возможностями человека для выполнения вычислительных задач, неподвластных компьютеру [1].

В 2004 году вышла книга «Мудрость толпы» Дж. Шуровески, в которой автор аргументировал поиск решения какой-либо проблемы с привлечением знаний многих людей. По словам автора, такая методика является более эффективной, нежели использование этих же умов раздельно. Также автор акцентировал внимание на том, что толпа может быть умной при соблюдении ряда

условий: во-первых, толпа должна быть разнообразной (состоять из независимых друг от друга людей); во-вторых, толпа должна быть децентрализованной; в третьих, толпа должна иметь возможность выразить свое мнение в единый вердикт.

В 2006 году журналистом, писателем и редактором журнала «Wired» Дж. Хоу впервые предложено понятие «краудсорсинг» в статье «Восход краудсорсинга», что дословно в переводе с английского языка обозначает «использование ресурсов толпы». Автор считает, что краудсорсинг «является актом компании или учреждения по передаче некоторой функции, ранее выполнявшейся своими сотрудниками, внешнему исполнителю, являющемуся неопределенным (и обычно весьма многочисленным) множеством людей в сети, в форме открытого призыва <...> Важной предпосылкой является использование формата открытого обращения к обширной сети потенциальных исполнителей» [6].

В другой своей работе «Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса» Дж. Хау описывает идеи возникновения краудсорсинга, связывая их с программистами, которые работали над созданием операционной системы «Linux», которая была основана на открытом коде [12]. Для своего развития система «Linux» требовала труда многих программистов, но ограниченность в финансовых средствах вдохновила создателей системы взять на работу любителей и энтузиастов, которые согласились работать за идею.

Идею краудсорсинга подхватили представители управленческих и экономических наук. Д. Брэдхэм начал использовать краудсорсинг как инструмент решения коммуникационных проблем, используя возможности Интернета.

В зависимости от задачи краудсорсинга средства для ее решения могут проявляться в виде инструментов концепции «prosumer». Этого подхода придерживается С. Федонюк, считая, что краудсорсинг является проявлением просьюмеризма, то есть профессиональный потребитель или производитель-потребитель – это лицо, являющееся одновременно производителем и потребителем, что позволяет говорить о профессиональной и продукционной активности потребителей [19, с. 318].

В экономическом смысле термин «просьюмер» введен Э. Тоффлер в книге «Третья волна» (1980 год) и представляет человека, который с альтруизмом производит нужные ему продукты. Т. Крайникова указывает на причины возникновения просьюмеризма в труде «Демократизация и укрепление институтов гражданского общества» [13, с. 227]. Просьюмеризм используется для привлечения человеческих ресурсов на взаимовыгодной основе и основывается как на экономической мотивации потребителя, так и на возможности компенсации вследствие реализации собственных интеллектуальных и креативных способностей. На основе просьюмеризма создается организация участия в социально-экономических системах.

В системе предоставления административных услуг просьюмеры (субъекты обращения или просто граждане) являются компетентными и мотивированными сопроцедентами государственно-управленческих решений.

Технологический подход к просьюмеризму предполагает использование как универсальных средств электронной коммуникации, так и специализированных систем. Ведомыми проектами на основе просьюмеризма считаются финская утилитарная система «Open Ministry», обеспечивающая

гражданам и неправительственным организациям технологическую поддержку в качестве онлайн-сервисов для совместной работы, обмена и подписания петиционных инициатив; эстонский портал "Osale.ee", посредством которого каждый гражданин может сообщить о своих идеях или поддержать уже выдвинутые идеи по государственному управлению и прочее.

Ф. Климанн [7] считает, что краудсорсинг – это разновидность аутсорсинга, то есть инструмента управления организации, направленного на повышение эффективности деятельности, который предусматривает заключение контракта между заказчиком и поставщиком (аутсорсером) с целью выполнения последним как основных, так и второстепенных функций заказчика за определенную плату, что приводит к реорганизации и оптимизации деятельности, а при необходимости привлечение временного персонала.

Если обратиться к истокам идеи краудсорсинга, то можно увидеть, что корнями она уходит в ремесленный период, начиная свою эволюцию от селфсорсинга (рис. 1). То есть в течение многих лет существования сорсинга он трансформировался в различные формы, тем самым соответствуя духу современности.

В ремесленный период производство, управление, контроль, оценивание и совершенствование своей деятельности, товаров либо услуг были сконцентрированы в одних руках. Различные формы разделения труда отделили процесс контроля от рабочего процесса и позволили сформироваться такому виду сорсинга, как инсорсинг. Значительное увеличение объемов производства в индустриальный период обусловило необходимость привлечения внешних специалистов аудита, поскольку штатных специалистов было недостаточно для представления объективной ситуации и выявления первопричинных проблем. Косорсинг – способ организации контроля и аудита, объединяющий внутриорганизационных и внешних специалистов. Дальнейшие процессы разделения труда позволили поделиться специалистам определенными видами и функций производительной деятельности и предоставлять свои услуги на основании договора, что и зародило новую форму сорсинга, а именно аутсорсинг. Современные информационные и коммуникационные технологии позволили появиться такому явлению, как фрилансинг, который является осуществлением любой деятельности и выполнением любого объема работы дистанционно человеком, который не имеет никакого отношения к организации, однако обладает необходимым профессиональным уровнем для выполнения поставленных перед ним задач.

Несмотря на то, что технология краудсорсинга является сравнительно молодой, сегодня она представлена множеством видов и форм, каждая из которых служит для достижения определенной цели в различных сферах деятельности, что усложняет процесс классификации.

Одним из первых классификацию технологии краудсорсинга, когда она только начала свое самостоятельное существование, предложил Дж. Хоу [6]. Она была представлена так: рынок предсказаний; краудкастинг; краудстреминг; создание коллаборативной базы данных; общественное голосование; софинансирование; сопроизводство.

Однако за последнее время ситуация кардинально изменилась, значительное количество современных практик, основанных на применении технологии краудсорсинга, невозможно классифицировать, так как одна практика направлена на решение сразу нескольких задач, например коллективное голосование, предложение инициатив, предложение по совершенствованию законодательства.

Классификация Дж. Хоу оказала существенное влияние на поздние попытки исследования в этой области. Так, Ф. Клеemann и Г. Воб предложили классификацию, основанную на участии потребителей в разработке продуктов и их конфигурации; разработке проекта товаров и продуктов; решении поставленных задач; в открытых конкурсах; формировании рейтинга продукции; составлении отчетности перед сообществом [8].

Далее подобные и аналогичные классификации были предложены рядом ученых и исследователей, в частности Г. Гайдуковой, С. Гиртсом, И. Кораблиновой, А. Маркеевой, Е. Паком. Более поздние зарубежные исследования предлагают несколько критериев характеристик решаемой задачи, но по-прежнему не удается классифицировать некоторые практики, которые позволяют одновременно решать несколько разных задач. Не исключением стала и классификация Г. Сакстона.

Подобные проблемы присущи и ряду других современных классификаций технологии краудсорсинга. Так, например, классификация Дж. Корни [3] не дает возможность классифицировать практику, в которой комбинируются разные способы мотивации или требуются разные виды квалификации краудсорсеров.

Классификация краудсорсинга О. Гасмана [5], основанная на типе инициатора проектной активности, существенно дополняет изначальную классификацию и раскрывает новый спектр возможностей технологии. Так, исследователь делит проекты на:

– инициированные заказчиками, где организаторы проекта выступают в качестве посред-

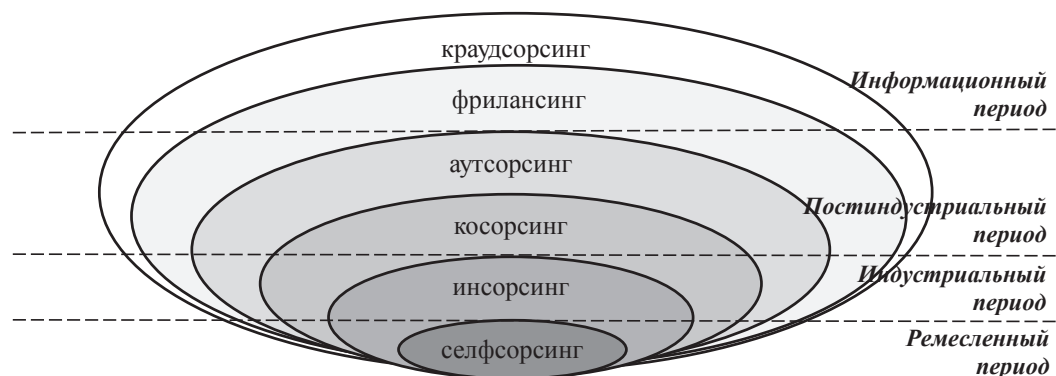


Рис. 1. Эволюция технологии краудсорсинга

ника между заказчиками и краудсорсерами, а также структурируют деятельность краудсорсеров, например порталы типа “InnoCentive”, “IdeaConnection”;

– инициированные краудсорсерами, например “Wikipedia”, “Mail.Ru”, “Yahoo Answers”, “OpenStreetMap”, где краудсорсеры могут высказать свое мнение, ответить на вопрос, написать статью и т. п.;

- поддерживаемые коммерческими компаниями;
- торговые площадки;
- инициированные государственным сектором.

Классификация Э. Шенка и К. Гитгарда [9] основана на критериях непрерывного или пошагового процесса и сложности решаемой задачи, например:

– “OpenStreetMap” – непрерывный краудсорсинговый проект, предполагающий решение простых задач (размещение на карте информации об объектах);

– “Crowdsprite” и “InnoCentive” – пошаговые проекты, предназначенные для решения сложных интеллектуальных задач;

– “CrowdSpring” и “E-generator.ru” – пошаговые проекты для решения творческих задач и т. д.

Анализ наиболее известных классификаций технологии краудсорсинга позволил сделать вывод о необходимости разработки комплементарной классификации, отражающей современные международные тенденции.

1) По типу экспертной аудитории:

– внутренний, когда в качестве краудсорсеров могут быть задействованы только представители организации-заказчика; необходимость в таком краудсорсинге может возникнуть в силу потребности сохранить конфиденциальность вопроса/проблемы либо из-за необходимости в узкоспециализированных знаниях, которыми могут обладать только представители организации;

– внешний, когда краудсорсерами могут выступать сотрудники, клиенты, партнеры, заинтересованная общественность.

2) По сектору:

– бизнес (позволяет с минимальными затратами корректировать развитие бизнеса);

– общественный/социальный (решение любого спектра задач, связанных с общественной деятельностью, отношениями между людьми, благотворительностью);

– политический/государственный (обсуждения различных законов и других государственных инициатив).

3) По технологии реализации:

– классический (генерация идей краудсорсерами и их последующая оценка на основе простейшего онлайн-голосования; обладает рядом недостатков: многие перспективные идеи тонут в наиболее тривиальных и понятных большинству решениях; неравномерное распределение преимуществ; те идеи, которые по тем или иным причинам оказались в лидерах, так там и остаются; не достигается ключевая идея, которая заключается в коллаборации участников в целях выявления неявных знаний и коллективной работы над решениями);

– интеллектуальный (оптимизированный интеллектуальный потенциал для решения корпоративных задач путем объединения (синергии) интеллектуальных уровней участников и интеллектуальных способностей специалистов различных направлений за счет преодоления барьеров пространства и времени в результате социальных взаимодействий в онлайн-сфере).

4) По субъекту-организатору:

– организация-инициатор (как правило, организуется на основе интернет-площадок, таких как, в частности, конкурсные; для решения микрзадач; для добровольных вычислений; справочные; по сбору идей; финансирования; аккумуляирования вопросов; для рынков услуг; платформы для совместного использования данных; для рейтингования контента; для фолксномии, сетевой демократии);

– внешняя компания (внешний консультант, способный организовать эффективный процесс, владеющий технологическими и методическими наработками в вопросах организации краудсорсинга, мотивациями обсуждения, квалифицированными модераторами, фасилитаторами и организаторами процесса для решения сложных трансдисциплинарных задач).

5) По направленности контента:

– поиск (решение поставленной организацией проблемы/идеи/инновационных инструментов/человека позволяет детализировать проблемные зоны в рамках рассматриваемого процесса, а также найти пути их решения);

– создание готового решения, продукта/услуги на основе имеющихся входящих требований организации;

– экспертиза документа/проекта/решения; внесение необходимых изменений, формирование итоговой версии;

– оптимизация затрат;

– повышение продаж.

6) По продолжительности:

– целевой, который используется для решения конкретной задачи/проблемы в определенные сроки и открывается на проектной основе;

– постоянный, который используется для сбора предложений от сотрудников, клиентов и внешних контрагентов по совершенствованию работы организации, характерными особенностями являются форма обратной связи на официальном сайте, действующая на постоянной основе инфраструктура, состоящая из платформы, системы мотивации участников, института оценки потенциального экономического эффекта от поданных идей.

7) По охвату аудитории участников:

– сотрудники организации;

– локальный;

– общегосударственный;

– мировой.

8) По наличию фасилитатора:

– фасилитируемый (наличие должности, занимающейся организацией и ведением групповых форм работы с целью повышения их эффективности, среди основных задач которого стоит назвать контроль регламента; способствует комфортной атмосфере, сплочению группы, плодотворному обсуждению; исключение негативных и провокационных идей на этапе их зарождения; направление дискуссии в конструктивное русло);

– нефасилитируемый.

9) По типу решаемых задач:

– краудфандинг – коллаборативное общественное финансирование на добровольных началах, направленное на поддержку других людей или организаций;

– краудинвестинг – инструмент для финансирования новых организаций, не имеющих достаточной кредитной истории или убедительного бизнес-плана для банка; отличие от краудфандинга заключается в том, что инвесторы получают долю в акционерном капитале организации и риск потери вложений;

– краудрекрутинг – отбор наиболее соответствующих требованиям конкретной организации кандидатур, владеющих профессиональными навыками и показавших высокие показатели во время проведения проекта, имитирующего рабочий процесс;

– краудтестинг – коллективное тестирование качества клиентского опыта при взаимодействии с мобильными приложениями, вебсайтами и т. д., которые привлекаются посредством специализированных технологических платформ, перед запуском продукта на рынок;

– краудвотинг – способ отбора и сравнения полученных результатов; голосование для принятия решения о том, какой из контент/продуктов лучше;

– крауд-криэйшн – коллективная работа над творческим заданием;

– краудсторминг – поиск предложений от потребителей совершенствования качества товаров или услуг;

– краудкастинг – поиск людей и организаций для построения на их основе эффективной сети участников, способной разрешить конкретную проблему или задачу, стоящую перед организацией; позволяет добиться принятия решений, направленных на определенные общественные проблемы с помощью ресурсов (интеллектуальных, информационных, организационных и т. д.) участников из различных сетей;

– краудпроизводство – деятельность, которая может быть осуществлена только усилиями открытого сетевого сообщества;

– краудсечинг – технология коллективного поиска и сбора информации, которая использует возможности социальных медиа и активизированного социального участия людей; наиболее эффективно применяется как инструмент решения широкого спектра общественных задач (примером служит поиск пропавших людей).

10) По форме мотивации:

– нематериальная мотивация, которая основывается на состоятельности или сотрудничестве; возможность донести и реализовать свои идеи, почувствовать себя частью творческого процесса; личная заинтересованность в решении проблемы или ее большая социальная значимость, возможность получения доступа к ценной для краудсорсеров информации/архивам данных; изначально по своей сути краудсорсинг воспринимался как волонтерская деятельность, его участники готовы работать над проектами и решениями поставленных задач без каких-либо мотиваций и стимулов, то есть исключительно на основе желания самоутверждения, социальных онлайн-взаимоотношений с другими специалистами, экспертами, профессионалами и прочими; взаимодействия между ними дают возможность напрямую влиять на ход принятия решений; признание успешных результатов труда экспертным сообществом и обществом; ощущение причастности к благому делу, которое позволяет принести конкретную пользу обществу; трудо-

устройства и продвижения по карьерной лестнице; общение и поиск единомышленников для удовлетворения интереса и любопытства; раскрытие, определение уровня и реализации собственного потенциала; повышение альтруизма и социальной роли; ощущение реальной ответственности за свои идеи и решения; участие в создании инноваций;

– материальная мотивация, которая особенно характерна для коммерческих проектов, подразумевает денежные вознаграждения, дополнительную оплату к основному источнику дохода, получение гранта на обучение или повышение квалификации; получение дополнительно оплачиваемых выходных; призы и ценные подарки; награды, что является хорошим дополнением к личному резюме, способствует привлечению внимания потенциальных работодателей.

11) По ограничению участия:

– закрытый, то есть в проекте принимают участие только идентифицированные участники, прошедшие краудкастинг;

– открытый, то есть доступ к проекту не ограничивается, но, как правило, направлен на определенную целевую аудиторию в зависимости от поставленных задач, сложности, рассматриваемой области и т. п.;

– массовый, то есть проект с неограниченным количеством участников.

12) По типу контента:

– «контент человек»;

– «контент человек» с импортом внешних ресурсов;

– «технический контент»;

– «технический контент» с импортом внешних ресурсов.

Применение технологии краудсорсинга в маркетинговых и в социологических исследованиях является обычным явлением (например, данные экзит-пола, выражение мнения граждан о реформах, инновациях в государственном управлении).

Исследуемая технология открывает самый широкий спектр возможностей как для субъектов обращения, так и для субъектов предоставления. Она позволит наладить обратную связь, поскольку применение возможностей Интернета и социальных сетей дает возможность не только определиться с мнением потребителей различных категорий, но и своевременно внести изменения и скорректировать свою стратегию [10, с. 127].

Выводы. Таким образом, внедрение информационно-управленческой технологии краудсорсинга в систему предоставления административных услуг и использование ее как инструмента взаимодействия позволят вести открытый диалог органов государственного управления и общественности, обеспечат возможность гражданскому обществу влиять на процессы принятия управленческих решений, что отразится на качестве функционирования как самой системы предоставления административных услуг, так и на уровне доверия общества к органам государственного управления и на результатах государственно-гражданского партнерства.

Список использованных источников:

1. L. Von A., M. Blum, N.J. Hopper, J. Langford Using Hard AI Problems for Security. Advances in Cryptology. EUROCRYPT: Lecture Notes in Computer Science 2656. S. p.: s. n., 2003. P. 294-311.
2. Aitamurto T. Crowdsourcing for Democracy: A New Era in Policy Making. Publication of the Committee for the Future. 2012. № 1. URL: https://www.eduskunta.fi/FI/tietoaeduskunnasta/julkaisut/Documents/tuvj_1+2012.Pdf.
3. Corney J.R., Torres-Sanchez C., Jagadeesan P., Regli W. Outsourcing labour to the cloud International Journal of Innovation and Sustainable Development. 2009. Vol. 4(4). P. 294-313.
4. Folding@home. URL: <http://folding.stanford.edu>.

5. Gassmann O., Daiber M., Muhdi L. Der Crowdsourcing-Prozess. Crowdsourcing – Innovationsmanagement mit Schwarmintelligenz. Carl Hanser Verlag Munchen. P. 31-55.
6. Howe J. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. URL: <http://www.bizbriefings.com/Samples/IntInst%20%20Crowdsourcing.PDF>.
7. Kleeman F., G.G. Voss, Rieder K. Un(der) paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work. Science, Technology and Innovation Studies. 2008. № 4(1). P. 5-26.
8. Kleemann F., Vob G., Rieder K. Un(der)paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing. Science, Technology & Innovation Studies. 2008. Vol. 4. № 1.
9. Schenk E., Guittard C. Crowdsourcing: What can be Outsourced to the Crowd, and Why? INSA de Strasbourg, 2009.
10. Андреева Н., Барун М. Використання інноваційно-наукового центру з впровадження ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів на базі краудсорсингової платформи. Вісник ОНЕУ ім. І.І. Мечникова. 2014. Т. 19. С. 127.
11. Бадьяна Л., Миньков С. Краудсорсинг: синергия интернет-сообществ. Современные наукоемкие технологии. 2014. № 5. С. 63-66.
12. Хоу Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. Москва: Альпина Паблшер, 2012. 288 с.
13. Крайнікова Т. Медіапросьюмеризм: загальна характеристика явища. Вісн. Харк. держ. акад. культури. 2014. Вип. 44. С. 226-233.
14. Марченко О. Технологии краудсорсинга: социально-экономические основы и виды. Современный научный вестник. Серия: Экономические науки. 2013. № 25(164). С. 18-24.
15. Мухатаев А. Как краудсорсинг помогает провести честные выборы. URL: <http://www.lookatme.ru/mag/live/interweb/206003-indonesia-elections>.
16. Нестик Т. Краудсорсинг как модель управления знаниями: социально-психологические особенности и ограничения. Экономические стратегии. 2014. № 6-7. С. 170-174.
17. Попова О. Президентские выборы-2008: уроки США для России? Политическая экспертиза: ПОЛИТЭК. 2008. № 4. С. 229-239.
18. Самородова-Богаткая Л. Традиции и инновации: cyberlandsgemeinde и краудсорсинг как современная реализация демократических технологий. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 2. С. 184-186.
19. Федонюк С. Прос'юмеризм / С. Федонюк. Новітня політична лексика (неологізми, оказіоналізми та інші новотвори) / за заг. ред. Н. Хоми, І. Вдовичина, Л. Угриня, Г. Шипунова та ін. Львів: Новий світ-2000, 2015. С. 318-319.
20. Фельдман П. Политический краудсорсинг как институт электронной демократии: проблемы становления и развития. Власть. 2014. № 6. С. 21-26.
21. Хайрутдинова Л. Антикоррупционный краудсорсинг и антикоррупционный аутсорсинг: понятие и содержание. Политика, государство и право. 2015. Т. 6 (42). URL: <http://politika.snauka.ru/2015/06/3157>.
22. Хом'як А., Чальцева О. Краудсорсинг як практична форма публічної політики. Гілея. 2014. Вип. 83. С. 381-383.
23. Хом'як А. Як працює електронна демократія (аналітика). URL: <http://grushevskogo5.com/sobitiya/yak-pratsyu-elektronna-demokrat-ya-anal-tika>.

Даньшина Ю. В.

Університет митної справи та фінансів

Брітченко І. Г.

Державний вищий навчальний заклад імені С. Тарновського
(м. Тарнобжег, Польща)

ІНФОРМАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА ТЕХНОЛОГІЯ КРАУДСОРСИНГУ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ВЗАЄМОДІЇ В СИСТЕМІ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ

Резюме

У статті досліджено науково-теоретичні підходи до технології краудсорсингу, а також запропоновано гіпотезу еволюції. Розкрито сутність змісту краудсорсингу як інформаційно-управлінської технології, за допомогою якої можна реалізувати паритетну взаємодію громадян з органами державного управління, на основі чого запропоновано застосування технології краудсорсингу в системі надання адміністративних послуг.

Ключові слова: технологія, управління, краудсорсинг, електронізація, участь в державному управлінні.

Dan'shina Yu. V.

University of Customs and Finance

Britchenko I. G.

State Higher Vocational School Memorial
of Prof. Stanislaw Tarnowski (Tarnobrzeg, Poland)

INFORMATION AND MANAGEMENT TECHNOLOGY CROWDSOURCING AS A TECHNOLOGY OF INTERACTION IN THE SYSTEM OF PROVIDING ADMINISTRATIVE SERVICES

Summary

The history of origin and scientific-theoretical approaches to crowdsourcing technology are investigated. The essence of the contents of crowdsourcing as information and management technology with the help of which it is possible to realize parity interaction of citizens with government bodies is disclosed. On the basis of which it was proposed to use the technology of crowdsourcing in the system of providing administrative services.

Key words: technology, management, crowdsourcing, electronization, participation in public administration.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.9:339.13

Бабій І. В.

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Досліджено значення стратегічного управління на мікро- та макрорівні в сучасних умовах конкурентного середовища. Визначено роль стратегії, вагомості підбору найефективнішої стратегії у сфері менеджменту зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств з урахуванням тенденцій на всіх рівнях управління. Охарактеризовано низку зовнішньоекономічних заходів, які необхідні для формування та дієвого функціонування механізму управління ЗЕД. Виокремлено низку причин, які спонукають підприємства до діяльності в міжнародному середовищі, та факторів, що варто брати до уваги за активізації зовнішньоекономічних відносин. Визначено аспекти розвитку стратегії ЗЕД підприємства як основи управління в даному напрямі розширення господарювання.

Ключові слова: стратегічне управління, зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, стратегія розвитку, механізм управління.

Постановка проблеми. У період суттєвих глобалізаційних змін розвиток економіки будь-якої країни унеможлиблюється без проведення та розширення зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає сукупність складних процесів у сфері зовнішньоекономічних відносин: збуту продукції, об'єднання фінансово-господарської діяльності та ін.

Сьогодні вітчизняна економіка характеризується інтенсивними процесами, пов'язаними з активним входженням у європейський торговельний простір. У такому становищі перед вітчизняними підприємствами машинобудівної галузі постала необхідність вирішення низки проблем щодо зростання результативності господарювання, пошуку шляхів виходу на нові ринкові сегменти країн-партнерів тощо. Це потребує значних вкладень ресурсно-фінансового забезпечення, визначення напрямів зростання конкурентоспроможності продукції та низки заходів із посилення співпраці та просування вітчизняних виробів на зовнішньому ринку. Основою управління зовнішньоекономічною діяльністю промислового підприємства є сформована відповідна стратегія, чітко окреслені етапи її реалізації з обґрунтуванням діяльності на кожному з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, основ формування стратегії розвитку в даній сфері, визначення факторів, що впливають на функціонування господарюючих суб'єктів, займалося багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема: І. Ансофф, І. Бланк, А. Воронкова, О. Гребельник, А. Загородній, Г. Кіндрацька, Ф. Котлер, Ю. Козак, Г. Климко, Д. Лук'яненко, В. Новицький, М. Портер, С. Покропивний, Н. Притула, А. Румянцев, О. Єрмакова, О. Швагер, А. Філіпенко, С. Фішер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на інтенсивність змін функціонування економічної системи, налагодження співпраці у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, для вітчизняних суб'єктів господарювання необхідним є проведення постійного моніторингу всіх без винятку чинників впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності,

пошук важелів удосконалення управлінських підходів, внесення відповідних змін в організаційну структуру тощо. Існує необхідність проведення подальших ґрунтовних досліджень у сфері активізації зовнішньої торгівлі, зокрема виокремлення й обґрунтування науково-методичного підґрунтя щодо побудови та функціонування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств, в якому будуть враховано напрями підвищення конкурентоспроможності продукції.

Мета статті полягає у розкритті основних засад стратегічного управління промислових підприємств, господарювання яких спрямоване на активізацію зовнішньоекономічних торговельних відносин у період суттєвих євроінтеграційних змін та посиленої конкурентної боротьби.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для посилення конкурентних позицій як окремого підприємства, так і країни у цілому важливим є розвиток господарюючого суб'єкта в економічному та інноваційному аспектах. Відповідно, стратегічне управління державою чи регіоном знаходиться у тісній кореляції з розвитком підприємницької активності, розширенням інноваційного руху підприємств, утвердженням стратегічного управління на підприємствах. Стратегічне управління потребує розвиненої інформаційної бази, чітко працюючої комунікаційної системи. Знищення негативних факторів у стратегічному управлінні є основою створення умов для його ефективного впровадження [1, с. 7-9]. Стратегія є умовою ефективного функціонування підприємства, а її вибір визначає його перспективу, місце в конкурентному середовищі, адекватність потенціалу підприємства його цілям та керівництва, тому під час вибору стратегії важливою умовою є визначення та обґрунтування вибору певного виду стратегії [1, с. 36].

Сьогодні існують різні підходи до трактування категорії «стратегічне управління», які суттєво різняться між собою – від «формально-поведінкового управління процесу» або «формування уяви» до «моделі дій» або «розробленого плану». Для забезпечення ефективного функціонування підприємства у перспективі управлінським пер-

соналом має бути вибрано дієву методологію і методи стратегічного управління підприємством з урахуванням галузі, в якій функціонує, та особливостей ведення господарських процесів. Стратегічне управління є унікальним інтелектуальним інструментом, спрямованим на забезпечення ефективної довгострокової перспективи через окреслення конкурентної позиції, орієнтованої на ринок і споживача, з чутливим реагуванням на зміни у зовнішньому середовищі для уникнення розвитку негативних тенденцій, у якому переважає значимість використання людського потенціалу [2, с. 97].

Однією з першорядних вимог до промислових підприємств в умовах сьогодення є їх адаптивність, тому й виникає необхідність у формуванні так званих інтеграційних стратегій на рівні підприємства, які націлюють відокремлені підрозділи на об'єднання зусиль щодо вирішення проблем, виникаючих у стратегічному періоді. Велике значення у процесі формування стратегії підприємства відіграє урахування основних тенденцій міжнародної економічної діяльності, державної, регіональної та галузевої економічної політики. Все це зумовлює необхідність їх урахування у процесі формування та постійного коригування стратегії підприємства в рамках взаємозв'язку: ситуація в міжнародній економіці – міжнародна економічна політика – ситуація в національній економіці – державна економічна політика – ситуація в галузевій економіці – галузева економічна політика – ситуація в регіональній економіці – регіональна економічна політика – стратегія підприємства – якість функціонування [3, с. 143].

Створюючи механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю, варто зважати на сукупність чинників впливу та послідовність зовнішньоекономічних заходів, що складається з таких елементів:

- виокремлення макро- та мікроекономічних умов реалізації зовнішньоекономічної діяльності;
- формування стратегії виходу машинобудівного підприємства на зовнішній ринок;
- діагностики потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розроблення напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- виконання вибраних зовнішньоекономічних напрямів;
- оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- відхилення фактичних показників зовнішньоекономічної діяльності від нормативних, регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямів;
- прийняття управлінських рішень з усунення негативних відхилень для підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства [4].

Усі складники управління зовнішньоекономічною діяльністю промислового підприємства повинні бути спрямованими на підвищення ефективності управління в розрізі всіх складників господарювання, внесення організаційних змін у фінансово-господарську діяльність суб'єкта.

Можна виокремити сукупність причин, які спонукають сучасні промислові підприємства активізуватися у сфері зовнішньоекономічних відносин. Стан економіки та характерні риси нинішнього вітчизняного ринку збуту продукції визначають, що прибутковішим, окрім розширення діяльності на внутрішньому ринку, є локалізація фінансових

ресурсів і розширення торговельних відносин за межами країни згідно з чинним законодавством. Зростання конкуренції, нестабільність економіки, низький рівень інвестиційної й інноваційної активності, потреба в удосконаленні нормативно-законодавчої бази щодо ведення фінансово-господарської діяльності, податковий тиск змушують підприємства бути націленими на розширення діяльності на міжнародній арені.

Господарюючі суб'єкти намагаються втілювати власну діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами. Також підприємство може вибрати економічно вигідне місце розташування країни – партнера по бізнесу. Розширення ринку дає змогу завантажити наявні або додатково створені потужності, отримати доступ до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами, мати можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, здійснити диверсифікацію джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних підприємствах за кордоном [5, с. 60-61].

У сучасному міжнародному середовищі збільшується кількість чинників, що здійснюють негативний вплив на господарську діяльність підприємств. Серед таких негативних факторів можна виділити постійну мінливість, нестабільність економічного та політичного аспектів на тлі глобалізаційних та інтеграційних процесів. Усі ці явища вимагають від суб'єктів зовнішньоекономічних відносин гнучкості та здатності швидше та ефективніше реагувати на них, ніж конкуренти. Саме тому сьогодні досить важливим, але водночас недостатньо дослідженим є питання інноваційного перетворення систем управління загалом, а особливо системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, якщо підприємство працює на міжнародних ринках. Це питання відзначається актуальністю і викликає значний інтерес у науковців [6, с. 271].

Серед визначальних чинників, що характеризують стратегію розвитку ЗЕД суб'єктів господарювання за нинішніх умов конкурентного середовища, слід визначити такі:

- конкурентні переваги та цілі підприємства;
- зацікавленість управлінського персоналу;
- рівень кваліфікації працівників;
- ступінь залежності від зовнішнього середовища;
- фінансові результати.

Для вдосконалення розвитку стратегії ЗЕД підприємства повинні враховуватися такі аспекти, як:

- вибір закордонного контрагента стосовно цінової політики: мінімізація логістичних витрат у складі операцій експорту, імпорту та оцінки умов поставки (транспортування);

- аналіз виду продукції, на який впливатимуть вимоги чинного законодавства щодо оподаткування ЗЕД;

- дослідження фази розвитку конкурентів у сфері ЗЕД (як вітчизняних, так і закордонних);
- фактична та прогнозована валютна ліквідність підприємства;

- оцінка співвідношення як за формами здійснення ЗЕД, так і за співвідношенням фінансової чи інвестиційної та іншої діяльності підприємства у визначений період;

- інші умови, що впливатимуть на організацію ЗЕД підприємства та її зміни [7, с. 29-30].

Залежно від виду ресурсів, що використовуються підприємством та зумовлюють результати

його експортної діяльності, доцільно виокремити чинники формування та розвитку експортотдатності підприємства, які пов'язані зі станом:

- техніко-технологічних ресурсів – станом та якістю основних фондів, матеріало-сировинних ресурсів, рівнем матеріало-, фондо- та енергомісткості виробництва, технологічним рівнем виробництва;

- інтелектуальних ресурсів – якість та рівень кваліфікації управлінського, виконавчого та виробничого персоналу, плинність кадрів тощо;

- інформаційних ресурсів – володіння стратегічною та оперативною інформацією, стан інформаційного забезпечення експортної діяльності;

- фінансових ресурсів – забезпечення власним капіталом, його мобільність, можливість отримання та обсяги позичкового капіталу, рівень прибутковості експорту;

- товарних ресурсів – асортимент та обсяг товарних та страхових запасів;

- організаційних ресурсів – стан організаційної структури управління, стиль та засоби управління, ефективність управлінських рішень;

- просторових ресурсів – територіальні умови експортної діяльності, інфраструктура регіону, рівень можливостей територіальної диверсифікації експорту.

Виокремлення низки факторів у розрізі вищенаведених ознак дає управлінському персоналу змогу отримати інформацію про доцільність використання наявного ресурсного забезпечення для підвищення власного експортного потенціалу.

Виходячи з функціональної спрямованості управління, варто виділяти чинники, що пов'язані зі станом:

- загального менеджменту – рівнем відповідності сучасним вимогам загальних принципів управління підприємством, опануванням сучасних методів аналізу, планування та прийняття рішень, використанням стратегічного підходу;

- операційного (виробничого) менеджменту – оптимальність виробничої програми, рівень прибутковості окремих експортних товарів, організація виробничого процесу, стан системи постачання;

- міжнародного фінансового менеджменту – управління формуванням та використанням окремих видів активів, рівень фінансового ризику, рівень фінансової взаємодії на зовнішніх ринках тощо;

- міжнародного маркетингу – рівень товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики на зовнішніх ринках, дослідження стану, динаміки та прогнозування розвитку окремих сегментів світового ринку;

- інвестиційного менеджменту – відбір та реалізація ефективних інвестиційних проектів, рівень збалансованості інвестиційних потреб та можливостей, рівень ліквідності інвестиційного портфелю підприємства;

- інноваційного менеджменту – інноваційна активність підприємства, якість та обґрунтування інноваційних проектів, інноваційна інфраструктура регіону, технологічна позиція та технологічна стратегія підприємства [8, с. 195-196].

Виходячи на міжнародну арену торгівлі, підприємства повинні характеризуватися відповідним рівнем інноваційності та можливості здійснювати ефективну виробничо-комерційну діяльність, що відповідає таким основним вимогам: застосування нових підходів управління, що ґрунтуються як на міжнародно-орієнтованому менеджменті, так і на загальноекономічних концепціях теорії управління; дотримання міжнародних стандартів якості під час виробництва продукції; інноваційність і конкурентоспроможність товару; врахування політичних та економічних ризиків і додатково виникаючих витрат [9, с. 65; 10].

Зростання рівня ефективності фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках можливе за рахунок використання та підбирання ефективних методів менеджменту, зміни підходів до управління, що формуються на базі вибраних стратегічних орієнтирів та передбачають використання таких принципів, як:

- використання резервів та пошук шляхів ресурсно-фінансового забезпечення;

- цілеспрямованість на зростання конкурентоспроможності продукції та розвитку продуктивних сил, збільшення рівня рентабельності виробництва та ін.;

- розподілення у певній частці підприємницьких ризиків та витрат господарювання з бізнес-партнером.

Для провадження зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств за вищенаведеними положеннями необхідне формування моделі відповідного механізму управління, що враховуватиме законодавство країни партнера у сфері ведення співпраці; технічні, організаційні, фінансові та інші характеристики господарювання на зовнішньому ринку вибраної країни. Формування даної моделі можливе лише за умови детального аналізу, оцінювання та підбору механізму управління, побудованому на системному підході до реалізації поставлених цілей господарюючого суб'єкта.

Висновки. На нашу думку, управління зовнішньоекономічною діяльністю, аспекти стратегічного розвитку підприємств ґрунтуються на поелементному зібранні інформаційних джерел (дослідження оточення, умов функціонування, сегменти ринків) для формування моделі механізму посилення взаємодії із суб'єктами міжнародної бізнес-арени. Стратегічне управління ЗЕД на промисловому підприємстві є сукупністю робіт із визначення основоположної мети та способів реалізації цілей. Зважаючи на постійне зростання конкуренції та вагомість упровадження напрямів зростання рівня конкурентоспроможності продукції на підприємстві, основним завданням стратегічного управління ЗЕД є формування підходів до посилення конкуруючих позицій. А для цього необхідна реалізація сформованої стратегії, яка здатна швидко адаптуватися до мінливості зовнішніх факторів. Управлінським персоналом для визначення напрямів розвитку стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю має бути налагоджений процес реалізації низки різновидів функціонування у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брігченко, Н.Ю. Кубіній, Ю.О. Дідович. Полтава: ПУЕТ, 2013. 218 с.
2. Педченко Н.С. Особливості стратегічного управління потенціалом розвитку підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2010. № 2. С. 95-99.
3. Строкович Г.В. Методологічні та методичні основи стратегічного управління якістю функціонування підприємства: монографія; Хар. укр. акад. Х.: НУА, 2013. 396 с.

4. Бала В.В. Практичний аспект формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на прикладі ПАТ «КВБЗ». Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
5. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія / Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін. К.: Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
6. Дунська А.Р., Тенетко І.І. Інноваційні перетворення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 271-275.
7. Джусов О.А., Прокоф'єва А.Д. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». 2014. Т. 22. Вип. 3. С. 24-31.
8. Красовська Т.В. Конкурентоспроможність підприємства як основа формування конкурентних переваг держави. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2009. № 6. С. 193-197.
9. Гриліцька А., Синиця І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 36(3). С. 63-67.
10. Загородній А., Вознюк Г. Зовнішньоекономічна діяльність. К.: Кондор, 2009.

Бабий І. В.

Хмельницький національний університет

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Резюме

Исследовано значение стратегического управления на микро- и макроуровне в современных условиях конкурентной среды. Определена роль стратегии, весомости подбора эффективной стратегии в сфере менеджмента внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий с учетом тенденций на всех уровнях управления. Охарактеризован ряд внешнеэкономических мер, необходимых для формирования и эффективного функционирования механизма управления ВЭД. Выделен ряд причин, побуждающих предприятия к деятельности в международной среде, и факторов, которые необходимо принимать во внимание при активизации внешнеэкономических отношений. Определены аспекты развития стратегии ВЭД предприятия как основы управления в данном направлении расширения деятельности.

Ключевые слова: стратегическое управление, внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, стратегия развития, механизм управления.

Babiy I. V.

Khmelnytsky National University

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE COMPANY IN CONDITIONS OF COMPETITION

Summary

The significance of strategic control on the micro and macro level in the modern conditions of the competitive environment is investigated. The role of strategy, importance of selection of the most effective, in the field of management of foreign economic activity of industrial enterprises with the account of tendencies at all levels of management is determined. A number of foreign economic activities, which are necessary for the formation and effective functioning of the FME management mechanism, are described. There are a number of reasons, which motivate enterprises to work in the international environment and factors, which should be taken into account when intensifying foreign economic relations. The aspects of development of the foreign economic activity strategy of the enterprise as the basis of management are determined in this direction the expansion of management.

Key words: strategic management, foreign economic activity, industrial enterprises, development strategy, management mechanism.

УДК 658.0+339.138

Бойчук І. В.

Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ПРАКТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано доцільність використання стратегічного маркетингу як пріоритетного напрямку управління підприємствами з урахуванням теоретико-методологічних засад і практичних завдань соціально-економічного розвитку. Доведено, що формування маркетингової стратегії підприємств має проходити з урахуванням ринкових вимог і потреб, базуючись на дослідженнях, аналізі та систематизації характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища фірм. На основі результатів експертного опитування провідних фахівців проведено оцінку сучасного стану використання стратегічного маркетингу в управлінській практиці підприємств, зроблено відповідні висновки і подано пропозиції щодо проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Ключові слова: стратегічний маркетинг, процес управління, підприємства, маркетингова стратегія, конкуренція, експертна оцінка, бізнес-діяльність.

Постановка проблеми. Забезпечення швидкої адаптації маркетингової діяльності підприємств до умов мінливого бізнес-середовища вимагає якісного поєднання стратегічного і тактичного рівнів реалізації управлінських функцій і організаційних процедур. Важливим стає завдання оптимізації традиційних методів управління маркетинговою діяльністю фірм і підвищення ефективності їх функціонування загалом. Але розвиток саме стратегічного рівня управління маркетингом визначає основу успішної діяльності на перспективу і можливість уникнення відхилень у роботі підприємств.

Сучасний стан ринкових відносин супроводжується орієнтацією більшості підприємств на виробництво і збут своєї продукції, незважаючи на доцільність ведення маркетингово-орієнтованого управління діяльністю на стратегічному рівні. Пошук ефективних інструментів посилення ринкових позицій зосереджує увагу на необхідності розроблення довгострокових програм розвитку, що спонукає до застосування стратегічного маркетингу в практичній діяльності фірм. За цих обставин особливої актуальності набуває проблема практичної організації маркетингової діяльності підприємств на стратегічному рівні управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія стратегічного управління підприємством достатньо повно висвітлена в іноземній економічній літературі, вагомий внесок у її розвиток зробили й вітчизняні вчені-економісти. Всесвітньо відомими є імена таких теоретиків стратегічного управління, як І. Ансофф, М. Портер, М. Мак-Дональд, А. Стрікланд, А. Томпсон [1-4]. Значні здобутки в розкритті теоретичних аспектів стратегічного маркетингу мають місце в працях Девіда Аакера, Джорджа Дея, Жан-Жак Ламбена та інших [5-7].

Вивченню стратегічної ролі маркетингу в діяльності підприємств присвячено роботи вітчизняних науковців Н.В. Куденко, С.М. Ілляшенко, М. Бойко [8-10]. Основна увага дослідників приділена теоретичному викладу фундаментальних принципів маркетингу в поєднанні із загальною стратегією розвитку фірми, визначенню потреби ефективного поєднання стратегії й тактики маркетингу, вдосконаленню ієрархії та напрямів стратегічного управління підприємством як загалом, так і з урахуванням сфери бізнес-діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із цим проблематичним залишається питання адаптації відомих науково-теоретичних здобутків, оскільки має місце невідпо-

відність теоретичних засад і практичного використання прийомів і методів стратегічного маркетингу в господарській діяльності підприємств незалежно від їх галузево-регіонального розподілу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності використання стратегічного маркетингу як пріоритетного напрямку сучасного управління підприємствами з урахуванням його теоретико-методологічних засад і практичних завдань соціально-економічного розвитку в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Довгий час в Україні стратегічний маркетинг не вивчався і не розглядався як серйозний економічний інструмент управління підприємством, зіштовхуючись з об'єктивними економічними труднощами та недостатнім рівнем підготовки спеціалістів до кризових економічних умов. Виходячи із цього, у сучасній економічній літературі існує багато визначень стратегічного маркетингу, оскільки кожен з авторів давав власне бачення цієї галузі економічної науки. На нашу думку, найбільш повне визначення стратегічного маркетингу дала Н.В. Куденко, згідно з яким він розглядається як складова частина маркетингового менеджменту та стратегічного менеджменту підприємства, оскільки маркетинг і менеджмент тісно пов'язані між собою.

Основна мета стратегічного маркетингу полягає у розробленні маркетингової стратегії для досягнення маркетингових цілей підприємства з урахуванням ринкових вимог і можливостей організації [8, с. 5-6].

Зважений вибір реальної для практичного впровадження стратегії забезпечує підприємству можливість досягнення поставлених цілей. Успіх маркетингової стратегії забезпечується через чітке визначення стратегічної цілі підприємства (оборона або наступ) і стратегічного фокусу діяльності (наприклад, розширення ринку чи завоювання частки конкурента).

Основою розроблення стратегії виступають дослідження, аналіз і систематизація характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств [4; 6; 10]. При цьому необхідно враховувати такі вимоги:

- формулювання стратегії має бути коротким і відповідати спрямуванню політики підприємства;
- весь персонал підприємства повинен бути ознайомлений зі стратегією і повною мірою розуміти її сутність;
- не можна допускати двоякого трактування стратегії на різних рівнях;

– визначаючи стратегію, варто виходити з реальної ситуації як стосовно самого підприємства, так і відносно ринку в цілому.

Узагальнюючи матеріали економічних публікацій, вважаємо за доцільне виділити дві основні групи причин нестратегічної поведінки на підприємствах:

1) *суб'єктивні причини* – включають інертність мислення керівництва, яке часто застосовує командні методи управління, відсутність достатньої кількості висококваліфікованих спеціалістів у даній галузі, слабкий розвиток підрозділів стратегічного керівництва;

2) *об'єктивні причини* – пов'язані з відсутністю використання в діяльності підприємств маркетингових і стратегічних підходів, вузьким колом інтересів керівників, які хочуть бачити лише ту частину управлінського «айсберга», що знаходиться на поверхні, не прагнучи виявляти причини його існування.

В управлінській практиці підприємств формування маркетингової стратегії передбачає дотримання певного алгоритму та послідовне проходження етапів.

Так, на першому етапі слід визначити профіль галузі, в якій буде працювати підприємство. Цей етап є надзвичайно важливим для проведення подальшого аналізу, оскільки дає відповідь на запитання про позиціювання фірми на ринку, визначає головні напрями проведення подальших досліджень.

Другий етап необхідно присвятити аналізу стану та перспектив галузі, який має дати розуміння того, що є рушійною силою й у якому напрямі дана галузь буде змінюватися. На цьому етапі доцільно проаналізувати такі чинники, як: загальноекономічні тенденції; зміна складу покупців і способів використання традиційної продукції галузі; поява нових товарів з іншими, більш якісними характеристиками; зміна технологій та поява нових можливостей для випуску високоякісної чи дешевої продукції; поширення технологічних знань і секретів виробництва; маркетингові нововведення, диференціація продукції та поява нових методів її розподілу; специфіка державного регулювання галузі; зміна у витратах виробництва (наприклад, під впливом зміни цін на сировину) тощо.

Для третього етапу характерне проведення оцінки сил конкуренції, для чого використовується модель конкуренції М. Портера, згідно з якою конкуренція в галузі є взаємодією п'яти конкурентних сил, що впливають на вибір певної стратегії [2, с. 122].

Після цього вважаємо за доцільне здійснювати оцінку конкурентних позицій підприємств-конкурентів у певній галузі для визначення стратегічних груп. Ці підприємства можуть відрізнятися один від одного за розміром, ринками, на яких вони працюють, сукупністю пропонованих додаткових послуг.

Відповідна стратегічна група буде складатися з підприємств із близькими конкурентними підходами і позицією на товарному ринку. Вважається, що найбільшій конкуренції можна очікувати з боку підприємств, які входять в одну стратегічну групу. Чим ближче стратегічні групи одна до одної, тим більше існує шансів до посилення конкурентної боротьби між ними.

Тенденції зміни в галузі можуть бути сприятливими для одних стратегічних груп і несприятливими для інших, тоді як активізація деяких

рушійних сил може бути руйнівною для певних груп конкуруючих підприємств. Така ситуація зумовлює спроби підприємств із непривабливих стратегічних груп перейти в інші групи, що може викликати зміни характеру конкуренції в галузі.

На четвертому етапі необхідно здійснити аналіз найближчих конкурентів, який зводиться до оцінки поточної політики і потенційних кроків найближчих конкурентів. Знання дій конкурентів дає змогу підприємству підготуватися до них і повною мірою використовувати можливості, що відкриваються на ринку.

З іншого боку, варто прогнозувати дії конкурентів у відповідь на активізацію власної конкурентної стратегії, хоча неможливо точно спрогнозувати такі дії, проте можна наблизитися до розуміння їхніх підходів. В основі такого аналізу є оцінка наявного стану конкурентів і розуміння конкурентних стратегій.

Після огляду діяльності конкурентів з'являється можливість досить упевнено спланувати можливі конкретні кроки конкурентів, сегмент ринку, де варто очікувати атаки, задіяні інструменти конкуренції (ціни, реклама і т. д.). Після виявлення можливих дій конкурентів з'являється шанс спланувати систему відповідних заходів для підтримки власної позиції на ринку, які спрямовані на посилення своєї маркетингової стратегії відносно становища конкурентів.

Останній етап процесу аналізу конкуренції в галузі передбачає визначення ключових чинників успіху. Під ними розуміють загальні для всіх підприємств фактори, реалізація яких відкриває можливості посилення своїх конкурентних позицій. Традиційно оцінку факторів краще здійснювати шляхом їх ранжування за ступенем важливості в галузі; при цьому доцільно визначити на перспективу саме ті чинники, які пізніше повинні лягти в основу маркетингової стратегії.

Для виявлення факторів успіху використовують різноманітні аналітичні методи, що дають змогу визначити реальні позиції підприємства. Розроблення стратегії маркетингу в методологічному відношенні будується на так званій трьохмірній основі [1; 3; 5; 7]. Вона може інтерпретуватися виходячи з товарно-технологічного підходу або ж орієнтуватися на ринковий попит. Сутність такого підходу полягає у тому, що розробляються рішення, які відображають бажання підприємства бути в майбутньому представленим на певних товарних ринках або їх сегментах, без суттєвих змін технічних умов виробництва. Чим більше підприємство, тим більш профільним є його представництво на ринку.

Для оцінки сучасного стану використання стратегічного маркетингу в управлінській практиці підприємств було проведено маркетингове дослідження у формі експертного опитування, в якому взяли участь 200 провідних фахівців із достатнім стажем роботи та значними управлінськими навиками. Результати проведених нами досліджень можна представити в узагальнених блоках.

1. Більшість опитаних фахівців указала на маркетингову орієнтацію сучасної діяльності їх підприємств, підтверджуючи цей факт тим, що в організаційну структуру їх фірм у 24% випадків входить окремий структурний маркетинговий підрозділ; на 13% фірм спеціалісти-маркетологи працюють у складі різних підрозділів, а 37% респондентів вказують, що на їх підприємстві є лише один спеціаліст із маркетингу.

Коли служба маркетингу підприємства виділена в самостійний підрозділ, тоді вона, як пра-

вило, підпорядковується першій особі – директору (42% відповідей), а в третині об'єктів дослідження – комерційному директору чи керівнику відділу збуту (30%).

2. Найбільш важливими для маркетингової діяльності експерти вважають дослідження потреб ринку (64% відповідей), аналіз конкурентоспроможності підприємств і здійснення вибору перспективних для фірми цільових сегментів (25% і 21% опитаних). Поряд із цим основна частина опитаних провідних спеціалістів не орієнтується в різниці між стратегічним і тактичним рівнями управління маркетинговою діяльністю, плутає визначення короткотермінових завдань із необхідністю з'ясування основної місії підприємства. Так, у розподілі відповідей респондентів стосовно визначення загальних цілей діяльності їх фірм основне місце посідають бажання забезпечити собі отримання прибутку та подальший розвиток (відповідно 40% і 32% відповідей).

3. Аналогічна ситуація існує і під час формування стратегічних напрямів діяльності фірм, які експерти розглядають як загальні цільові установки чи окремі аспекти функціонування цих суб'єктів господарювання. Причому 70% опитаних стверджують, що вибір стратегічних напрямів

розвитку підприємств відбувається з урахуванням потреб споживачів та їх змін, а 26% – орієнтуються на специфіку власних товарів і послуг.

4. На думку фахівців, стратегічний маркетинг пов'язаний із такими аспектами діяльності підприємств, як постійний системний аналіз потреб ринку, створення конкурентних переваг на ринку, аналіз діяльності конкурентів, запровадження інноваційних товарів, дослідження характеристик цільових клієнтів, орієнтація на обслуговування певних груп покупців (рис. 1).

Проте практична реалізація цих аспектів далека від розуміння опитаними виключно на теоретичному рівні важливості використання в діяльності фірм стратегічного маркетингу, який має ґрунтуватися на проведенні відповідних маркетингових досліджень. На більше ніж половині підприємств аналіз потреб ринку ведеться цілком інтуїтивно, на основі досвіду роботи або через вивчення різноманітної вторинної інформації.

5. Серед основних методів дослідження фактичних і потенційних покупців, що найчастіше застосовуються в маркетинговій діяльності фірм, переважає спостереження (54% відповідей); менше уваги приділяється використанню анкетних опитувань, інтерв'юванню цільових клієнтів і партнерів, проведенню різних експериментів (відповідно 23% і 22% результатів опитування).

6. Вагоме місце в процесі моніторингу конкурентів посідає дослідження цін і каналів збуту, а також вивчення конкуруючих товарів і послуг (відповідно 30% і 20%), але при цьому відсутня оцінка сильних і слабких сторін діяльності фірм для виявлення основних конкурентних переваг; не аналізується співвідношення часток ринку, які займаються підприємствами-конкурентами. Отже, відсутня необхідна інформаційна база для проведення портфельного аналізу як підґрунтя стратегічного управління діяльністю, який у 86% випадків підприємства не практикують узагалі.

За таких обставин необґрунтовано залишається зміна сфер бізнес-діяльності підприємств, яка притаманна переважній частині представлених експертів фірм. Значна їх більшість при цьому керується змінами товарної пропозиції для потенційних клієнтів чи модифікаціями технологічних процесів виробництва, але не враховуються зміни попиту на промисловому і споживчому ринках (рис. 2).

7. Під час проведення на підприємстві стратегічного аналізу бізнес-середовища, який, за даними опитування, характерний у 81% випадків, за основу беруться окремі сфери впливу з економічного, правового і технологічного оточення фірм або загальні умови роботи в певній галузі чи сфері діяльності (50% відповідей). У кращому випадку зважають на орієнтовну місткість ринків збуту та їх базові характеристики. Зрозумілою за таких умов стає оцінка фахівцями важливості використання стратегічного планування в роботі підприємств, яка визначається більшістю як переважно та частково доцільна (66% думок експертів).

Результати проведеного нами експертного опитування провідних спеціалістів

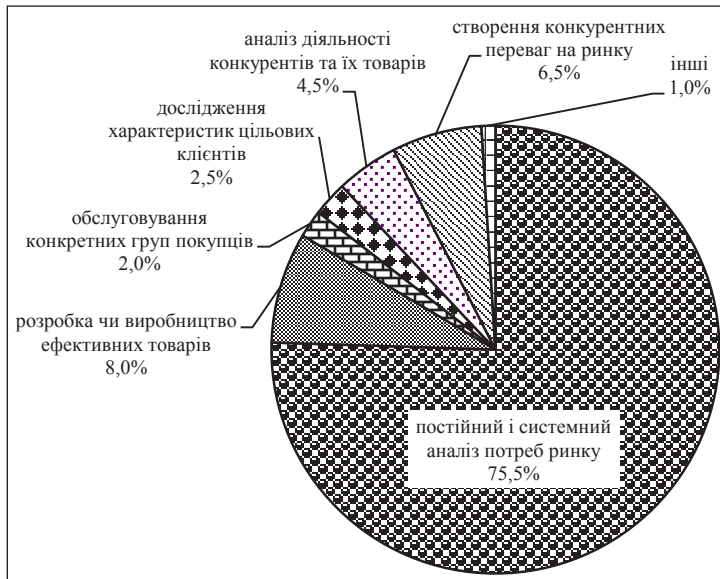


Рис. 1. Основні аспекти діяльності, пов'язані зі стратегічним маркетингом

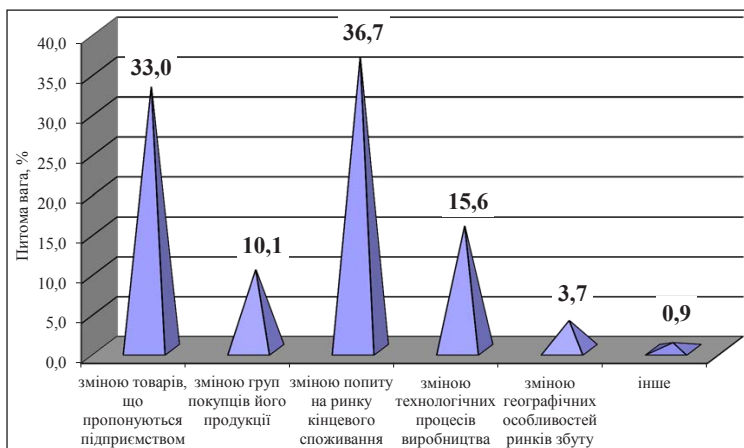


Рис. 2. Фактори, що змінюють сфери бізнес-діяльності підприємств

доводять доцільність зосередження уваги на прикладних аспектах застосування маркетингу в діяльності підприємств для узагальнення управлінських процесів із метою їх подальшої оптимізації.

Незважаючи на те що розвиток ринкових економічних відносин в Україні зумовив посилення стратегічного напрямку практичної діяльності фірм, існує суттєва необхідність використання комплексного підходу до стратегічного планування на підприємствах різних форм власності, масштабів діяльності та галузей господарювання. Такий управлінський підхід доцільно обґрунтовувати на базі результатів відповідних маркетингових досліджень, що є головною умовою інформаційно-аналітичного забезпечення їх функціонування та вибору стратегічних орієнтирів для розвитку в мінливих економічних умовах.

Зачення і місце стратегічного маркетингу в структурі маркетингового управління підприємствами необхідно визначати виходячи з того, що він охоплює всі стадії планування маркетингу в аспекті постановки маркетингових цілей і розроблення маркетингових стратегій на тривалий термін. Призначення стратегічного маркетингу полягає у тому, щоб націлити кожне підприємство на привабливі економічні можливості, адаптовані до ресурсів і технологічного ноу-хау, забезпечуючи тим самим потенціал для його перспективного росту та досягнення бажаного рівня рентабельності.

Висновки. Отже, стратегічний маркетинг як сучасна система управління діяльністю підпри-

ємств стосовно розроблення, виробництва й збуту товарів і надання послуг має базуватися на комплексному вивченні ринку та реальних запитів клієнтів, що забезпечує одержання прибутку з орієнтацією на їхній тривалий розвиток.

Особливістю цієї концепції управління є ринкова орієнтація підприємств на попереднє вивчення умов ринку, врахування наявних ресурсів і виявлення можливостей подальшого зростання, що є важливою передумовою вибору стратегічних напрямів діяльності для підприємств, забезпечення їх ефективного функціонування в межах економічної системи країни загалом.

Разом із цим, уважаємо, подальшого узагальнення потребують питання практичної реалізації основних напрямів стратегічного маркетингу в різних сферах бізнес-діяльності, що можуть бути пов'язані зі специфікою проведення маркетингового стратегічного аналізу, підготовкою та реалізацією стратегічних планів роботи підприємств у сучасних економічних умовах.

Окрім того, подальші наші дослідження доцільно зосередити на вдосконаленні методологічно-методичних підходів до ведення стратегічного аналізу і на його основі проходження етапів тактичного планування, оцінки чинників впливу на реалізацію стратегічного маркетингу в управлінській практиці. Окрема увага має бути зосереджена на виборі ефективних маркетингових стратегій за умов суттєвого розширення можливостей підприємств в умовах глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 2011. 466 с.
2. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. СПб.: Питер, 2000. 172 с.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2006. 928 с.
5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление; 7-е изд. СПб.: Питер, 2007. 496 с.
6. Дей Д. Стратегический маркетинг. М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. 640 с.
7. Ламбен Ж. Маркетинг, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг. М.; СПб.: Питер, 2004. 796 с.
8. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми. К.: КНЕУ, 2002. 400 с.
9. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / За ред. д. е. н., професора С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2010. 621 с.
10. Бойко М., Зубко О. Стратегічний маркетинг: базові принципи та пріоритети розвитку. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2015. № 1. С. 46-56.

Бойчук И. В.

Львовский торгово-экономический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Обоснована целесообразность использования стратегического маркетинга как приоритетного направления управления предприятиями с учетом теоретико-методологических основ и практических задач социально-экономического развития. Доказано, что формирование маркетинговой стратегии предприятий должно проходить с учетом рыночных требований и потребностей, основываясь на исследованиях, анализе и систематизации характеристик внутренней и внешней среды фирм. На основе результатов экспертного опроса ведущих специалистов проведена оценка современного состояния использования стратегического маркетинга в управленческой практике предприятий, сделаны соответствующие выводы и даны предложения по проведению дальнейших исследований в этом направлении.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, процесс управления, предприятия, маркетинговая стратегия, конкуренция, экспертная оценка, бизнес-деятельность.

Boychuk I. V.

Lviv University of Trade and Economics

USE OF STRATEGIC MARKETING IN THE MANAGEMENT PRACTICE OF ENTERPRISES

Summary

The article substantiates the feasibility of using strategic marketing as a priority direction in the management of enterprises, taking into account theoretical and methodological principles and practical tasks of socio-economic development. It is proved that the formation of the marketing strategy of enterprises ought to be rooted in market requirements and needs, and should rest on research, analysis and systematisation of characteristics of the internal and external environment of firms. Based on the results of an expert survey of leading experts, an assessment of the current state of strategic marketing in the management practice of enterprises has been made, relevant conclusions have been drawn and suggestions for further research in this direction have been presented.

Key words: strategic marketing, management process, enterprises, marketing strategy, competition, expert evaluation, business activity.

УДК 338.24.01

Боровик М. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ЗНАННЯ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Досліджено знання як запоруку сталого розвитку закладів вищої освіти. Розглянуто сутність економічних категорій «знання» й «інформація» та їх співвідношення. Визначено спільні та відмінні властивості інформації та знань. Запропоновано класифікацію знань, що використовуються у діяльності закладів вищої освіти.

Ключові слова: знання, інформація, класифікація знань, сталий розвиток, заклад вищої освіти

Постановка проблеми. Знання з історичних часів було предметом наукового інтересу. Сучасне суспільство є суспільством знань, саме тому все більше уваги приділяється економіці, заснованій на знаннях. Останніми роками спостерігається суттєве збільшення галузей, основними ресурсами яких стали інформація та знання. Більше того, саме знання, а також здатність використовувати їх із максимальною ефективністю стають запорукою сталого розвитку як особистості, організації, так і всього суспільства.

В умовах розвитку нової економіки саме знання стають одним з основних найвагоміших чинників, який здатен забезпечити сталий розвиток. При цьому головне в економіці, заснованій на знаннях, полягає не стільки у створенні нового знання, скільки у продуктивному використанні наявного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з економікою знань, присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: П. Друкер, К. Вііг, Д. Белл, І. Нотакі, Г. Такеучі, Г. Бекер, Є. Брукінг, М. Блауг, Д. Мінцер, Ф. Махлуп, Б.З. Мильнер, М. Порат, Т.Х. Девенпор, Л. Прусак, Б. Когут, У. Занде, М. Мелуун, І.С. Журавковська, В.В. Лабоцький, Т.Е. Степанова, Н.В. Манохіна та ін. Питанням управління закладами вищої освіти на засадах економіки знань присвятили свої роботи М.Я. Матвіїв, В.М. Андрієнко, С.С. Гаркавенко, Т.А. Гаврилова, Г.О. Ус, В.В. Вітлінський, О.В. Куклін, Л.М. Віткін, О.В. Пащенко, Т.Є. Оболенська, Н.Л. Казарінова, В.Л. Макаров, В.Н. Тимохін, В.А. Лужецький та ін. Більшість робіт присвячено дослідженню економіки знань на макрорівні та на рівні розвитку суспільства, при цьому проблеми економіки знань на мікрорівні, зокрема вивчення їх впливу на сталий роз-

виток закладів вищої освіти як суб'єктів господарювання, і досі залишаються вивченими в значно меншому обсязі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Традиційно вважається, що формування знань відбувається у закладах освіти, особливо вищої. При цьому саме вища освіта вважається індикатором можливостей забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни. Саме тому сталий розвиток суспільства пов'язують із розвитком освіти. Однак знання можуть виступати також і як чинник, який дасть змогу забезпечити сталий розвиток і самим закладам вищої освіти, якщо розглядати їх як складні соціально-економічні системи, які функціонують у жорстких умовах ринкових відносин. Саме тому заслуговує особливої уваги дослідження знань як вагомого чинника, що дасть змогу закладам вищої освіти забезпечити свій сталий розвиток.

Мета статті полягає у дослідженні сутності економічних категорій «знання» і «інформація», визначенні їх властивостей та розробленні класифікації знань, що використовуються у діяльності закладів вищої освіти, які можуть стати запорукою забезпечення їх сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи знання як вагомий чинник сталого розвитку закладів вищої освіти, передусім необхідно дати визначення терміну «знання». Це поняття вельми різнопланово, у різних науках і різноманітних контекстах у цей термін вкладається різний зміст.

Багато років дослідженню питань сутності поняття «знання» як економічної категорії присвячують свої праці вітчизняні та закордонні вчені. Аналіз літератури із цієї проблематики засвідчує наявність різних точок зору щодо визна-

чення цього поняття, що проявляється в різноманітності та численності його визначень.

Енциклопедичний словник Webster пропонує декілька визначень категорії «знання»: як розуміння, що набувається конкретним досвідом; як стан обізнаності про що-небудь чи володіння інформацією; як чітке сприйняття істини або як дещо зрозуміле та таке, що утримується у розумі [1]. Ф. Махлуп визначає знання як форму представлення частин реального та передбачуваного світу на певному носії [2]. К. Біг відносить до нього істини та переконання, уявлення та поняття, погляди та очікування, методології та вміння [3]. Д. Белл дає таке визначення: «Знання – сукупність організованих висловлювань про факти чи ідеї, що представляють обґрунтоване судження або експериментальний результат, яке передається іншим за допомогою деякого засобу комунікації в деякій систематизованій формі» [4]. Б.З. Мільнер говорить про знання як про «усвідомлені й класифіковані факти, і дані, і розуміння, і теоретичні концепції, і принципи, і процедури отримання інформації, і приклади, і способи роз'яснення» [5, с. 50]. Т.Х. Девенпорт та Л. Прусак визначають знання як суміш досвіду, цінностей, розуміння та контекстуальної інформації [6]. І.С. Журавковська визначає знання як уособлену інформацію [7]. В.В. Лабощий називає знання унікальним ресурсом, який надає підприємствам конкурентні переваги [8]. Т.Е. Степанова та Н.В. Манохіна визначають знання як проблемно-орієнтовану, індивідуально сформовану у свідомості суб'єкта, а також на різних матеріальних носіях систему зредукованої інформації, здатну максимально об'єктивно оцінювати складні процеси, явища і результати, забезпечуючи даному суб'єктові оптимальну безпеку і душевний комфорт у даних соціально-економічних умовах [9, с. 23].

Отже, з наведеного переліку прикладів трактування поняття «знання» можна побачити, що сутність знання як феномена розвитку сучасних суб'єктів господарювання недостатньо розкрита, що зумовлено емністю даної категорії та підтвер-

джує відсутність остаточної погодженості дослідників щодо її змісту.

Знання як економічна категорія тісно пов'язана з таким поняттям, як «інформація», у результаті чого виникає питання про тлумачення і співвідношення таких категорій, як «знання» й «інформація» і пов'язаних із ними понять. Незважаючи на зовнішню ясність, названі категорії дуже складні і неоднозначні, що знаходить відображення у тому, як вони формулюються і вживаються. Дослідження різних боків використання категорій «знання» і «інформація» має досить довгу історію – із 60-х років минулого століття. Часто в дослідженнях ці поняття вживалися якщо не як тотожні, але дуже близькі за своєю суттю.

Термін «інформація» у перекладі з латинської *informatio* означає ознайомлення, викладення, роз'яснення [11]. У загальному філософському розумінні інформація – це певні відомості, сукупність певних даних, знань [12, с. 153]. На думку Ф. Махлупа [2], «інформувати – означає передавати знання, яке може бути результатом інформації. Інформація проводиться з метою вкласти знання у розум іншого. Будь-яка інформація у звичайному значенні цього слова є знання, хоча не всяке знання можна назвати інформацією». Такої ж думки дотримувався й М. Порат, який відзначав, що інформація являє собою дані, які були організовані і передані [13]. Б. Когут і У. Зандер визначали інформацію як знання, яке може бути передане без утрати цілісності, тобто визначали її як форму знання [14].

Закон України «Про інформацію» дає таке визначення цього поняття: «Інформація – будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді» [15].

Проте «знання» на відміну від «інформації» завжди пов'язане з унікальністю людини, її поглядами, переконаннями та досвідом. Окрім того, багато дослідників визначають «знання» через поняття «інформація» та «дані» [6]. Термін «знання» іноді ототожнюють із терміном «інформація». Однак у розумінні категорії «інформація»

Таблиця 1

Спільні та відмінні риси інформації та знань

Інформація	Знання
Не зменшуються в міру їх використання – невичерпні	
Невідчужувані – можуть використовуватися одночасно великою кількістю людей	
Можуть використовуватися без втрати кількості й якості	
На витрати виробництва не впливає кількість потенційних споживачів	
Незалежні від простору	
Часто залежні від часу (швидкість старіння)	
Їх цінність складно піддається попередньою оцінкою	
У силу своєї внутрішньої природи передаються безповоротно, але можуть надаватися і на певних умовах	
Достаток як блага не знижує їх цінності	
Статистична та бухгалтерська оцінка утруднена, оскільки між витратами знань та інформації на вході й обсягом їх на виході немає значимої економічної відповідності	
Ідеальні й потребують об'єктивації	
Гетерогенні за своєю природою	
Існує і в живій, і в неживій природі, більш об'єктивна і динамічна	Більш глибоко пов'язане з людиною і з людським суспільством, більшою мірою залежить від інтелектуальних і чутливих здібностей людини
Базис знання	Інформація, що пройшла через свідомість людини або групи людей
Може мати різний характер, у тому числі бути непотрібною	Обґрунтоване судження або експериментальний результат
Чи не залежить такою мірою від соціального контексту	Більшою мірою залежить від соціального контексту

Джерело: складено на основі [9]

та її співвідношенні з категорією «знання» існують певні відмінності. Спільні та відмінні риси понять «інформація» та «знання» представлено в табл. 1.

Аналіз властивостей інформації і знань дає точніше і повніше уявлення про природу знання, дає змогу визначити його як похідний актив від інформації, однак має свої власні ознаки та форми прояву.

Отже, досліджуючи знання як економічну категорію, можна виділити певні властивості знань:

- невичерпність, знання не зникають у міру їх використання;
- складність;
- кількість знання не знижує їх якості;
- не залежать від просторового розміщення;
- мають довгостроковий характер;
- невіддільні від носія знань;
- можуть бути використані значною кількістю споживачів без втрати кількості та якості;
- залежать від часу та мають здатність до швидкого зістарівання;
- важко піддаються оцінці;

- відкривають доступ до потенційно нових ринків надання послуг закладу вищої освіти;
- можуть бути остаточно передані;
- залежать від розумових, інтелектуальних та від чуттєвих властивостей носія знань;
- залежать від соціального контексту.

Якщо розглядати знання з погляду закладу вищої освіти, то можна відзначити, що знання, які використовуються у закладах вищої освіти, ґрунтуються на:

- індивідуальних/персональних знаннях окремих співробітників (професорсько-викладацького складу) закладу вищої освіти, які, враховуючи свої суб'єктивні переконання та досвід, інтерпретують інформацію, приймають відповідні рішення;
- колективних знаннях окремих груп індивідумів, які здійснюють свою діяльність в межах підрозділів, кафедр, факультетів закладу вищої освіти та утворюються в результаті синергії індивідуальних/персональних знань, яка не може бути імітована;
- унікальній історії минулого закладу вищої освіти та накопиченому досвіду.

Таблиця 2

Класифікація знань, що використовуються в діяльності закладів вищої освіти

Класифікаційна ознака	Вид знання
За відношенням до освітнього процесу	- активні (відіграють головну роль в освітньому процесі закладу вищої освіти); - пасивні (не застосовуються в освітньому процесі закладу вищої освіти)
За складністю	- прості/поверхневі (знання, які можуть бути швидко отримані); - складні/глибинні (знання, які потребують певного часу для отримання та зрозуміння)
За ступенем ідентифікації	- кодифіковані/явні/відчутні (знання, які задокументовані); - некодифіковані/неявні/невідчутні (знання, які незадокументовані, приховані, латентні)
За залученням	- зовнішні/залучені (знання, залучені із зовнішнього середовища); - внутрішні/вирощені (знання, створені та розвинені всередині закладу вищої освіти)
За спеціалізацією	- економічні (знання, що відносяться до економічних спеціальностей закладу вищої освіти); - технічні (знання, що відносяться до технічних спеціальностей закладу вищої освіти); - юридичні (знання, що відносяться до юридичних спеціальностей закладу вищої освіти); - екологічні (знання, що відносяться до екологічних спеціальностей закладу вищої освіти) тощо
За сферою застосування	- загальні (знання, які необхідні для виконання усіх видів діяльності та якими можуть володіти всі бажаючи); - універсальні (загальноосвітні знання, що надаються у закладах вищої освіти); - спеціальні (знання, які надаються у закладі вищої освіти за певною спеціальністю)
За приналежністю	- індивідуальні/персональні (особистісні знання окремого індивіду); - колективні/групові (комплексні знання що є результатом співпраці окремих індивідів у процесі їх співпраці); - організаційні/корпоративні (знання, що є надбанням певного закладу вищої освіти); - міжорганізаційні (знання, які використовуються для співпраці з іншими закладами вищої освіти); - галузеві (знання, що використовуються у сфері освіти); - суспільні (знання що є надбанням суспільства)
За носієм знань	- знання абітурієнтів (знання, отримані у загальноосвітніх або професійно-технічних закладах); - знання студентів (знання, які студенти отримують під час навчання у закладі вищої освіти); - знання викладачів (знання, якими володіють викладачі закладу вищої освіти та передають їх в освітньому процесі студентам)
За типом отримання	- теоретичні (знання теоретичного базису на основі вже отриманого кимось досвіду у питаннях, що досліджуються); - практичні (знання алгоритмів виконання тих чи інших завдань); - рефлексивні (нові знання формуються на систематизованому великому обсязі минулих знань); - інтуїтивні (знання, що виникають на основі відчуттів)
За часом використання	- короткострокові (знання, які можуть бути використані до 1 року); - середньострокові (знання, які можуть бути використані від 1 до 5 років); - довгострокові (знання, які можуть бути використані протягом багатьох років)
За видами діяльності закладу вищої освіти	- освітні (використовуються для здійснення освітньої діяльності закладу вищої освіти); - методичні (використовуються для здійснення методичної діяльності закладу вищої освіти); - наукові (використовуються для здійснення наукової діяльності закладу вищої освіти); - міжнародні (використовуються для здійснення міжнародної діяльності закладу вищої освіти); - організаційні (використовуються для здійснення організаційної діяльності закладу вищої освіти); - управлінські (використовуються для здійснення управлінської діяльності закладу вищої освіти); - маркетингові (використовуються для здійснення маркетингової діяльності закладу вищої освіти); - фінансові (використовуються для здійснення фінансової діяльності закладу вищої освіти)
За рівнями управління	- стратегічні (знання, які використовуються під час стратегічного управління закладом вищої освіти); - тактичні (знання, які використовуються під час тактичного управління закладом вищої освіти); - оперативні (знання, які використовуються під час оперативного управління закладом вищої освіти)
За часом отримання	- поточні (знання, що використовуються у поточній діяльності закладу вищої освіти); - майбутні (знання, що можуть за необхідності бути використані у діяльності закладу вищої освіти)

Ефективне управління знаннями закладу вищої освіти залежить від розуміння та виділення різних форм прояву та видів знання. Аналіз наукових праць виявляє також наявність різних підходів до виділення форм та видів знання.

Розроблення класифікації різних типів знання займає важливе місце в дослідженнях сучасних учених. Так Е. Брукінг відзначала, що «процес виявлення знань має сенс тільки в разі встановлення типу даних знань» [16, с. 214]. Це необхідно для визначення цінності знання, способів його виявлення, зберігання, передачі і використання в діяльності суб'єктів господарювання.

Проведене дослідження видів знань дає змогу зазначити, що загальноприйнята класифікація знань сьогодні відсутня, але існують різноманітні авторські класифікації знань. На основі проведеного аналізу літературних джерел щодо видів знань пропонується класифікація знань, які використовуються в діяльності закладів вищої освіти (табл. 2).

Представлені види знань відіграють вирішальну роль у забезпеченні сталого розвитку закладів вищої освіти. Саме заклади вищої освіти є тим джерелом, яке формує, накопичує, примножує та розповсюджує знання.

В умовах формування нової української економіки знань заклади вищої освіти повинні приділяти значну увагу знанням як джерелу отримання конкурентних переваг інших навчальних закладів за рахунок отримання достовірної та вчасної інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища та відносин між ними. Тільки завдяки розумінню своїх власних можливостей та того, як вони співвідносяться з потребами споживачів освітніх послуг, заклади вищої освіти можуть розвинути свої конкурентні переваги та підвищити свою конкурентоспроможність в умовах жорсткої боротьби між навчальними закладами. Заклади вищої освіти повинні постійно та безперервно досліджувати свою освітню, наукову, економічну, маркетингову, зовнішньоекономічну діяльність та підтримувати зв'язок із зовнішнім оточенням.

Висновки. Проведене дослідження знань як запоруки сталого розвитку закладів вищої освіти, а також розгляд економічних категорій «знання» і «інформація» дали змогу визначити їх спільні та відмінні властивості. Серед основних властивостей знань можна відзначити: невичерпність; складність; кількість знання не знижує їх якості; не залежать від просторового розміщення; довгостроковість; невіддільність від носія знань; можуть бути використані значною кількістю споживачів без втрати кількості й якості; залежать від часу та мають здатність до швидкого зістарівання; важко піддаються оцінці; можуть бути остаточно передані; залежать від носія знань та соціального контексту.

Визначено, що знання, які використовуються у закладах вищої освіти, ґрунтуються на: індивідуальних/персональних знаннях окремих співробітників закладу вищої освіти; колективних знаннях окремих груп індивідумів й унікальній історії минулого закладу вищої освіти та накопиченому досвіді.

Запропоновано класифікувати знання, які використовуються у діяльності закладу вищої освіти, за такими класифікаційними ознаками: відношенням до освітнього процесу; складністю; ступенем ідентифікації; сферою застосування; спеціалізацією; приналежністю; носієм знань; типом отримання; видами діяльності закладу вищої освіти; рівнями управління; часом отримання; часом використання, залученням.

Таким чином, у подальших дослідженнях необхідно значну увагу приділяти знанням як унікальному ресурсу та продовжувати вдосконалювати механізми ефективного управління знаннями для забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти. Тобто знання стають фундаментом, на якому повинна бути побудована нова концепція управління знаннями, яка дасть змогу закладами вищої освіти в сучасних складних умовах жорсткої конкуренції між навчальними закладами зберегти традиції та, використовуючи багаторічний досвід, створити унікальні конкурентні переваги та умови для забезпечення сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Webster's Online Dictionary/ ICON Group International. URL: <http://www.webcitation.org>.
2. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. Москва: Прогресс, 1966. 462 с.
3. Wiig K.M. Knowledge management foundations: thinking about thinking. How people and organizations create, represent and use knowledge. Arlington: Schema Press, 1993. 471 p.
4. Bell D. Coming of Post-Industrial Society. New York, 1973. 576 p.
5. Управление знаниями в инновационной экономике: учеб. / Под ред. Б.З. Мильнера. Москва: Экономика, 2009. 599 с.
6. Davenport Th.H., Prusak L. Working Knowledge: How Organizations Manage What they Know. Boston, 2000. 240 p.
7. Жураковська І.С. Управління знаннями як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства в інформаційному суспільстві. Проблеми науки. 2007. № 7. С. 24-28.
8. Лабодкий В.В. Управление знаниями (технологии, методы и средства представления, извлечения и измерения знаний). Минск: Соврем. шк., 2006. 392 с.
9. Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учебное пособие. Москва: Гардарика, 2008. 238 с.
10. Ефимов В.В. Управление знаниями: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2005. 111 с.
11. Кормич Б.А. Информационное право: учебник. Харків: БУРУН і К., 2011. 334 с.
12. Философский словарь / Под ред. М.М. Розенталя. Москва: Политиздат, 1972. С. 153.
13. Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Washington: Scientific Review, 1978. 128 p.
14. Kogut B., Zander U. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. Organization Science. 1992. Vol. 3. № 3. P. 383-397.
15. Закон України «Про інформацію» № 2657-12. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1992. № 48. Ст. 650. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
16. Брукінг Э. Интеллектуальный капитал. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 288 с.

Боровик М. В.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова

ЗНАНИЯ КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Резюме

Исследованы знания как залог устойчивого развития высших учебных заведений. Рассмотрены сущность экономических категорий «знание» и «информация» и их соотношение. Определены общие и отличительные свойства информации и знаний. Предложена классификация знаний, используемых в деятельности высших учебных заведений.

Ключевые слова: знания, информация, классификация знаний, устойчивое развитие, высшие учебные заведения.

Borovyk M. V.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

KNOWLEDGE AS A PRECONDITION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Summary

The article investigates knowledge as a precondition of sustainable development in higher education institutions. We examine the essence of the 'knowledge' and 'information' economic categories, and their correlation. Common and distinctive features of information and knowledge are defined. We offer a classification of knowledge that is used in work of higher education institutions.

Key words: knowledge, information, knowledge classification, sustainable development, higher education institution.

УДК 339.564:631.11:631.576.3

Буряк Р. І.

Чернявський І. Ю.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

Проаналізовано еволюцію основних наукових підходів до визначення категорії «експортний потенціал». Обґрунтовано сутність експортного потенціалу підприємств зернової галузі. На основі результатів проведеного дослідження встановлено, що експортний потенціал підприємства зернової галузі – це наявна або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалу під впливом мікро- та макрочинників бізнес-середовища, здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції. Визначено конкурентні позиції України на світовому ринку зернових. Доведено, що зернова галузь займає ключове місце в структурі експортного потенціалу національної економіки України. Грошові надходження від експорту зернових культур у 2016 р. становили 6,075 млрд. дол. США, або 16,7% від загального експорту та 39,83% від усього експорту агропродовольчої продукції.

Ключові слова: експорт, потенціал, експортний потенціал, компаративний, ресурсний, результативний, системний, ринковий підходи, зернова галузь, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Зерновий підкомплекс аграрного сектору України є стратегічною галуззю економіки України. Понад 53% (14,4 млн. га) усіх посівних площ у 2016 р. в нашій країні зайняті під зернові культури. У 2015 р. в Україні було зібрано 60,125 млн. т зернових і зернобобових культур, а в 2016 р., за даними Державної служби статистики, обсяг виробництва зернових і зернобобових культур становив 66,088 млн. т [1].

Наша держава володіє 27% від усіх світових чорноземів, окрім того, природно-кліматичні умови в Україні є сприятливими для вирощування зернових культур. Варто відзначити значні конкурентні переваги України на світовому ринку зернових за рівнем витрат на їх виробництво. Низький розмір орендної плати за землю, незначні витрати на внесення добрив і відновлення родючості ґрунтів та низький рівень оплати праці

селян є основними причинами низької собівартості виробництва зернових в Україні порівняно з економічно розвиненими країнами світу.

Здійснивши детальний аналіз тенденцій розвитку світового ринку зернових, можна впевнено зазначити, що наша держава займає чільне місце на цьому ринку. Україна входить до десятки найбільших світових виробників зернових. У 2016/2017 МР наша держава посіла почесне восьме місце у світі за обсягами виробництва пшениці (26,8 млн. т), а її частка у загальносвітовій структурі виробництва становила 3,55%. За аналогічний період в Україні було вироблено 9,9 млн. т ячменю (6,7% у загальносвітовій структурі виробництва), що є четвертим показником у світі. Слід зазначити, що за досліджуваний період наша країна перемістилася з п'ятої (2013/2014 МР) на шосту позицію (2016/2017 МР) у рейтингу най-

більших світових виробників кукурудзи, а її частка у загальносвітовій структурі виробництва у 2016/2017 МР становила 2,6% (28 млн. т) [24].

У вирішенні проблеми забезпечення продовольчої незалежності держави зерно і продукти його переробки набувають особливої важливості як продовольство стратегічного призначення, як головні харчові продукти, придатні до тривалого зберігання та транспортування [13].

Україна виробляє зернові культури в обсягах, достатніх не лише для забезпечення внутрішніх потреб, а й для формування експортного потенціалу, що сприяє поліпшенню стану продовольчої безпеки у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження категорії «експортний потенціал» та розроблення його теоретико-методологічних основ зробили такі провідні вчені, як: М. Портер, В.М. Байрак, С.В. Бестужева, Л.В. Діброва, А.І. Зацепило, О.В. Пирог, С.В. Фомишин, С.І. Дорогунцова, А.С. Філіпенко, Т.О. Бабан, Ф.В. Зинов'єв, В.М. Капіцин, Н.А. Клименко, М.Є. Сейфуллаєва, Л.П. Серова, О.О. Якушев, В.М. Бегма, Н.В. Вірван, С.П. Іващук, Г.Б. Крушницька, О.І. Олексюк, Н.М. Пирець, Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест та багато інших.

Проте в сучасній науковій літературі відсутня узагальнююча думка щодо визначення категорії «експортний потенціал». Ми вважаємо, що зміст даної категорії варто розкривати через визначення сутності окремих її складників – «експорт» і «потенціал».

Мета статті полягає в аналізі еволюції основних наукових підходів до визначення категорії «експортний потенціал» та обґрунтуванні сутності експортного потенціалу підприємств зернової галузі, а також визначенні конкурентних позицій України на світовому ринку зернових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «потенціал» походить від латинського слова *potentia* і тлумачиться як міць, потужність. Словник іншомовних слів [21 с. 455] визначає потенціал як «можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані з певною метою».

Відповідно до Економічної енциклопедії С.В. Мочерного, потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та зміняна раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. У вказаній енциклопедії потенціал поділяється на виробничий, експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний, а також виділяється потенціал банківської системи [5, с. 13-15].

На нашу думку, С.В. Мочерний дав досить слушне визначення поняття «потенціал», поєднавши наявні в економічного суб'єкта ресурси з умінням раціонально їх використовувати для досягнення поставленої мети.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін «потенціал» розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь; резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [4, с. 1087].

У Великому енциклопедичному словнику категорія «потенціал» розглядається у двох ракурсах: 1) як засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, виконання плану, вирішення якого-небудь завдання;

2) як можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері [22, с. 1558].

Нам імпонує визначення категорії «потенціал», подане у Великому енциклопедичному словнику, тому що воно враховує два аспекти потенціалу: 1) ресурси, які є в наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети; 2) можливості особи, суспільства, держави у певній сфері.

У Словнику іншомовних слів сутність експорту визначається як: вивіз за межі країни товарів, капіталу, цінних паперів для реалізації їх на зовнішньому ринку; кількість і вартість вивезених за кордон товарів [21, с. 192].

А.Г. Загородній у Термінологічному словнику з зовнішньоекономічної діяльності дає таке визначення поняття «експорт»: продаж товарів чужоземним суб'єктам господарювання та вивезення товарів через митний кордон держави, включаючи реекспорт товарів, окрім передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єкту господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності [8, с. 36].

Відомий вітчизняний учений у сфері менеджменту Й.С. Завадський визначав експорт (англ. *export*) як: 1) вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників; 2) товари, які відправляють до іншої країни на продаж [7, с. 81].

Нам більше імпонує трактування поняття «експорт», яке розробив Й.С. Завадський, тому що він указав на необхідність залучення незалежних маркетингових посередників під час експорту товарів.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [9].

С.В. Мочерний визначав експорт як вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцям і призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в інших країнах [6, с. 210].

Отже, визначення поняття «експорт», яке дали С.М. Морозов і С.В. Мочерний, є практично тотожними, а А.Г. Загородній трактує дане поняття дещо ширше, враховуючи також передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єкту господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності.

Проаналізувавши широкий спектр наукових праць, ми дійшли висновку, що доцільно виділити п'ять підходів до визначення категорії «експортний потенціал»: компаративний, ресурсний, результативний, системний, ринковий (рис. 1).

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, яку розробив М. Портер [17]. Відповідно до цієї теорії, виявлена конкурентоспроможність підприємства забезпечує його експортний потенціал у рамках групи підприємств однієї галузі, що випускають товари-субститути. Експортний потенціал країни, згідно з компаративним підходом, характеризується сукупністю можливостей підприємств певної країни виробляти і реалізовувати продукцію, що має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на світовому ринку.



Рис. 1. Еволюція основних підходів до визначення категорії «експортний потенціал»

Джерело: узагальнено автором на основі [17; 18, с. 207]

Дотримуючись компаративного підходу, ми вважаємо за доцільне дати таке визначення категорії «експортний потенціал»: це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, що має конкурентні переваги порівняно з аналогічною продукцією на міжнародних ринках.

В основі *ресурсного підходу* є розкриття сутності експортного потенціалу через можливість використання ресурсів у структурі міжнародних коопераційних зв'язків.

Варто зазначити, що саме переваги продуктивності використання ресурсів підприємства є основою ресурсного підходу. Таким чином, за умови використання такого підходу акцент робиться на внутрішніх факторах: професійному менеджменті, ефективному виробництві, орієнтації на споживача та ін.

З позицій ресурсного підходу економічний потенціал розглядають такі вчені, як В.М. Байрак, С.В. Бестужева, О.В. Волкодавова, А.І. Зацепило, Ю.Л. Зборовська, О.В. Пирог.

На нашу думку, за умови використання ресурсного підходу категорію «експортний потенціал підприємства» доцільно трактувати як сукупність ресурсів (фінансових, трудових, інтелектуальних, організаційно-економічних та ін.), що їх використовує підприємство для виробництва продукції на експорт.

Відповідно до результативного підходу, вітчизняний учений В.В. Юхименко [23, с. 35] визначає експортний потенціал як максимальну здатність національної економіки за певного розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, які є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках.

Представниками результативного підходу є: В.М. Бегма, О.В. Лазарєв, І.М. Луцький, З.О. Манів, С.З. Манів, А.С. Філіпенко та ін.

Як правило, виходячи з позицій результативного підходу, експортний потенціал – це обсяг товарів і послуг, які національна економіка може виробити та реалізувати на світовому ринку, отримуючи від цього максимальну вигоду.

Системний підхід до визначення категорії «експортний потенціал країни» розкриває її сутність як комплексну характеристику, що включає низку потенціалів (ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науково-технічний, інноваційний та ін.), а також ураховує фактори стратегічного розвитку країни: ефективне використання ресурсів, забезпечення економічної безпеки, подолання обмежень [18, с. 207].

Експортний потенціал із позицій системного підходу розглядають такі вчені, як Т.О. Бабан, М.А. Дудченко, Ф.В. Зинов'єв, В.М. Капціян, Н.А. Клименко, С.М. Козьменко, С.І. Колосок, С.В. Мочерний, Л.І. Піддубна, В.С. Пономаренко, М.Є. Сейфуллаєва, Ю.О. Семикопа, О.О. Якушев.

На думку Н.А. Клименко [11, с. 191], виходячи з позицій системного підходу, експортний потенціал – це складна система виробничого, агроресурсного, природно-ресурсного потенціалу і біопотенціалу. Варто зазначити, що дане визначення досить чітко відображає специфіку формування експортного потенціалу підприємств аграрного сектору.

Ми вважаємо, що з позицій системного підходу найбільш доцільно розглядати «експортний потенціал» як складник системи економічного потенціалу підприємства, що взаємодіє з усіма іншими видами потенціалу (ресурсно-сировинним, фінансовим, організаційно-технічним, маркетинговим, кадровим, соціально-культурним, науково-технічним та ін.) та знаходиться під їхнім впливом.

Необхідно зауважити, що ринковий підхід має значну кількість прихильників серед вітчизняних учених. Це зумовлено тим, що ринковий підхід є найбільш актуальним за умов посилення конкурентної боротьби на міжнародних ринках агропродовольчої продукції, він дає змогу повною мірою враховувати динамічні зміни світових економічних процесів, а також певною мірою поєднує у собі деякі характеристики інших підходів.

Що стосується ринкового підходу, то з його позицій експортний потенціал визначають виходячи з конкурентних переваг продукції, що експортується для збільшення ринкової частки на міжнародних ринках.

Прихильниками ринкового підходу є ціла низка вітчизняних та зарубіжних учених: С.М. Бойко, Л.А. Віднайчук-Вірван, Н.В. Вірван, Н.В. Воробйова, В.В. Дружиніна, С.П. Іващук, Г.Б. Крушницька, Т.М. Мельник, Л.В. Різніченко, Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест.

Поняття «експортний потенціал» переважно характеризується крізь призму категорій «здатність», «спроможність», «можливість». Частина науковців розглядає експортний потенціал як певну здатність виробляти та реалізовувати продукцію, мобілізувати економічні ресурси та використовувати їх із максимальною ефективністю, відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку, контролювати максимально можливу частку ринку, розвиватися на світовому ринку, адаптуватися до вимог зовнішніх чинників. При цьому вирізняють фактичну, реальну здатність, тобто йдеться про аспект минулого часу – досягнутий експортний потенціал, а також можливу, перспективну здатність, тобто аспект майбутнього часу [10, с. 291-292].

На нашу думку, *експортний потенціал підприємства зернової галузі* доцільно визначати як здатність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію для експорту, успішно просувати та вигідно продавати її на міжнародних ринках збуту.

Висновки. На основі результатів проведеного дослідження нами встановлено, що *експортний*

потенціал підприємства зернової галузі – це наявна або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалів під впливом мікро- та макрофакторів бізнес-середовища здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції.

Ми вважаємо, що одним із важливих напрямів розвитку експортних можливостей національної економіки є експортний потенціал аграрного сектору в цілому та зернової галузі зокрема. Аграрний сектор економіки України спроможний не лише повною мірою задовольнити потреби внутрішнього ринку в агропродовольчій продукції, а й забезпечити формування потужного експортного потенціалу країни. Проблема розширення експортних можливостей підприємств зернової галузі та нарощування експортного потенціалу аграрного сектору України нині є досить актуальною.

Щодо географічної структури експорту української агропродовольчої продукції, варто зазначити, що лідерство зберігається за країнами Азії – 40,4% в структурі експорту, країнами Європейського Союзу – 31,6% та Африки – 17,9%.

До першої п'ятірки країн, до яких експортувалося найбільше вітчизняної агропродовольчої продукції, входять: Індія – 1,034 млрд. дол. США, Єгипет – 862,05 млн дол. США, Нідерланди – 588,5 млн дол. США, Іспанія – 584,3 млн дол. США та Туреччина – 485,2 млн дол. США. Трьома найбільш вагомими товарними групами в українському аграрному експорті сьогодні є: зернові культури – 37,8%, олія – 27,9% та насіння олійних культур – 8% [2].

За підсумками 2016/2017 маркетингового року Україна встановила новий абсолютний рекорд з експорту зернових – 43,9 млн. т. Із них зарубіжні поставки кукурудзи становили 20,7 млн. т, пшениці – 17,5 млн. т, ячменю – 5,4 млн. т. За останнє десятиліття експорт зерна з України виріс більше ніж на 100%. Україні вдалося обійти такі житниці світу, як Канада, Аргентина та Бразилія [14].

Варто відзначити, що грошові надходження від експорту зернових культур у 2016 р. становили 6,075 млрд. дол. США, або 16,7% від загального експорту та 39,83% від усього експорту агропродовольчої продукції. Отже, зернова галузь займає ключове місце в структурі експортного потенціалу національної економіки України.

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України. Інформаційний портал. URL: <http://agroua.net/statistics/>.
2. Агробізнес сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua>.
3. Байрак В.М. Методичні підходи до дослідження експортного потенціалу інвестиційного комплексу. Зовнішня торгівля: право і економіка. 2001. Вип. 1(5). С. 146-155.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2007. 1736 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С.В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2002. 952 с.
6. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій; за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 611 с.
7. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. К.: Кондор, 2006. 356 с.
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник. К.: Кондор, 2007. 168 с.
9. Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність»: редакція від 03.01.2017. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
10. Іванієнко К.В. Узагальнення підходів до визначення сутності поняття «експортний потенціал». Бізнес інформ. 2014. № 5. С. 291-296.
11. Клименко Н.А. Менеджмент експортно-імпортного потенціалу АПК України. Науковий вісник НАУ. 1998. № 4. С. 191-199.
12. Коровайченко Н.Ю. Оптимізація поняття експортного потенціалу галузі як фактора розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2004. № 5-6(17). С. 75-78.
13. Лебедев К.А. Організаційно-економічний механізм розвитку зернопродуктового підкомплексу: теорія, методологія, практика: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03; Інститут аграрної економіки УААН. К., 2010. 34 с.
14. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/>.
15. Петренко Л.А. Механізм формування і розвитку експортного потенціалу підприємства. Формування ринкової економіки. 2004. Вип. 12. С. 329-337.
16. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Донецьк: ДонНУ, 2004. С. 166-170.
17. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
18. Радченко Е.С. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни». Вчені записки університету «КРОК». Серія «Економіка». 2013. Вип. 34. С. 205-212.
19. Серова Л.П. Теоретичні аспекти оцінки експортного потенціалу підприємства. Регіональні перспективи. Менеджмент на порозі ХХІ століття. Кременчук: Асоціація перспектива, 2000. С. 254-256.
20. Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Наук, світ, 2006. 384 с.
21. Морозов С.М., Шкарапута Л.М. Словник іншомовних слів. К.: Наукова думка, 2000. 680 с.
22. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова; изд. 4-е, исп. и доп. М., 1990. 1631 с.
23. Юхименко В.В. Експортний потенціал України. Політика і час. 2001. № 12. С. 35-41.
24. Grain: World Markets and Trade. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service. December 2017. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf>.

**Буряк Р. И.
Чернявский И. Ю.**

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОБОСНОВАНИЮ СУЩНОСТИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Проанализирована эволюция основных научных подходов к определению категории «экспортный потенциал». Обоснована сущность экспортного потенциала предприятий зерновой отрасли. На основе результатов проведенного исследования установлено, что экспортный потенциал предприятия зерновой отрасли – это существующая или потенциальная способность предприятия, которая определяется совокупностью его производственного, финансового, кадрового и маркетингового потенциалов под влиянием микро- и макрофакторов бизнес-среды, осуществлять успешную маркетинговую деятельность на мировом рынке агропродовольственной продукции. Определены конкурентные позиции Украины на мировом рынке зерновых. Доказано, что зерновая отрасль занимает ключевое место в структуре экспортного потенциала национальной экономики Украины. Денежные поступления от экспорта зерновых культур в 2016 г. составили 6,075 млрд. долл. США, или 16,7% от общего экспорта и 39,83% от всего экспорта агропродовольственной продукции.

Ключевые слова: экспорт, потенциал, экспортный потенциал, компаративный, ресурсный, результативный, системный, рыночный подходы, зерновая отрасль, аграрный сектор.

**Buriak R. I.
Cherniavskiy I. Y.**

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES ABOUT REASONING THE CONCEPT OF THE EXPORT POTENTIAL OF GRAIN ENTERPRISES

Summary

The evolution of the main scientific approaches to the definition of the category «export potential» is analyzed. The essence of the export potential of enterprises of the grain industry is substantiated. Based on the results of the study, it was established that the export potential of the grain industry enterprise is the existing or potential capacity of the enterprise, which is determined by the totality of its production, financial, personnel and marketing potential under the influence of micro and macro-factors of the business environment, to carry out successful marketing activities in the world market of agri-food products. The competitive positions of Ukraine on the world grain market are determined. The research has proven that the grain industry is a key place in the structure of the export potential of the national economy of Ukraine. Cash flows from the export of grain crops in 2016 amounted to \$ 6,075 billion, representing 16.7% of total exports and 39.83% of total exports of agri-food products.

Key words: export, potential, export potential; comparative, resourceful, effective, systemic, market approach; grain industry, agrarian sector.

УДК 65.014.1:016.1

Власенко В. А.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

У статті обґрунтовано методологічні та розглянуто прикладні рекомендації до формування ефективної системи антикризового управління підприємством у ринкових умовах господарювання. Розкрито зміст складових системи антикризового управління підприємством. В результаті дослідження запропоновано організаційне забезпечення системи антикризового управління підприємством в умовах розгортання кризових процесів. Розглянуто алгоритм процесу розроблення та реалізації антикризової програми розвитку підприємства.

Ключові слова: криза, кризові процеси, кризові явища, антикризове управління, система антикризового управління, організаційне забезпечення системи антикризового управління підприємством, антикризова програма розвитку підприємства, антикризові заходи.

Постановка проблеми. Широкомасштабна діяльність будь-якої соціально-економічної системи в умовах ринкових відносин на макро-, мезо-, мікрорівнях супроводжується розгортанням кризових процесів, загостренням протиріч всередині суспільних формацій, збільшенням невдоволення окремих верств населення та працівників. Реалії сьогодення свідчать про наявність перманентних ознак кризи у діяльності багатьох українських підприємств малого та середнього бізнесу, що проходять стадію трансформаційних змін в умовах розгортання економічної кризи.

Сформована система ринкових відносин в Україні призвела до періодичного виникнення кризових явищ у ключових галузях національної економіки, поглиблення протиріч у процесі взаємодії між господарюючими суб'єктами [10, с. 35], що змушує керівників окремих підприємств своєчасно розробляти та впроваджувати сучасні концепції антикризового управління.

Проголошення активної стратегії подолання ознак кризи та недопущення її розгортання у кризову ситуацію на початку ХХІ ст. стало основним атрибутом ефективного управління для багатьох теоретиків та практиків у галузі менеджменту. Водночас скорочення обсягів комерційно-виробничої та господарсько-фінансової діяльності підприємств на колишніх ринкових сегментах, оптимізація кількості кадрового складу відповідно до потреб виробничого процесу, недостатність фінансових ресурсів приводять до необхідності розробки і впровадження дієвих інструментів антикризового управління та окремих антикризових заходів, тому їх практичне втілення є актуальним завданням, що потребує невідкладного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування ефективних систем антикризового управління на підприємствах, розробки механізмів подолання кризового стану суб'єктів господарської діяльності знайшли своє ґрунтовне висвітлення у фундаментальних працях провідних українських та іноземних науковців, серед яких слід виокремити С.Г. Беляєва, І.О. Бланка [2], Дж.К. Ван Хорна, В.О. Василенка, А.П. Градова, Е.М. Короткова, Л.О. Лігоненко [8], Ф. Мечлапа, О.І. Пушкаря, О.М. Тридіда, А.Л. Колоса [11], А.М. Ряховську, С.Є. Кована [1], О.О. Терещенка, Е.О. Уткіна, Дж. Харварда, А.Д. Чернявського, А.М. Штангрета [14].

У своїх працях сучасні вчені і практики висвітлили загальні теоретичні питання антикризового управління [1; 2; 9-11; 13], визначили сутність,

особливості формування та складові системи антикризового менеджменту [3; 8; 11; 14], зупинилися на аналізі галузевих особливостей антикризового управління суб'єктами ринкових відносин [4; 5; 7], розглянули чинники, що впливають на вибір стратегічної програми антикризового управління підприємством в умовах мінливого конкурентного середовища [6; 12].

Проте, віддаючи належне науковому доробку провідних вчених у цьому напрямі досліджень, визнаємо, що розробка ефективної системи антикризового управління підприємствами разом з її організаційним забезпеченням в умовах нестабільності економічного середовища та поглиблення економічної кризи надалі залишається дискусійним, практично значущим та повністю не вирішеним науковим завданням, що вимагає проведення ретельного наукового дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування цілісної системи управління підприємством в умовах трансформаційних процесів є неможливим без повноцінного функціонування кожної його функціональної підсистеми. Важливе місце у складі внутрішніх підсистем підприємства має відводитися системі антикризового управління, що повинна ефективно функціонувати під час стабільного стану внутрішнього та зовнішнього середовища, а також у періоди зародження і розгортання кризових явищ та переростання їх у системні кризи.

Створення повноцінної системи антикризового управління на сучасному підприємстві разом з її організаційно-методичним забезпеченням сьогодні є об'єктивною необхідністю для підприємств різних форм власності та галузевої приналежності. З цих позицій застосування на підприємстві відповідного інструментарію антикризового управління сприятиме чіткій регламентації роботи означеної системи. Практичне втілення цього інструментарію вимагає вжиття відповідних заходів з боку управлінського персоналу, впровадження антикризових програм розвитку на кожному підприємстві та визначає практичну спрямованість системи антикризового управління суб'єктів господарської діяльності в умовах трансформаційних процесів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних та розгляді прикладних засад формування ефективної системи антикризового управління підприємством в умовах трансформації національної економіки.

Відповідно до поставленої мети у роботі сформульовано такі завдання: розкрити складові сис-

теми антикризового управління підприємством; запропонувати організаційне забезпечення системи антикризового управління підприємством в умовах подолання наслідків економічної кризи шляхом створення сектору антикризового управління у довгостроковій перспективі; розглянути процес розроблення та реалізації антикризової програми розвитку підприємства у вигляді відповідного алгоритму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний період турбулентних змін в основних секторах та галузях економіки України привів до необхідності розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення системи антикризового управління на підприємстві, реалізації дієвих антикризових програм його розвитку, впровадження стратегічних і тактичних антикризових заходів відповідно до етапів процесу управління, формування її належного організаційного забезпечення, застосування ефективного методичного підходу до діагностики кризових явищ на рівні суб'єктів господарської діяльності.

Як показують досвід та господарська практика, реформування національної економіки, її окремих галузей і систем управління підприємствами супроводжується комплексом кризових явищ, що переростають у кризові ситуації та глибокі системні кризи [4, с. 62]. Водночас цілеспрямовано реорганізуються економічні відносини, методи управління, змінюються форми власності, а також організаційні форми управління. Всі зазначені зміни вимагають опанування майбутніми фахівцями сучасних методів управління, перш за все методів антикризового управління [13, с. 279].

Особливо гостро стоїть завдання організації антикризового управління підприємствами, тобто створення зовсім нових систем антикризового управління або внесення прогресивних змін у побудову і порядок функціонування чинних.

Варто відзначити, що система антикризового управління підприємством є спеціально організованим управлінням, що націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [2, с. 291; 3, с. 58]. Існує думка про те, що система антикризового управління – це система подолання кризових явищ, яка складається з таких підсистем, що спеціалізуються на виконанні специфічних функцій, як підсистема діагностики; антикризовий операційний менеджмент; антикризове фінансове управління; антикризовий маркетинг; антикризове управління персоналом; антикризове організаційне управління [9, с. 33]. Тобто система антикризового управління є складовою загальною системою управління підприємством, що створюється з метою реагування на кризові явища та недопущення їх переростання у глибокі кризи.

Слід підкреслити, що вказані підсистеми на практиці не функціонують ізольовано, оскільки реалізація мети потребує узгодження та координації дій окремих підсистем, а лише за цих умов головний результат (виведення підприємства зі стану кризи та його фінансове оздоровлення) буде досягнуто.

Метою та головним завданням системи антикризового управління є передбачення, своєчасне розпізнавання та успішне вирішення всіх проблем, що пов'язані з об'єктивним циклічним розвитком економіки та суб'єктивними чинниками на макро-, мезо- та мікрорівнях [11, с. 29].

З точки зору системного підходу система антикризового управління підприємством має складатися з двох частин, а саме об'єкта та суб'єкта системи антикризового управління (керованої та керуючої підсистем).

Об'єктом системи антикризового управління як керованої підсистеми є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання [5, с. 68]. *Суб'єктом системи антикризового управління як керуючої підсистеми* є певне коло осіб, які реалізують його завдання залежно від масштабу кризи. Узагальнено дослідники виділяють такі групи суб'єктів антикризового процесу:

1) власник підприємства, який самостійно реалізує основні завдання та функції антикризового управління без залучення відповідних фахівців;

2) фінансовий директор підприємства, коли головна увага приділяється питанням антикризового фінансового управління;

3) головний бухгалтер, економіст чи фінансист підприємства, коли головна увага приділяється тільки фінансовим питанням антикризового управління;

4) функціональний антикризовий менеджер – співробітник підприємства, який відповідає за реалізацію антикризової програми, тобто спеціалізується тільки на питаннях антикризового управління;

5) функціональний антикризовий менеджер – співробітник консалтингової фірми, який залучається на підприємство на платній основі для реалізації окремих завдань антикризового управління;

6) фахівець агентства з питань банкрутства державних і відомчих органів, який здійснює роботу з антикризового управління;

7) арбітражний керуючий, який затверджений постановою суду в разі порушення справи про банкрутство підприємства;

8) представники кредиторів або залучені ними фахівці з антикризового управління, для яких здійснення фінансового оздоровлення підприємства є вимушеним заходом, спрямованим на повернення боргів [14, с. 52-53].

Зрештою, на багатьох українських підприємствах суб'єкти системи антикризового управління представлені переважно працівниками апарату управління, а лише іноді функціональними виконавцями.

Вважаємо необхідним констатувати, що рівень організаційного забезпечення системи антикризового управління на багатьох українських підприємствах є недостатньо високим, оскільки на них відсутні сучасні відділи (служби, сектори) та окремі фахівці, які б відповідали за реалізацію ключових етапів процесу антикризового управління. Все це не сприяє подальшому розвитку підприємств у напрямі інтеграції до ринкових умов господарювання. Основні недоліки, на наш погляд, криються в роботі їх комерційно-виробничої та фінансово-економічної підсистем.

В умовах стрімкого розгортання економічної кризи та необхідності подолання її наслідків актуальним завданням для керівництва підприємств є створення сектору антикризового управління, який повинен бути основною функціональною підсистемою, що координуватиме діяльність всіх структурних підрозділів, особливо в період загострення кризових ситуацій, які можна спостерігати нині. До його основних функцій повинні належати розробка та реалізація заходів щодо втілення антикризової програми розвитку на підпри-

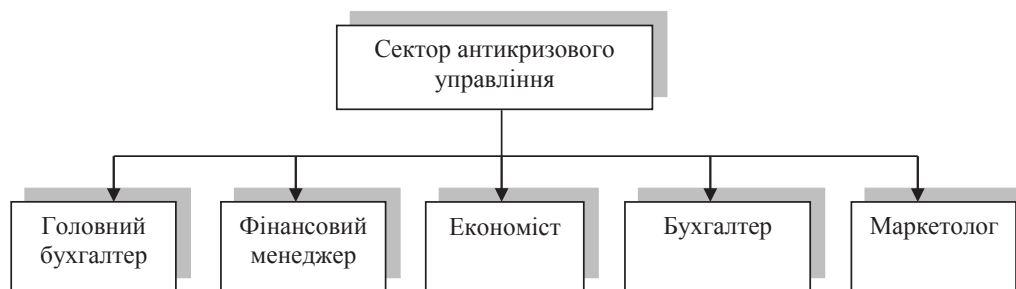


Рис. 1. Рекомендована внутрішня структура сектору антикризового управління підприємством у довгостроковій перспективі

Джерело: авторський варіант

емстві за окремими напрямками, а саме проведення санації, розробка комплексної програми і стратегії розвитку господарської діяльності, оцінка та планування показників господарсько-фінансової діяльності, планування доходів і визначення напрямів витрат грошових коштів для забезпечення антикризового розвитку підприємства, підвищення рівня продуктивності праці, зростання фондодідачі, покращення якості продукції та збільшення обсягів виробництва продукції (продажу товарів, виконаних робіт, наданих послуг).

Провідні українські науковці у сфері антикризового менеджменту [8, с. 61-62; 11, с. 124] виділяють декілька методичних підходів до формування та створення повноцінного сектору антикризового управління на підприємстві:

1) створення сектору антикризового управління як окремого функціонального підрозділу в апараті управління підприємством, де фахівці певних відділів виконують функції попередження кризових явищ;

2) створення сектору антикризового управління як штабного підрозділу, який підпорядкований безпосередньо директору (голови правління) підприємства, створюється на тимчасовій основі в разі небезпеки виникнення кризової чи передкризової ситуації;

3) створення певного структурного підрозділу у формі сектору антикризового управління на підприємстві неможливе (через відсутність фінансових ресурсів), а тому всі функції щодо антикризового управління виконують фахівці вже наявних підрозділів апарату управління в разі такої необхідності;

4) створення певного структурного підрозділу у формі сектору антикризового управління не має потреби; натомість слід запросити фахівців відповідних консалтингових фірм, які займаються проблемами антикризового управління і працюють на контрактній основі, для проведення діагностики та попередження кризових явищ, що виникли чи можуть виникнути у діяльності підприємства.

На думку автора, створення окремого сектору антикризового управління як функціонального підрозділу при апараті управління більшості українських підприємств сьогодні не має економічної доцільності. Питаннями антикризового управління на підприємстві має опікуватися вище керівництво (директор, голова правління, його заступники, головний бухгалтер) під час розроблення антикризових програм розвитку та окремих антикризових заходів. Крім того, до розробки антикризової програми розвитку можна залучити фінансового менеджера, який відповідатиме за розробку та наповнення змістової частини антикризової стратегії підприємства.

Ми дотримуємося думки про те, що цілісний сектор антикризового управління в організаційній структурі управління багатьох підприємств можна буде створити у довгостроковій перспективі (через 3-5 років) у разі подолання ними кризового стану свого розвитку і переходу на нову траєкторію економічного зростання. Сектор антикризового управління на підприємствах можна сформувати у вигляді штабного підрозділу, що буде підпорядкований безпосередньо директору (голови правління), а в окремих питаннях – їх заступникам, створюватися на тимчасовій основі (на період реалізації антикризової програми розвитку та вжиття антикризових заходів). Для виконання окремих робіт за функціональними складовими антикризової програми розвитку підприємств до структури цього сектору можуть залучатися працівники бухгалтерії та фінансового відділу (під час розроблення та реалізації антикризової фінансової та інвестиційної політики), відділу кадрів (під час впровадження антикризової кадрової політики), виробничого відділу (під час втілення антикризової виробничої політики) та відділу маркетингу (під час формування антикризової маркетингової політики).

З метою практичної імплементації запропонованих заходів ми рекомендуємо таку внутрішню структуру сектору антикризового управління підприємством у довгостроковій перспективі зі складом функціональних виконавців за окремими напрямками реалізації антикризової політики (рис. 1).

На нашу думку, до складу сектору антикризового управління підприємством повинні входити головний бухгалтер, фінансовий менеджер, економіст, бухгалтер і маркетолог. Така внутрішня структура сектору антикризового управління буде найбільш доцільною у стратегічній перспективі, оскільки сприятиме швидкій реалізації антикризових програм розвитку підприємств відповідно до окремих напрямів їх антикризової політики.

Головною метою створення сектору антикризового управління підприємством має бути забезпечення стабільності його функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності, оскільки рівень безпеки господарської діяльності залежить від того, наскільки ефективно вище керівництво та функціональні виконавці будуть спроможні уникнути можливих загроз, системних криз, а також ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних кризових явищ, котрі викликані впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, гарантувати високий потенціал його розвитку в майбутньому.

Не викликає сумніву теза про те, що робота системи антикризового управління в умовах розгортання кризових процесів має бути спрямована

на розробку та реалізацію перспективних антикризових програм розвитку підприємств. Враховуючи унікальність змісту окремих антикризових заходів під час реалізації антикризової програми розвитку підприємства, деякі дослідники розглядають концептуальні засади формування стратегічної програми антикризового управління [6, с. 39-40], а також етапи її практичної реалізації на підприємстві [12, с. 161-164]. Проте розгляд антикризової програми розвитку підприємства в контексті реалізації тактичного механізму антикризового управління та прикладного інструментарію повсякденної роботи відповідного функціонального підрозділу (сектору антикризового управління) практично не здійснюється.

Відповідно до цього автором пропонується до впровадження блок-схема процесу розроблення та реалізації антикризової програми розвитку підприємства, що буде формуватися поетапно і передбачати реалізацію послідовних дій (рис. 1).

Як ми бачимо з рис. 2, рекомендований процес розроблення та реалізації антикризової програми розвитку підприємства, що графічно представлений у вигляді алгоритму, має передбачати проходження таких етапів.

1) Діагностика стану розвитку підприємства. Цей етап має передбачати виявлення ознак розгортання кризових явищ і наявності потенційної загрози банкрутства підприємства.

2) Визначення глибини кризи в діяльності підприємства. Результати проведеної діагностики дадуть можливість визначити глибину кризи, яка охопила підприємство, а отже, дадуть змогу

визначити цілі та завдання системи антикризового управління, такі як виведення підприємства зі стану юридичного банкрутства; недопущення виникнення ситуації банкрутства; локалізація кризових явищ; фінансова стабілізація; запобігання повторенню кризи [7, с. 205].

3) Визначення складових системи антикризового управління. На цьому етапі необхідно встановити склад об'єктів системи антикризового управління, визначити повноваження і відповідальність суб'єктів, які будуть брати на себе відповідальність за розробку і реалізацію антикризових процедур та впровадження антикризової програми розвитку підприємства.

4) Оцінка ефективності реалізації антикризових політик на підприємстві. Необхідно зазначити, що залежно від функціональної спрямованості стратегічних і тактичних антикризових заходів на підприємстві повинні виділятися окремі функціональні антикризові політики, зокрема антикризова кадрова політика; антикризова маркетингова політика; антикризова інвестиційна політика; антикризова виробнича політика.

5) Оцінка ресурсного потенціалу підприємства. Оцінюючи ресурсний потенціал, вище керівництво підприємства має звернути увагу на такі характеристики, як достатність ресурсів; їх гнучкість і адаптивність; перспективність ресурсного потенціалу [1, с. 40].

6) Розробка антикризової програми розвитку підприємства. Ця програма повинна бути деталізованим комплексом антикризових заходів, що мають бути реалізовані на практиці, а її зміст та структура будуть обумовлюватися результатами проведеної діагностики, метою антикризового управління, його ресурсним потенціалом.

7) Впровадження антикризової програми розвитку підприємства та контроль за її виконанням. На цьому етапі вище керівництво має здійснити практичну реалізацію запропонованої антикризової програми розвитку підприємства. У цьому контексті можуть спостерігатися три сценарії подальших дій відповідальних фахівців:

– якщо програма не може бути реалізована повністю, необхідно повернутися до 4, 5 і 6 етапів цього процесу і переглянути основні антикризові заходи на кожному з них;

– якщо програма може бути реалізована частково, доцільно в разі необхідності вжити коригуючих антикризових заходів щодо її практичної реалізації;

– якщо програма може бути реалізована повністю, потрібно продовжувати реалізацію основних положень розробленої антикризової програми розвитку підприємства у повному обсязі з дотриманням наявних ресурсних обмежень.



Рис. 2. Рекомендована блок-схема процесу розроблення та реалізації антикризової програми розвитку підприємства

Джерело: авторський варіант

8) Розробка та вжиття профілактичних заходів щодо запобігання повторенню кризи в діяльності підприємства. Цей етап є завершальним під час реалізації антикризової програми розвитку підприємства. Проте, враховуючи наявні ознаки перманентної кризи, вище керівництво підприємства (під час формування стратегічних антикризових заходів) та відповідальним фахівцям (під час втілення оперативних і тактичних антикризових заходів) необхідно постійно переглядати зміст наявних антикризових програм розвитку, вносити відповідні корективи або розробляти нові в разі економічної доцільності.

Запропонована послідовність основних етапів у вигляді замкнутого циклу сприятиме практичній реалізації окремих положень антикризової програми розвитку підприємства загалом.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи викладений вище матеріал, відзначаємо, що практичне формування цілісного організаційного забезпечення системи антикризового управління підпри-

ємством на основі запропонованого методичного підходу та підвищення ефективності реалізації антикризових програм його розвитку у сучасних умовах можливі тільки за умови вжиття дієвих антикризових заходів. Велике значення при цьому у структурі підприємств має сектор антикризового управління з відповідним складом функціональних виконавців. Як практичний інструментарій його роботи рекомендована блок-схема процесу розроблення та реалізації антикризової програми розвитку підприємства.

Перспективними напрямками подальших наукових досліджень залишаються питання успішного впровадження антикризових програм розвитку та формування ефективного методичного забезпечення системи антикризового управління на підприємствах, реалізації сучасного інструментарію оцінки їх фінансового стану, що передбачає застосування комплексного підходу і здійснення подальших напрацювань у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса: монография / под ред. А.Н. Ряховской, С.Е. Кован. Москва: Сварог, 2016. 169 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия: учеб. курс. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003. 496 с.
3. Височіна Л.В. Необхідність впровадження системи антикризового управління на підприємстві. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Сер. «Економічні науки». 2016. № 2. С. 57-65.
4. Головач К.С. Основні аспекти антикризового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах. Агросвіт. 2016. № 22. С. 62-66. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/22_2016/12.pdf.
5. Еш С.М. Особенности антикризового управления в предприятиях пищевой промышленности. Экономика АПК. 2009. № 7. С. 67-70.
6. Іртищева І.В., Мінакова С.М. Обґрунтування концепції стратегічної програми в антикризовому управлінні. Економіст. 2015. № 11. С. 38-40.
7. Ковбатюк М.В., Шкляр В.В. Оцінювання ефективності заходів антикризового менеджменту підприємств транспортної галузі. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 201-210.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
9. Оглобіна В.О. Теоретичні засади антикризового управління. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2012. № 1. С. 31-35.
10. Петрук І.П. Антикризове управління як інструмент подолання ірраціональної структури національної економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 2. С. 34-38.
11. Пушкар А.И., Тридид А.Н., Колос А.Л. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы: монография. Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. 452 с.
12. Семенов Г.А., Ярошевська О.В. Стратегічна програма антикризового управління підприємством. Держава та регіони. 2010. № 3. С. 159-166.
13. Фіалковська А.А. Антикризове управління підприємствами як умова економічного зростання України. Економічний вісник університету. 2014. Вип. 20/3. С. 278-281.
14. Штангрет А.М., Караїм М.М., Сухимлин Л.Є. Антикризовий механізм управління економічною безпекою підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 3. С. 51-55.

Власенко В. А.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Резюме

В статье обоснованы методологические и рассмотрены прикладные рекомендации к формированию эффективной системы антикризисного управления предприятием в рыночных условиях хозяйствования. Раскрыто содержание составляющих системы антикризисного управления предприятием. В результате исследования предложено организационное обеспечение системы антикризисного управления предприятием в условиях развертывания кризисных процессов. Рассмотрен алгоритм процесса разработки и реализации антикризисной программы развития предприятия.

Ключевые слова: кризис, кризисные процессы, кризисные явления, антикризисное управление, система антикризисного управления, организационное обеспечение системы антикризисного управления предприятием, антикризисная программа развития предприятия, антикризисные мероприятия.

Vlasenko V. A.

Higher Educational Establishment of Ukoopspilka
"Poltava University of Economics and Trade"

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL APPROACH FOR THE FORMATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGES

Summary

The methodological and practical recommendations for the formation of effective system of crisis management at the enterprise in the market conditions are substantiated. The content of the components of crisis management system at the enterprise is disclosed. In the result of investigation the organizational support of the system of crisis management at the enterprise in the conditions of crisis processes is proposed. The algorithm of the process of working out and implementation of the anti-crisis development program at the enterprise is considered.

Key words: crisis, crisis processes, crisis phenomena, anti-crisis management, system of crisis management, organizational support of the system of crisis management at the enterprise, anti-crisis development program at the enterprise, anti-crisis measures.

УДК 339.13:621.798.1

Гамова І. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

РИНОК ПОЛІМЕРНОЇ УПАКОВКИ

У статті досліджено ринок упаковки у світі, світові обсяги приросту упаковки та обсяги упаковки. Проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку ПЕТ-упаковки у світі та в Україні. Досліджено обсяги споживання ПЕТ-упаковки в різних країнах світу, представлено структуру світового ринку для різних видів промисловості. Визначено проблеми полімерної упаковки.

Ключові слова: ринок полімерної упаковки, ПЕТ-упаковка, упаковка, гумові вироби, пластмасові вироби, ПЕТ-пляшки, поліетилен, пластмаса, харчова промисловість.

Постановка проблеми. Упаковка як галузь і окремі її продукти, зокрема ПЕТ-упаковка, оцінюються як перспективні з точки зору зростання споживання. За сучасного розвитку економіки характерними для ПЕТ-упаковки є впровадження новітнього устаткування, оновлення галузі та соціальна відповідальність виробників. Швидкі трансформаційні процеси економіки країни привели до переорієнтації виробництва на європейський стиль та використання якісних матеріалів. ПЕТ-упаковка є відносно молодю галуззю, але розвивається стрімкими темпами, про що свідчать дані: 1,7% від загального виробництва усієї продукції в Україні у 2017 році. З огляду на це виникає потреба в науковому вивченні цього питання для подальшого розвитку ПЕТ-упаковки та покращення виробничих потужностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упаковка є рушійним важелем розвитку як всіх видів промисловості, так й економіки за рахунок зміни психології споживання продукції кінцевим споживачем та зростання соціальної відповідальності. Певні аспекти дослідження упаковки знайшли відображення в працях таких науковців, як Л. Валентин [1], Н.Ф. Єфремов [2], В.М. Кривошей [3], Х. Томас [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання аналізу ПЕТ-упаковки зокрема та упаковки загалом з точки зору маркетингу та динаміки споживацьких уподобань у цій галузі як у світі, так і в Україні є недослідженими. Потребує подальшого аналізу та дослідження динаміка галузі ПЕТ-упаковки як провідної галузі народного господарства.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану та тенденцій розвитку ринку полімерної упаковки

у світі загалом та в Україні зокрема, виявленні основних складнощів та проблем галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішня урбаністичний стиль життя є чинником зростання попиту на полімерні матеріали. Поліетилен – головний в списку ТОП-10 найбільш поширених пластмас. Перша п'ятірка в цьому списку розподілена таким чином: ПЕ (поліетилен), ПП (поліпропілен), ПС (полістирол), ПЕТФ (поліетилентерефталат), ПВХ (полівінілхлорид). До 2021 року цей ринок буде рости щорічно на 6,84% в грошовому вираженні і на 4,68% в натуральному вираженні, до 2021 року він досягне 332,4 млн. т. Згідно з оцінкою агентства "Markets and Markets" (США) розвиток ринку пластмас обумовлено зростанням ключових галузей промисловості (автомобілебудування, будівництво, виробництво упаковки, електроніки); підвищенням рівня доходів в країнах, що розвиваються; збільшенням кількості міського населення; заміною металевих продуктів пластмасовими аналогами. Високий попит на поліетилен перш за все обумовлений його масовим використанням як пакувального матеріалу, який має багато позитивних властивостей, таких як гнучкість, тепло- та електроізоляційні властивості, хімічна та термічна стійкість, легкість переробки, доступність [5].

Сьогодні пакувальна промисловість виступає одним із стимулів зростання і розвитку глобальної економіки. Так, згідно з даними "Smithers Pira", світовий ринок упаковки щорічно демонструє приріст у розмірі 3,5%, а до 2020 року його сукупні обороти досягнуть 998 млрд. дол. США (або 900 млрд. євро відповідно). Споживання жорсткої пластмасової упаковки зростає щорічно

на 3,7%, а саме з 52,9 млн. тонн у 2017 році до 63,4 млн. тонн у 2022 році [6].

Згідно з даними “Euromonitor” у 2016 році сукупні обсяги глобального збуту перевищили 4 000 млрд. упаковок. На світовому та українському ринках упаковки використовується упаковка з усіх відомих сьогодні матеріалів. Популярною упаковкою у світі є полімерна, адже близько 50% всіх видів упаковки сьогодні виробляється саме з полімерів [7]. А найбільшу частку (на рівні 60%) складає гнучка упаковка, і цей показник продовжує зростати. Саме в гнучких упаковках всіх різновидів, зокрема мішках, емностях з жорстким дном, плівці, сьогодні пропонується все більше і більше товарів. При цьому основну частку попиту забезпечує продовольча галузь. Ключову роль в цьому відіграє прагнення до зручності, адже упаковка повинна бути легкою, зручною та функціональною, а також забезпечувати зручність порційного відбору продукту. Світові обсяги споживання полімерної упаковки представлені на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка обсягів споживання полімерної упаковки у світі, 2014-2020 роки

Джерело: [7]

З рис. 1 видно, що з кожним роком обсяги споживання полімерної упаковки у світі зростають на 1%, що є досить вагомим показником, оскільки інші ринки споживання упаковок демонструють зниження попиту. Традиційні показники для сектору споживання полімерів не змінюються вже впродовж 20 років. Ринок полімерної упаковки демонструє 37%, будіндустрія – 21%, автомобілебудування – 8%, електроніка та побутова техніка – 6% від загального споживання полімерів.

У європейських країнах 44% всіх продуктивних новинок випускаються в пластиковій упаковці, а тільки 9% – в скляній тарі. Полімерна упаковка займає сьогодні 53% всього ринку упаковки у світі. Така тенденція не випадкова, адже споживчі властивості полімерної упаковки за багатьма параметрами перевершують інші види тари. Особливо це стосується поліетилентерефталату (ПЕТ), оскільки високою є якість цієї упаковки, яка дає змогу продовжувати термін придатності продуктів харчування без використання консервантів. Основними регіональними ринками є Північна Америка (на США припадає близько 30% світового споживання), Західна Європа і Азія (при цьому Японія споживає 50% азіатської продукції). За підсумками 2017 року Азіатсько-Тихоокеанський регіон став найбільшим ринком, який споживає пластмаси зі списку ТОП-10 як в грошовому, так і в натуральному вираженнях. Основними виробниками пластмас на світовому ринку (за підсумками 2011-2017 років) є компанії “Dow Chemical” (США), “Exxon Mobil” (США) і “SABIC” (Саудівська Аравія).

Світові обсяги споживання полімерної упаковки представлені на рис. 2.

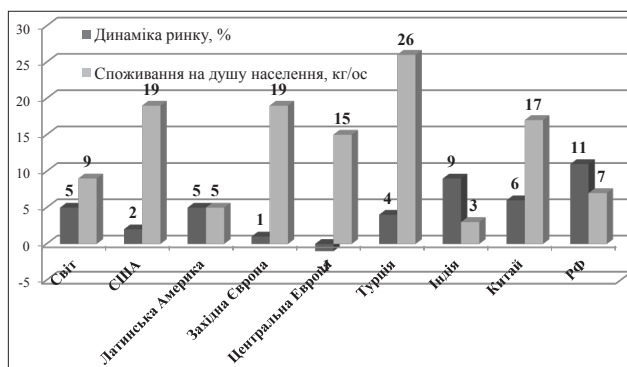


Рис. 2. Обсяг споживання ПЕТ-упаковки в різних країнах світу, 2017 рік

Джерело: [8]

З рис. 2 видно, що найвищі показники споживання на душу населення в Туреччині становлять 26 кг/ос., потім йдуть Західна Європа і США (відповідно по 19 кг/ос.). Високі темпи зростання ринку ПЕТ-упаковки спостерігаються в Росії, а саме 11%.

Світові обсяги приросту упаковки у 2014-2019 роках вказані на рис. 3, на якому зображено значні обсяги гнучкої полімерної упаковки у 2014 році та стрімкий приріст у 2019 році на 3,5%.

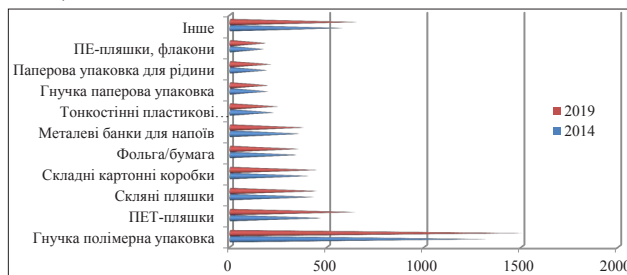


Рис. 3. Світові обсяги приросту упаковки у 2014-2019 роках, млн. дол. США

Джерело: [9]

Високі темпи приросту ПЕТ-пляшок становлять 4,7% щорічно до 2019 року, а у світовому обсязі ПЕТ-пляшки складають 12% з усіх видів упаковки. Відповідно, проаналізуємо зміну світового обсягу упаковки у 2017 році (рис. 4).

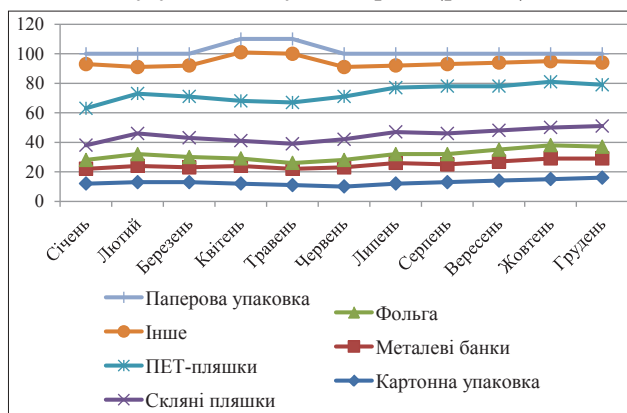


Рис. 4. Світовий обсяг упаковки у 2017 році, %

Джерело: [10]

Тенденції споживання упаковки у 2017 році такі: найвищу позицію займає паперова упаковка з відносно постійним попитом, окрім квітня

та травня (стрімке зростання попиту); ПЕТ-пляшки займають 3 позицію, спостерігається зростання попиту з 61% до 33%; найнижчу позицію займає картонна упаковка.

Розглянемо структуру світового ринку ПЕТ-упаковки для різних видів промисловості у 2017 році (рис. 5).

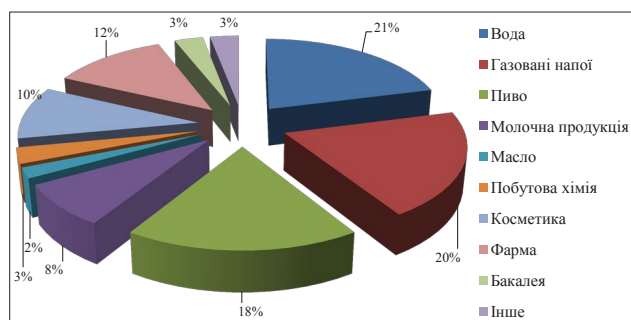


Рис. 5. Структура світового ринку ПЕТ-упаковки для різних видів промисловості у 2017 році, %

Джерело: [11]

Можна зробити висновки з рис. 5 щодо головних галузей споживання ПЕТ-упаковки, таких як вода (21%), газовані напої (20%) і пиво (18%).

Розглянемо вітчизняний ринок ПЕТ-упаковки, який продовжує залишатися одним з найбільш швидкозростаючих у світі. Протягом останнього десятиліття середньорічний темп зростання споживання великотоннажних термопластів в Україні склав 24%. Індекс реалізації гумових та пластмасових виробів в Україні у 2017 році зазначено в табл. 1.

З табл. 1 видно динаміку обігу продукції гумових та пластмасових виробів у 2017 році в Україні. Індекс обігу з січня по грудень 2017 року до поточного року демонструє зростання на 43,8%, з нього внутрішній обіг зріс на 47,9%, а зовнішній – на 16,8%. Щодо аналізу індексу обігу січня-грудня 2017 року до 2016 року, то спостерігається

зменшення на 5,4%, з нього внутрішній обіг скоротився на 5,8%, а зовнішній – на 6,3%.

Станом на 1 березня 2017 року кількість зареєстрованих підприємств в Україні становить 1,2 млн. юридичних осіб, з них, згідно з класифікатором ВЕД по 22,22, виробництво тари з пластмаси становлять 5 429 підприємств [13].

Щодо обсягу реалізованої продукції пластмасових виробів у 2017 році, то із січня по грудень обсяг реалізованої промислової продукції зріс на 33 646,3 млн. грн., тобто в 20 разів, що становить у відсотковому вираженні 0,6% до всієї реалізованої продукції. Обсяг продукції, реалізованої за межі країни, збільшився на 4 092 млн. грн. (13,5 рази), що у відсотковому вираженні становить зменшення на 4,9% до обсягу реалізованої промислової продукції (табл. 2).

Далі розглянемо обсяг реалізованих пластмасових виробів в Україні у вересні за 2014-2017 роки (рис. 6).

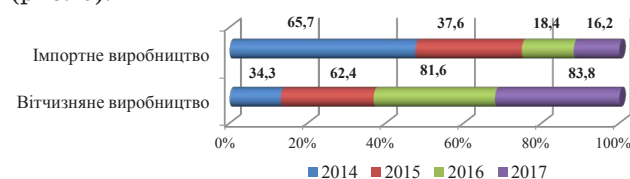


Рис. 6. Обсяг реалізованих пластмасових виробів в Україні, вересень 2014-2017 років, %

Джерело: [13]

З аналізу видно, що ринок ПЕТ-упаковки станом на 2017 рік повністю задовольняють вітчизняні виробники (83,8% порівняно з 2014 роком, де імпортованих товарів було 65,7%).

Ринок ПЕТ-упаковки у 2017 році ознаменувався скороченням споживання цієї продукції, що можна ознаменувати сезонністю попиту кінцевого споживача і значними стрибками курсу валют, що спричинило низку негативних наслідків.

Висновки. Загалом ринок ПЕТ-упаковки розвивається стрімкими темпами у світі загалом

Таблиця 1

























Індекс обігу (реалізації) продукції гумових та пластмасових виробів у 2017 році

Код КВЕД-2010	Місяці	Індекс обороту		З нього індекс				
		2017 р. до 2017р.	2017 р. до 2016р.	внутрішнього обороту		зовнішнього обороту		
				2017 р. до 2017р.	2017 р. до 2016р.	2017 р. до 2017р.	2017 р. до 2016р.	
Виробництво гумових та пластмасових виробів	22	Січень	61,9	124,9	56,8	124,8	97	125,5
	Лютий	117,2	105,1	117,7	107,5	115,1	95,5	
	Березень	130,3	114,6	134,7	115	110,4	112,7	
	Квітень	95,5	103,6	96,2	103,5	91,3	104,4	
	Травень	108,8	115,9	108,3	115,8	111,7	116,2	
	Червень	99,7	110,7	110,7	112,2	94,1	102,4	
	Липень	102,2	104,2	102,8	105,8	98,7	95	
	Серпень	102,2	104,2	102,8	105,8	98,7	95	
	Вересень	105,7	112,5	104,7	114	112,8	103,2	
	Жовтень	96,3	117,4	95,6	116,7	100,8	121,6	
	Листопад	103,1	119,3	103	119,4	103,4	119,1	
	Грудень	105,7	119,5	104,7	119	113,8	119,2	

Джерело: [12]

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції пластмасових виробів у 2017 році

Код КВЕД-2010 - 22.2	Місяці	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без НДС і акцизу		З нього обсяг продукції, реалізованої за межами країни	
		млн. грн.	у % до всієї реалізованої продукції	млн. грн.	у % до обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності
Виробництво пластмасових виробів	Січень	 1786,8	1,1	 329,6	18,4
	Лютий	 3917,5	1,1	 674,3	17,2
	Березень	 6731	1,3	 1068,3	15,9
	Квітень	 9401,4	1,4	 1418,6	15,1
	Травень	 12329,8	1,4	 1827,2	14,8
	Червень	 15519,4	1,5	 2213,8	14,3
	Липень	 18590	1,5	 2594,1	14
	Серпень	 21947,1	1,6	 2989,6	13,6
	Вересень	 25433,1	1,7	 3421,6	13,5
	Жовтень	 28789,4	1,7	 3853,4	13,4
	Листопад	 32276,6	1,7	 4302,9	13,3
	Грудень	 35433,1	1,7	 4421,6	13,5

Джерело: [14]

та в Україні зокрема. Нами було проаналізовано обсяги споживання пакувальної промисловості у світі, динаміку обсягу споживання полімерної упаковки у світі (2014-2019 роки), що характеризується щорічним зростанням на 1%. Наведені обсяги споживання ПЕТ-упаковки в різних країнах світу (2017 рік), згідно з якими лідирує Туреччина за показником споживання ПЕТ-упаковки на душу населення у 26 кг/ос., а високі темпи зростання ринку ПЕТ-упаковки спостерігаються в Росії, а саме 11%. Представлено світові обсяги приросту упаковки у 2014-2019 роках, які демонструють значні обсяги гнучкої полімерної упаковки у 2014 році та стрімкий приріст у 2019 році на 3,5%. Проаналізовано світові обсяги упаковки і споживання упаковки у 2017 році, отже, найвищий щабель посідає паперова упаковка з відносно постійним попитом, окрім квітня та травня, коли відбувається стрімке зростання попиту.

Щодо структури споживання ПЕТ-упаковки для різних видів промисловості у 2017 році, то домінуючими галузями споживання є вода (21%), газовані напої (20%) та пиво (18%). Вітчизняний

ринку ПЕТ-упаковки повністю забезпечений внутрішнім виробництвом, характеризується стрімким зростанням обсягів продажу та сезонністю попиту. Загалом, незважаючи на непогані потенціали галузі, власне виробництво ПЕТ-упаковки в Україні обмежується цілою низкою складнощів і проблем, а саме:

- відсутністю внутрішнього виробництва ПЕТ-грануляту, необхідного для випуску ПЕТ-упаковки; покриття потреби в сировині за рахунок імпорту;

- великими витратами електроенергії для виробництва ПЕТ-упаковки;

- проблемами переробки використаної тари, для запуску цього процесу необхідна наявність низки державних і законодавчих ініціатив;

- сезону збуту ПЕТ-упаковки, оскільки взимку попит на напої нижче, ніж в спекотний літній період;

- те, що ПЕТ-упаковка не сприяє тривалому зберіганню продукції, адже вона не захищає від ультрафіолетового випромінювання, що проникає в пляшку, і не пропускає вуглекислоту, що значно скорочує термін придатності напоїв.

Список використаних джерел:

1. Валентин Л. Продающая упаковка. Москва: Манн, Иванов и Ферберс., 2012. 80 с.
2. Ефремов Н.Ф. Тара и ее производство. Часть 1. Производство тары из полимерных пленок и листов. Москва: МГУП, 2009. 341 с.
3. Кривошей В.М. Упаковка в нашому житті. Київ: Упаковка, 2001. 160 с.
4. Хайн Т. Тотальная упаковка. Москва: Студия Артемия Лебедева, 2017. 432 с.
5. Мир: Главные события на рынке упаковки – 2017 год. Химия Украины и мира. 2017. URL: <https://ukrchem.dp.ua/2017/03/17/mir-glavnye-sobytiya-na-rynke-upakovki-fevral-2017-goda.html>.
6. The Future of Rigid Plastic Packaging to 2022. Market report. Smithers Pira. 2017. URL: <https://www.smitherspira.com/industry-market-reports/packaging/the-future-of-rigid-plastic-packaging-to-2022>.
7. PET Packaging Market Forecast 2018-2028. Market Research. 2017. URL: <https://www.marketresearch.com/product/sample-11375378.pdf>.
8. Полимеры в упаковке 2017: Фактор роста: материалы XII международной конференции «Полимеры в упаковке 2017». INVENTRA (Группа CREON). 2017. URL: http://www.creonenergy.ru/news/post_relizy/detailPost.php?ID=120852.
9. 4 Key Global Trends for Packaging in Beauty and Personal Care. Strategy briefing. 2017. URL: <http://www.euromonitor.com/4-key-global-trends-for-packaging-in-beauty-and-personal-care/report>.

10. Eurostat statistik book. A statistical yearbook. Eurostat. 2017. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/teis700>.
11. Роль ПЭТ-индустрии в повышении конкурентоспособности отечественной пищевой промышленности. Доклад социально-экономического исследования. Москва., 2016. URL: http://www.magpack.ru/win/news/files/WP_rol_PET_industrii_2016.pdf.
12. Індекс обороту (реалізації) продукції гумових та пластмасових виробів у 2017 році. Економічна статистика. Економічна діяльність. Промисловість. Державна служба статистики України. 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Відомості з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань в Україні. Міністерство юстиції України. 2017. URL: <https://usr.minjust.gov.ua>.
14. Обсяг реалізованої продукції пластмасових виробів у 2017 році. Економічна статистика. Економічна діяльність. Промисловість. Державна служба статистики України. 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Гамова И. В.

Киевский национальный торгово-экономический университет

РЫНОК ПОЛИМЕРНОЙ УПАКОВКИ

Резюме

В статье исследованы рынок упаковки в мире, мировые объемы прироста упаковки и объемы упаковки. Проанализированы современное состояние и тенденции развития ПЭТ-упаковки в мире и в Украине. Исследованы объемы потребления ПЭТ-упаковки в разных странах мира, представлена структура мирового рынка для различных видов промышленности. Определены проблемы полимерной упаковки.

Ключевые слова: рынок полимерной упаковки, ПЭТ-упаковка, упаковка, резиновые изделия, пластмассовые изделия, ПЭТ-бутылки, полиэтилен, пластмасса, пищевая промышленность.

Gamova I. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

PET PACKAGING MARKET

Summary

The article investigated the world market of packaging, namely: world volume of packaging growth and packaging volumes. The current state and trends of PET packaging development in the world and in Ukraine were analyzed. The volume of consumption of PET packaging in different countries of the world, the structure of the world market for various types of industry were presented. The difficulties and problems of polymer packaging were determined.

Key words: polymeric packaging market, PET packaging, packaging, rubber products, plastic products, PET bottles, polyethylene, plastics, food industry.

УДК 658:005.334](043.5)

Гончар М. Ф.

Національний університет «Львівська політехніка»

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ З АНАЛІЗУВАННЯ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розвинуто методичні положення з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах, які базуються на виявленні їхньої спроможності ідентифікувати пріоритетні з позиції економічної шкоди загрози настання критичних небажаних відхилень в розрізі проєкцій збалансованої системи показників. Розглянуто зв'язок понять ризику, небезпеки та загрози настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту. Охарактеризовано основні етапи запропонованих методичних положень з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах. Це забезпечує можливість формування і впровадження конкретних дієвих управлінських рішень щодо мінімізації величини економічної шкоди внаслідок настання критичних небажаних відхилень.

Ключові слова: відхилення, менеджмент, підприємство, стрес-менеджмент, управління.

Постановка проблеми. Критичні негативні впливи, відхилення, чинники, що перешкоджають функціонуванню та розвитку підприємства, можуть призвести до дисбалансу у його діяльності. Посилення їхнього впливу відбувається внаслідок глобалізаційних процесів, загострення конкурентної боротьби, ускладнення середовища функціонування та інших обставин. Попри те, що критичні небажані відхилення, які є істотними та екстремальними, виникають і розвиваються в одному економічному просторі, все ж їхній вплив у кожному окремому випадку у діяльності суб'єкта господарювання є іншим, що зумовлює необхідність не лише охоплення всього можливого спектру цих загроз, але й з-поміж їхнього розмаїття виявлення найбільш значимих.

У контексті аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах доцільно зауважити, що в умовах сьогодення стан та рівень розвитку цих систем прямо чи опосередковано впливає на результативні показники діяльності суб'єкта господарювання. Тим самим наявний цільний зв'язок між цим двома поняттями. Трактуючи неістотними ситуації, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки, керівники наражають себе на ризики недоотримання очікуваної величини прибутку, зниження величини доходу від реалізації продукції, погіршення ринкових позицій, недосягнення встановлених цілей тощо. Отже, будь-який особистісний, груповий чи корпоративний стрес може призвести до реальних втрат економічного характеру. У будь-якому разі керівники і власники підприємств повинні мати у наявності дієвий методичний інструментарій, що сприятиме ефективному аналізуванню наявних систем стрес-менеджменту, зокрема з позиції управління критичними небажаними відхиленнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування і розвиток положень з аналізування систем економічного характеру, зокрема антикризового, адаптивного, реактивного, рефлексивного та антисипативного менеджменту, зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема І. Ансофф, І. Бланк, А. Воронкова, В. Герасимчук, Л. Грейнер, П. Друкер, Г. Захарчин, Ю. Іванов, С. Ілляшенко, С. Іщук, М. Кизим, О. Кузьмін, О. Мельник, Л. Мельник, Б. Мільнер, Л. Мізес, Г. Назарова, Й. Петрович, Ю. Погорелов, О. Пушкар, О. Раєвнева, О. Тридід, В. Харченко, Н. Чухрай, Й. Шумпетер. У працях цих та інших

авторів розглянуто змістове наповнення сутності елементів відповідних систем як об'єкта аналізування в межах відповідних методичних положень, основні напрями такого аналізування, особливості ресурсного забезпечення кожного етапу аналізування, сіткове планування робіт, підходи до визначення показників та критеріїв тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, наявні напрацювання, попри свою ґрунтовність, не дають змогу повною мірою окреслити особливості аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах, під якими слід розуміти системи управління, націлені на подолання небажаних відхилень, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування компанії. Тобто йдеться насамперед про ситуації, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки.

Мета статті полягає в розвитку методичних положень з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення теорії та практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновки про те, що критичні небажані відхилення, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства, пов'язані з поняттям ризику їхнього настання, небезпекою та загрозою для суб'єкта господарювання (рис. 1).

Таким чином, у межах систем стрес-менеджменту слід перш за все говорити про наявність ризику настання критичного небажаного відхилення. Як відомо з огляду та узагальнення літературних джерел, поняття ризику теоретиками та практиками розглядається багатоглядним чином. Наприклад, на думку Л. Донця [3, с. 28], ризик «пов'язаний насамперед з вибором та ухваленням управлінського рішення на різних рівнях структури управління. Він також включає ризик повної чи часткової втрати майна або грошового внеску, в тому числі ризик банкрутства, характерний для ринкових відносин».

Т. Семенютіна [2, с. 108-109] трактує ризик як «ситуативний аспект діяльності суб'єкта господарювання, що виникає в разі прийняття управлінських рішень на користь вибору альтернатив ймовірного характеру, потенційно здатних гене-

рувати шанси досягнення бажаних цілей, попри наявність різного роду небезпек та загроз; він відображає можливість негативного відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих». На думку В. Пасічника та О. Акіліна [4, с. 168], «сутність ризику полягає в тому, що кожному підприємству постійно загрожує втрата прибутку і платоспроможності під час здійснення господарсько-фінансової діяльності під впливом непередбачуваних змін внутрішнього середовища».

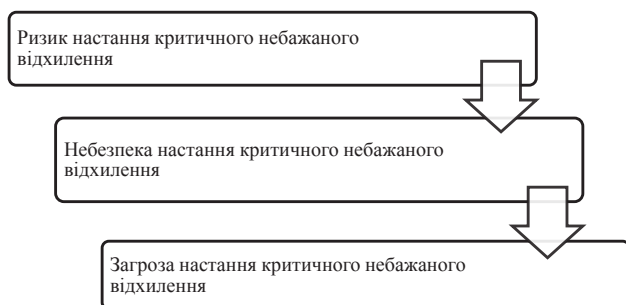


Рис. 1. Зв'язок понять ризику, небезпеки та загрози настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту

Джерело: наведено автором з урахуванням [1, с. 138; 2, с. 106-112]

Е. Коротков [5, с. 214] звертає увагу на те, що поняття «ризик» в економічному сенсі «передбачає втрати, збиток, ймовірність яких пов'язана з наявністю невизначеності (нестачею інформації, її недостовірністю). У роботі А. Новікова [1, с. 136] зазначено, що узагальнено з теоретичних міркувань поняття ризику трактується як ймовірність, діяльність, ситуація, комплекс характеристик чи якісна ознака. Цей же автор сутність ризику розглядає з позиції «об'єктивно-суб'єктивного поняття, пов'язаного з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що характеризується ймовірнісним ступенем досягнення очікуваного результату» [1, с. 137]. На думку І. Бланка [6, с. 356], фінансовий ризик є «результатом вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, яке спрямоване на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності за ймовірності понесення економічного збитку (фінансових втрат) через невизначеність умов його реалізації». У роботі О. Ролька [7, с. 48] виокремлено основні ознаки ризику, а саме «можливість відхилення від передбачуваної мети, заради якої здійснюється вибрана альтернатива; ймовірність досягнення бажаного результату; відсутність упевненості у досягненні поставленої мети; можливість моральних, матеріальних та інших втрат, пов'язаних із вибраною в умовах невизначеності альтернативою». Таким чином, узагальнюючи, зауважуємо, що найчастіше в економічній літературі ризик загалом трактується як ймовірнісна подія, результати настання якої можуть привести до позитивних, нейтральних чи негативних наслідків.

Поняття «небезпека» також розглядається у вітчизняній та іноземній науковій економічній літературі. Так, на думку М. Єрмошенка [8, с. 18], небезпека – це «об'єктивно наявна можливість негативного впливу на якість явища, систему, механізм, соціальний організм, унаслідок чого йому може бути заподіяно шкоди, що призведе до занепаду, кризового стану тощо». В. Цуканов

[9, с. 142-143] в аналізованому контексті зазначає, що небезпека є «об'єктивною, однак не фатальною ймовірністю розвитку ризику з можливим переходом в загрозу, що має негативні наслідки на суб'єктів господарювання чи соціальні організми, які виражаються в нанесенні будь-якої шкоди чи погіршенні стану». На думку М. Зеленкова [10, с. 40], небезпеки слід трактувати як «наявність та дію сил (факторів), які є деструктивними і дестабілізуючими щодо будь-якої конкретної системи». На думку автора, деструктивними та дестабілізуючими слід вважати ті сили (фактори), які здатні завдати шкоди конкретній системі, вивести її з ладу чи повністю знищити.

Різноманітними є погляди теоретиків і практиків щодо трактування змісту поняття «загроза». Так, на думку В. Ячменєвої [11, с. 24], загрози слід трактувати як «вплив з великою інтенсивністю певного чинника або їх сукупності, що може призвести до виникнення змін негативного характеру у діяльності підприємства, які можуть бути необоротними або на усунення яких потребуються значні кошти, час та ресурси». Як «потенційно можливою несанкціоновану дію, що може бути реалізована в будь-який момент часу за наявності певних умов», це поняття розглядають С. Забіяко та Є. Светлова [12, с. 52]. На думку А. Дмитрієва, В. Сізова та Д. Афіногенова [13, с. 15], загрози – це ймовірність чи можливість негативного впливу на соціальний організм різноманітних сил (факторів, умов), у результаті якого йому (соціальному організму) може бути завдано шкоди, яка погіршує стан та надає розвитку цього соціального організму небажану динаміку (темпи, характер) чи параметри (форми, властивості тощо). Також автори наголошують на тому, що така ймовірність (можливість) є цілком зрозумілою, об'єктивно наявною, однак не фатальною, а саме небезпека завжди обумовлена наявністю та дією деструктивних чинників (як об'єктивних, так і суб'єктивних).

В аналізованому контексті, згідно з Л. Єгорова, П. Фроловою та О. Фроловою [14, с. 145-146], ризики та загрози слід розглядати як різні рівні небезпеки, де загрози є найвищим таким рівнем. На думку авторів, важливим завданням корпоративної безпеки є уміле застосування технологій переведення загроз у ризики. Якщо ризики стають загрозами, це свідчить про наявність серйозних відхилень в системі економічної безпеки організації. Подібної думки дотримується і Т. Феофілова [15, с. 38], акцентуючи увагу на тому, що ризики слід трактувати як негативні явища, вплив яких на економічну систему у конкретний момент невизначений, однак існує ймовірність їх трансформування в небезпеки та загрози.

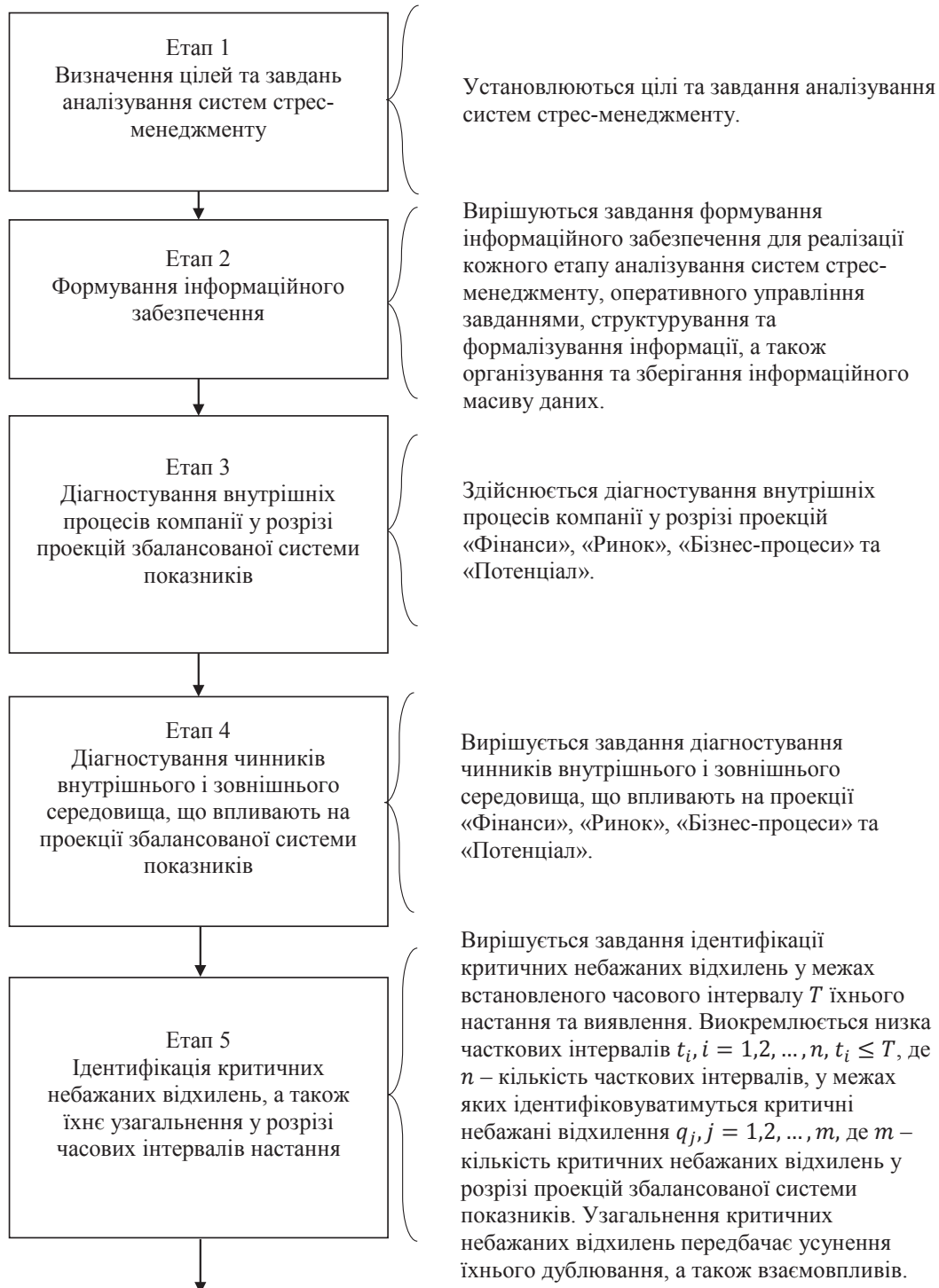
З урахуванням результатів досліджень М. Гацка [16] слід зауважити, що поняття небезпеки та загрози характеризують різний рівень можливості завдання шкоди. Так, з цієї позиції загрозу слід трактувати як останню форму критичних небажаних відхилень, що має конкретний адресний характер (спрямована на певний об'єкт стрес-менеджменту) і безпосередньо може спричинити шкоду (від початку такого спричинення її відділяє лише невеликий часовий інтервал). Водночас небезпека настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту є потенційною загрозою завдання шкоди, для реалізації якої необхідним є формування певних умов.

Логічним продовженням зв'язку понять ризику, небезпеки та загрози настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту

є поняття економічної шкоди. Так, у своїй роботі А. Кравчук [17, с. 71], посилаючись на результати досліджень А. Позднякова, зауважує, що під цим поняттям слід розуміти як негативні зміни позитивних цінностей суб'єкта чи їх втрату, так і отримання негативних цінностей (антицінностей). Іншими словами, на думку автора, економічною шкодою є будь-які зміни, які негативно впливають на життєдіяльність суб'єкта, а отже, є небажаними. Таким чином, в аналізованому контексті слід говорити про можливість виникнення як прямої економічної шкоди внаслідок виникнення загроз особистісних, групових чи корпоративних стресів (тобто безпосередня економічна втрата

у формі фінансового збитку, недосягнення встановлених цілей, недоотримання очікуваного прибутку, не реалізації стратегії тощо), так і опосередкованої (тобто йдеться про упущену вигоду).

З урахуванням вищенаведеного доцільним є розвиток методичних положень з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах, які базуються на виявленні їхньої спроможності ідентифікувати пріоритетні з позиції економічної шкоди загрози настання критичних небажаних відхилень у діяльності в розрізі проєкцій збалансованої системи показників, що сприяє формуванню дієвих управлінських рішень у напрямі мінімізації величини такої економічної шкоди (рис. 2).



Закінчення рисунку 2 див. на стор. 90

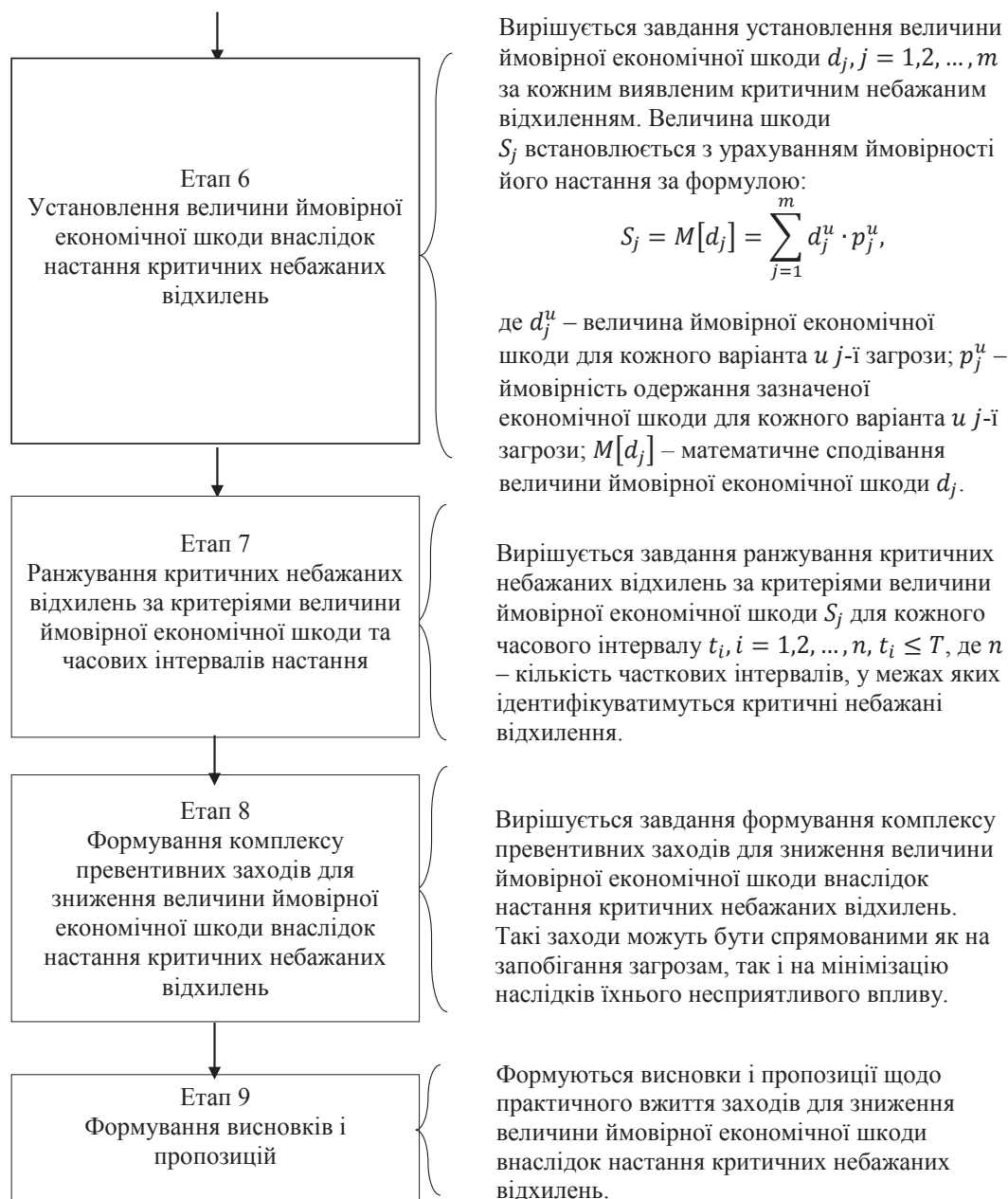


Рис. 2. Узагальнена послідовність аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах з позиції спроможності ідентифікації пріоритетних загроз настання критичних небажаних відхилень

Джерело: розвинуто автором

Вивчення теорії та практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про складність з практичної точки зору всебічного моніторингу усього спектру критичних небажаних відхилень в управлінській діяльності. Річ в тім, що кількість таких відхилень, по-перше, в абсолютному вимірі є чималою для кожного суб'єкта господарювання, по-друге, щороку збільшується. Слід враховувати і те, що напями впливу цих відхилень є різновекторними, а самі відхилення нерідко є взаємозумовленими (одні такі відхилення спричиняють появу інших). Таким чином, керівники і власники повинні звертати увагу перш за все на пріоритетні з позиції економічної шкоди загрози настання критичних небажаних відхилень в управлінській діяльності та саме щодо них вживати превентивних заходів.

Розглядаючи методичні положення з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах, які базуються на виявленні їхньої спроможності ідентифікувати пріоритетні з позиції економічної шкоди загрози настання критичних небажаних відхилень в управлінській діяльності, вважаємо важливим звернути увагу і на те, що таке аналізування за своєю сутністю є динамічним процесом, оскільки враховує певний часовий відрізок, у межах якого виконується діагностування.

Визначення цілей та завдань аналізування систем стрес-менеджменту є першим етапом пропонуваної на рис. 2 узагальненої послідовності. Цей етап багато в чому визначає подальші кроки та дії, які будуть реалізовані. Його ігнорування може привести до перевитрат ресурсів, погіршення між-особистісних взаємин в робочій групі, недотри-

мання встановлених термінів, неспішності очікуваного результату тощо. Якщо встановлених цілей буде декілька, це зумовить формування декількох завдань для досягнення цілей, адже, як відомо, завдання є конкретними діями, реалізація яких забезпечує досягнення цілей.

Формування інформаційного забезпечення є наступним етапом запропонованої узагальненої послідовності аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах з позиції спроможності ідентифікації пріоритетних загроз настання критичних небажаних відхилень. Інформація є ключовим елементом будь-якої економічної системи і безпосередньо впливає на якість та ефективність ухвалення управлінських рішень, зокрема в межах систем стрес-менеджменту. Цілі, форми, внутрішня структура, процедури, зв'язки та механізми формування і функціонування таких систем в організаціях зумовлюють різноспрямованість необхідного інформаційного забезпечення для здійснення їхнього всебічного аналізування.

Діагностування внутрішніх процесів компанії щодо ідентифікації пріоритетних загроз настання критичних небажаних відхилень пропонується здійснювати в розрізі проєкцій збалансованої системи показників. Доцільність цього обґрунтовується перш за все тим, що, згідно зі статистичними даними "Balanced ScoreCards", «використовують 20% провідних компаній світу, а окремі елементи системи застосовують у своїй діяльності 98% підприємств Німеччини, 83% – Великобританії та 72% – Італії» [18, с. 55]. Таким чином, збалансована система показників є ключовим інструментом управління не лише на підприємствах економічно розвинутих країн світу, але й в Україні. Вона дає змогу каскадувати цілі підприємства від вищих до нижчих рівнів управління, а також чітко окреслити спектр завдань, що потребують вирішення, у розрізі проєкцій «Фінанси», «Ринок», «Бізнес-процеси» та «Потенціал». Комплекс цих проєкцій фактично забезпечує комплексність управління виробничо-господарською діяльністю суб'єкта господарювання з орієнтацією на результат. Вищенаведене дає змогу застосовувати "Balanced ScoreCards" для діагностування внутрішніх процесів компанії щодо ідентифікації пріоритетних загроз настання критичних небажаних відхилень.

Діагностування внутрішніх процесів компанії в розрізі проєкцій збалансованої системи показників є обов'язковим без урахування необхідності ретельного діагностування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на такі проєкції. Саме це є передумовою реалізації наступного етапу, а саме ідентифікації критичних небажаних відхилень у межах кожної проєкції та їхнього узагальнення в розрізі часових інтервалів настання. При цьому вирішується завдання ідентифікації критичних небажаних відхилень у межах встановленого часового інтервалу T їхнього настання та виявлення. Окрім того, слід виокремлювати низку часткових інтервалів $t_i, i=1,2,\dots,n, t_i \leq T$, де n – кількість часткових інтервалів, у межах яких ідентифікуватимуться критичні небажані відхилення $q_j, j=1,2,\dots,m$, де m – кількість критичних небажаних відхилень у розрізі проєкцій збалансованої системи показників.

Очевидно, що на етапі ідентифікації критичних небажаних відхилень у діяльності підприємств цілком ймовірним є виявлення взаємозумовлених таких відхилень чи їхнє дублювання, отже, доречно усунути ці проблеми. Як підсумок, повинні бути сформовані в межах кожного виокрем-

леного часткового інтервалу критичні небажані відхилення, які не дублюються і не здійснюють взаємовплив один на одного, що сприятиме оптимізації подальших робіт у цьому напрямі.

Установлення величини ймовірної економічної шкоди внаслідок настання критичних небажаних відхилень пропонується здійснювати з використанням математичного сподівання M , яке, як відомо, є важливою характеристикою випадкової величини. Таким чином, на п'ятому етапі узагальненої послідовності аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах з позиції спроможності ідентифікації пріоритетних загроз настання критичних небажаних відхилень вирішується завдання установлення величини ймовірної економічної шкоди $d_j, j=1,2,\dots,m$ за кожним виявленим критичним небажаним відхиленням. Величина шкоди S_j встановлюється з урахуванням ймовірності його настання за формулою:

$$S_j = M[d_j] = \sum_{j=1}^m d_j^u \cdot p_j^u, \quad (1)$$

де d_j^u – величина ймовірної економічної шкоди для кожного варіанта u j -ї загрози; p_j^u – ймовірність одержання зазначеної економічної шкоди для кожного варіанта u j -ї загрози; $M[d_j]$ – математичне сподівання величини ймовірної економічної шкоди d_j .

Наступний етап узагальненої послідовності аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах передбачає вирішення завдання ранжування критичних небажаних відхилень за критеріями величини ймовірної економічної шкоди S_j для кожного часового інтервалу $t_i, i=1,2,\dots,n, t_i \leq T$, де n – кількість часткових інтервалів, у межах яких ідентифікуватимуться критичні небажані відхилення. Надалі логічним є формування комплексу превентивних заходів для зниження величини ймовірної економічної шкоди внаслідок настання критичних небажаних відхилень. Такі заходи можуть бути спрямованими як на запобігання загрозам, так і на мінімізацію наслідків їхнього несприятливого впливу. Очевидно, що при цьому має братись до уваги можливість вжиття зазначених заходів, співвідношення витрат на їхнє впровадження та очікуваних економічних ефектів, достатність ресурсного забезпечення у цьому напрямі тощо. Окрім того, доцільно виключити з переліку загрози виникнення критичних небажаних відхилень, величина економічної шкоди від яких є прийнятною чи витрати на вжиття щодо яких превентивних заходів є несумісними з очікуваними перевагами та економічними ефектами.

Прикладне застосування методичних положень з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах, які базуються на виявленні їхньої спроможності ідентифікувати пріоритетні з позиції економічної шкоди загрози настання критичних небажаних відхилень в розрізі проєкцій збалансованої системи показників, виконано в діяльності низки підприємств Західного регіону України. Так, завдяки цим методичним положенням ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод» мав змогу сформувати і впровадити конкретні дієві управлінські рішення в напрямі мінімізації величини економічної шкоди внаслідок настання критичних небажаних відхилень за проєкціями Збалансованої системи показників «Фінанси», «Ринок», «Бізнес-процеси» та «Потенціал».

Висновки. Розвинуті методичні положення з аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах дають змогу власникам і керівникам

різних рівнів управління ідентифікувати пріоритетні з позиції економічної шкоди загрози настання критичних небажаних відхилень в розрізі проєкцій збалансованої системи показників. Зазначені методичні положення передбачають реалізацію таких етапів, як визначення цілей та завдань аналізування систем стрес-менеджменту; формування інформаційного забезпечення; діагностування внутрішніх процесів компанії в розрізі проєкцій збалансованої системи показників; діагностування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на проєкції збалансованої системи показників; ідентифікація критичних небажаних відхилень та їхнє узагальнення в роз-

різі часових інтервалів настання; установлення величини ймовірної економічної шкоди внаслідок настання критичних небажаних відхилень; ранжування критичних небажаних відхилень за критеріями величини ймовірної економічної шкоди та часових інтервалів настання; формування комплексу превентивних заходів для зниження величини ймовірної економічної шкоди внаслідок настання критичних небажаних відхилень; формування висновків і пропозицій.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у конкретизації ресурсного забезпечення процесу аналізування систем стрес-менеджменту на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Новіков А. Взаємозв'язок понять ризику, небезпеки і загрози у контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки. *International Scientific Journal*. 2015. № 8. С. 136-138.
2. Семенютина Т. Економічні ризики, небезпеки, загрози: сутність та взаємозв'язок. *Економічний простір*. 2012. № 68. С. 106-113.
3. Донець Л. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
4. Пасічник В., Акілін О. Планування діяльності підприємства: навч. посібн. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 256 с.
5. Коротков Е. Антикризисное управление: учебн. Москва: Инфра-М, 2001. 620 с.
6. Бланк И. Финансовый менеджмент: учебн. 2-е изд. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 720 с.
7. Ролько О. Управління ризиками в системах управління. Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2011. № 1. С. 47-52.
8. Ермошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія. Київ: КНТЕУ, 2001. 309 с.
9. Цуканов В. Экономическая безопасность: сущность, факторы влияния и методы обеспечения: монография. Челябинск: Челябинский дом печати, 2007. 443 с.
10. Зеленков М. Теоретико-методологические проблемы теории национальной безопасности Российской Федерации: монография. Москва: Юридический институт МИИТа, 2013. 196 с.
11. Ячменьова В. Идентификация стойкости деятельности промышленных предприятий: монография. Симферополь: Ариал, 2010. 176 с.
12. Забияко С., Светлова Е. Риск-менеджмент – основа экономической безопасности предприятия. Защита информации. Конфидент. 2002. № 3. С. 51-55.
13. Дмитриев А., Сизов В., Афиногенов Д. Основные понятия общей и специальных теорий безопасности. Москва: ИПРО, 2007. 435 с.
14. Егорова Л., Фролова П., Фролова О. Риски и угрозы в системе кадровой безопасности организации. Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2013. № 6. С. 144-148.
15. Феофилова Т. Понятие «Ущерб» в теории экономической безопасности. Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2012. № 2. С. 37-43.
16. Гацко М. О соотношении понятий «угроза» и «опасность». *Обозреватель – Observer*. 1997. № 7. URL: www.observer.materik.ru/observer/N07_97/7_06.HTM.
17. Кравчук А. Категории «вызов», «опасность», «угроза» в теории национальной безопасности. Вестник ЗабГУ. 2016. Т. 22. № 11. С. 65-74.
18. Проценко С., Зажигина К. Опыт внедрения системы сбалансированных показателей. Менеджер по персоналу. 2010. № 1-2. С. 52-61.

Гончар М. Ф.

Национальный университет «Львовская политехника»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО АНАЛИЗУ СИСТЕМ СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

В статье развиты методические положения по анализу систем стресс-менеджмента на предприятиях, которые базируются на выявлении их способности идентифицировать приоритетные с позиции экономического ущерба угрозы наступления критических нежелательных отклонений в разрезе проєкций сбалансированной системы показателей. Рассмотрена связь понятий риска, опасности и угрозы наступления критических нежелательных отклонений в пределах систем стресс-менеджмента. Охарактеризованы основные этапы предложенных методических положений по анализу систем стресс-менеджмента на предприятиях. Это обеспечивает возможность формирования и внедрения конкретных действенных управленческих решений касательно минимизации величины экономического ущерба в результате наступления критических нежелательных отклонений.

Ключевые слова: отклонение, менеджмент, предприятие, стресс-менеджмент, управление.

Honchar M. F.

National University "Lviv Polytechnic"

METHODICAL REGULATIONS FOR THE STRESS MANAGEMENT SYSTEMS ANALYZING AT ENTERPRISES

Summary

In the article, methodical regulations for the stress management systems analyzing at enterprises have been developed, and they are based on their ability reveal to identify, from the economic harm standpoint, the priority threats of critical undesirable deviations appearance in the context of balanced scorecard projections. The connection among concepts of risk, danger and threat of critical undesirable deviations onset within the stress management system is considered. The key stages of the proposed methodical regulations for the stress management systems analyzing at enterprises have been characterized. This ensure an opportunity to form and implement the certain effective management decisions in the line of economic harm value minimization as a result of critical undesirable deviations onset.

Key words: deviations, management, enterprise, stress management, administration.

УДК [631.15:331.215.3]:633/635

Гриб С. В.

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

Стаття присвячена аналізу ефективності витрат на оплату праці на прикладі сільськогосподарських підприємств Харківської області. Досліджено показники економічної та соціальної ефективності витрат на оплату праці. Визначено залежність ефективності витрат на оплату праці від розмірів підприємства.

Ключові слова: витрати, собівартість, рослинництво, сільськогосподарські підприємства, заробітна плата, оплата праці, продуктивність праці, ефективність.

Постановка проблеми. Витрати на оплату праці є невід'ємною складовою собівартості виробництва сільськогосподарської продукції. В цілком обґрунтованому прагненні збільшувати прибутки керівники підприємств орієнтовані на скорочення витрат загалом та витрат на оплату праці зокрема. Однак двоїста природа останніх вимагає особливої обережності в питаннях економії. Будучи елементом собівартості, заробітна плата є потужним стимулом для працівників щодо досягнення найкращих показників розвитку бізнесу. Отже, як надмірні витрачання, так і надмірна економія на оплаті праці можуть призвести до зниження загальної ефективності діяльності підприємства. Крім того, заробітна плата є важливим фактором відтворення робочої сили та забезпечення платоспроможного попиту в країні. Такий багатогранний характер витрат на оплату праці вказує на важливість аналізу їх ефективності, яка посилюється в умовах кризових явищ в економіці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення ефективності витрат сільськогосподарських підприємств були об'єктом дослідження Д.В. Шияна та Н.В. Ульянченко. Особливості економічного аналізу витрат на оплату праці та алгоритми розрахунку кількісного впливу факторів змістовно викладені в працях В.Г. Андрійчука, О.В. Гамової. Соціальні аспекти оплати праці, рівня заробітної плати та її достатності для забезпечення відтворення робочої сили досліджували В.М. Онегіна, О.І. Петровський, Ю.Л. Звягільський. Згадані та багато інших науковців працювали над вдосконаленням методичного забезпечення аналізу, виявленням факторів підвищення економічної ефективності витрат на оплату праці, визначенням тенденцій у розподілі створеної вартості у сільськогосподарських під-

приємствах, виявленням зв'язку оплати праці та результатів діяльності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні теоретичні та практичні напрацювання щодо ефективності витрат на оплату праці не розкривають повною мірою внутрішньогалузеві та регіональні особливості сучасного стану та тенденцій, що склалися в рослинництві сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану та тенденцій ефективності витрат на оплату праці у рослинництві сільськогосподарських підприємств Харківської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудові ресурси є головною рушійною силою будь-якого виробництва. Витрати на їх утримання є елементом собівартості, частка якого залежить від кількості працюючих, застосовуваних технологій, державного регулювання соціальних стандартів та фінансових можливостей підприємств. Витрати на оплату праці мають забезпечувати достатню мотивацію для продуктивної діяльності персоналу та приріст ефективності виробництва. Для отримання практично значимих результатів аналізу їх ефективності потрібно дотримуватись таких вимог:

– система показників оцінки ефективності має враховувати наявний зв'язок між задіяним ресурсом та отриманим результатом;

– для визначення тенденцій показники повинні бути представлені в порівняльному вигляді;

– з огляду на специфіку ресурсу потрібно поєднувати аналіз економічної та соціальної ефективності.

Загалом ефективність характеризує співвідношення досягнутих результатів та здійснених задля цього витрат. Витрати на оплату праці пов'язані з використанням трудових ресурсів, результат

діяльності яких може бути представлений в показниках обсягів виробництва, доходів та прибутків. Як правило, для аналізу ефективності витрат на оплату праці використовують такі показники:

– частка витрат на оплату праці в загальних витратах підприємства опосередковано характеризує ступінь трудомісткості виробництва;

– частка витрат на оплату праці в доході від реалізації продукції характеризує частку доходу, отриману від робіт, виконаних персоналом підприємства, за яку виплатили заробітну плату;

– зарплатовіддача, що є показником, оберненим попередньому, характеризує дохід, отриманий на кожну гривню, витрачену на персонал;

– прибуток в розрахунку на 1 грн. витрат на оплату праці показує, скільки прибутку отримано на кожну гривню, витрачену на персонал [1; 2].

Окремі дослідники справедливо зазначають, що результати діяльності підприємства формуються за участі не тільки трудових, але й інших видів ресурсів [2, с. 125], а в сільському господарстві залежать ще й від природних факторів [3, с. 23]. Вважаємо, що це не применшує значимості зазначених показників, а дослідження їх динаміки дає уявлення про корисність витрат на оплату праці у створенні продукту підприємства.

Для забезпечення порівнянності даних були використані сукупний індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції (для коригування виробничої собівартості продукції рослинництва), індекс витрат на оплату праці в складі сукупного індексу (для коригування відповідних витрат), індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції (для коригування доходів підприємств) [4]. Вихідні дані для аналізу було добуто з форми статистичної звітності № 50 с.-г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за рік», представленої підприємствами Головному управлінню статистики у Харківській області [5]. Всі показники приведені до рівня 2010 року та представлені в табл. 1.

Зменшення частки витрат на оплату праці в загальній їх сумі ми пов'язуємо з такими чинниками. По-перше, зростання заробітної плати відбувається повільніше, ніж розвиваються інфляційні процеси. Внаслідок цього середня заробітна плата працівника, задіяного в рослинництві сільськогосподарського підприємства, у 2015 році після приведення у порівняний вигляд виявилась нижчою, ніж у 2010 році: 2 432 гривні номінальної заробітної плати відповідають 980 гривням у цінах 2010 року, що менше фактичного заробітку на той період на 187 грн. По-друге, кількість зайнятих в рослинництві скоротилась на 557 осіб, що склало 3,2% до рівня 2010 року. Відкритість економіки України сприяє залученню у виробничий процес більш досконалого технологічного устаткування, внаслідок чого частка ручної праці в сільськогосподарському виробництві зменшується. Зменшення потреби в персоналі пов'язане також зі зміною підходів до організації виробництва і більш активним залученням послуг спеціалізованих організацій, які здійснюють низку виробничих процесів. Частка витрат на оплату послуг сторонніх організацій за період дослідження збільшилась з 16% до 22%.

Зазначимо, що тенденція до скорочення персоналу, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, характерна і для країн Європейського Союзу. Згідно з даними офіційної статистики в період з 2010 по 2015 роки загальне скорочення робочої сили становило 7,9%. Тільки 7 держав-членів показали незначний приріст, а саме Словенія (+5,7%), Литва (+5,2%), Мальта (+2,0%), Данія (+1,6%), Польща (+1,2%), Об'єднане Королівство (+0,8%) та Греція (+0,2%). Ще 12 держав-членів відзначили скорочення сільськогосподарської робочої сили, хоча і менш помітне, ніж в середньому для ЄС-28. Інші 9 держав-членів відзначили суттєве скорочення. Найбільше скорочення показали Болгарія (-32%), Румунія (-21,1%) та Естонія (-20,0%) [6, с. 76].

Таблиця 1

Динаміка показників ефективності витрат на оплату праці у рослинництві сільськогосподарських підприємств Харківської області

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Середньорічний індекс росту за період
Частка витрат на оплату праці в загальних витратах підприємства, %	10,19	7,29	5,94	4,82	5,86	5,10	0,90
Частка витрат на оплату праці в доході від реалізації продукції, %	8,22	6,38	4,44	4,28	3,88	3,26	0,85
Зарплатовіддача, грн.	12,16	15,67	22,51	23,39	25,75	30,72	1,31
Прибуток в розрахунку на 1 грн. витрат на оплату праці, грн.	2,29	3,90	4,21	2,72	7,63	9,48	1,57

Джерело: розраховано автором за джерелом [5]

Таблиця 2

Факторний аналіз показника зарплатовіддачі у рослинництві сільськогосподарських підприємств Харківської області

Показники	2010 рік	2015 рік	Зміна показника
Вартість продукції рослинництва, виробленої в досліджуваному періоді (за виробничою собівартістю в цінах 2010 року), тис. грн.	2 375 181,7	3 851 996,07	1 476 814,4
Витрати на оплату праці, тис. грн.	241 924,8	1 965 96,39	-45 328,41
Кількість працівників, зайнятих в рослинництві, осіб	17 262	16 705	-557
Продуктивність праці (за виробничою собівартістю), грн.	137 595,97	230 589,41	92 993,44
Середньорічна заробітна плата, грн.	14 014,88	11 768,72	-2 246,16
Зарплатовіддача, грн., зокрема за рахунок:	9,82	19,59	+9,78
– зміни продуктивності праці			+6,64
– зміни середньорічної заробітної плати			+3,14

Джерело: розраховано автором за джерелом [5]

Показник зарплатовіддачі стабільно зростає, що пов'язане з ростом урожайності культур та цін реалізації продукції рослинництва на світових ринках [7, с. 52]. Величина прибутку в розрахунку на 1 грн. витрат на оплату праці є величиною нестабільною, що зумовлене непропорційними змінами доходів та витрат. Загальна тенденція показника також є позитивною.

Динаміка показників свідчить про підвищення ефективності витрат на оплату праці. Втім, розглянуті показники не відбивають прямого зв'язку між заробітною платою та трудовим внеском працівників в результаті діяльності підприємства. Цей зв'язок може бути забезпечено через показник продуктивності праці. Зокрема, для факторного аналізу зарплатовіддачі в рослинництві використано таку модель (1):

$$\frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Витрати на оплату праці}} = \frac{Ч_{\text{роsl}} \times V_{\text{роsl}}}{Ч_{\text{роsl}} \times ЗП_{\text{роsl}}} = \frac{V_{\text{роsl}}}{ЗП_{\text{роsl}}}, \quad (1)$$

де $V_{\text{роsl}}$ – вартість продукції рослинництва, виробленої в досліджуваному періоді, тис. грн.

$ОП_{\text{роsl}}$ – витрати на оплату праці в складі витрат виробництва продукції рослинництва, виробленої в досліджуваному періоді, тис. грн.

$Ч_{\text{роsl}}$ – середньорічна кількість працівників, зайнятих в рослинництві сільськогосподарських підприємств, осіб в еквіваленті повної зайнятості;

$ЗП_{\text{роsl}}$ – середньорічна заробітна плата працівників, зайнятих в рослинництві сільськогосподарських підприємств, грн.

Показники для розрахунків представлені в табл. 2.

Зростання продуктивності забезпечило приріст показника на 6,64 грн., а зменшення середньої заробітної плати (в цінах 2010 року) додало до показника ще 3,14 грн. Зазначимо, що подібні розрахунки, виконані у фактичних цінах, пока-

хунках середніх індексів дає змогу згладжувати короткострокові коливання показників та визначати їх загальну тенденцію. Як видно з рис. 1, у 2014 році індекс зміни продуктивності, розрахований по показниках, приведених до рівня 2010 року, був меншим, ніж індекс зміни середньої заробітної плати.

Відносне зменшення обсягів виробництва в цьому році відбувалось на фоні високих темпів інфляції. Збільшення вартості мінеральних добрив на 73,4%, нафтопродуктів на 40,9%, електроенергії на 27,2% призвело до скорочення посівних площ майже на 7%, економії матеріальних ресурсів на 20%, скорочення персоналу більш ніж на 750 осіб [5].

Порівняння середньорічного індексу середньої заробітної плати з індексом доходу в розрахунку на одного працівника, зайнятого в рослинництві, дає змогу стверджувати, що зростання витрат на оплату праці забезпечене ростом доходів, адже кожен відсоток приросту доходу супроводжувався приростом зарплати на 0,86%.

Соціальна ефективність витрат на оплату праці характеризується тим, наскільки заробітна плата здатна задовольняти потреби працівника. Стаття 4 Європейської соціальної хартії (переглянутої) визнає право працівників на гідну винагороду [8]. Європейський комітет із соціальних прав зазначає, що заробітна плата має в будь-якому разі бути вищою за межу бідності, тобто за 50% від середньої заробітної плати. А Комітет незалежних експертів Ради Європи вважає, що заробітна плата не повинна занадто відставати від національної середньої заробітної плати. Поріг, прийнятий Комітетом, становить 60% [9, с. 43]. Зазначимо, що в Законі України «Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої)» відсутні зобов'язання вважати обов'язковими для Укра-

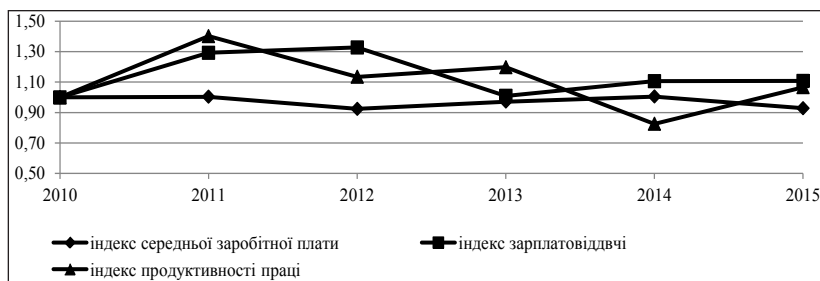


Рис. 1. Динаміка показників середньої заробітної плати, продуктивності праці та зарплатовіддачі у рослинництві сільськогосподарських підприємств Харківської області

Джерело: побудовано автором за джерелом [5]



Рис. 2. Співвідношення середньої заробітної плати в Харківській області загалом та в сільському господарстві та рослинництві сільськогосподарських підприємств зокрема

Джерело: побудовано автором за джерелом [5]

зали збільшення показника зарплатовіддачі на 8,55 грн., зокрема його зростання за рахунок росту продуктивності на 27,02 грн., а також зниження за рахунок зростання середньої заробітної плати на 18,47 грн. Тобто обидва розрахунки свідчать про підвищення ефективності витрат на оплату праці, спричинене переважним зростанням продуктивності над ростом заробітної плати, що позитивно характеризує управління трудовими ресурсами та якість витрат на оплату праці. Підтвердженням цього є порівняння індексів середньої заробітної плати ($I_{зп}$) та продуктивності праці ($I_{пп}$), здійснене за формулою:

$$E_{\text{ек}} = \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пп}}}. \quad (2)$$

Індекси розраховані як середньорічні за період з 2010 до 2015 років з використанням показників у порівняльному вигляді.

$$E_{\text{ек}} = \frac{0,97}{1,09} = 0,89.$$

Тобто зростання продуктивності на 1% супроводжувалось зростанням середньої заробітної плати на 0,89%. Застосування в розра-

їни п. 1 ст. 4, який визнає право працівників на «таку винагороду, яка забезпечує їм і їхнім сім'ям достатній життєвий рівень» [10].

Стабільно позитивна рентабельність, яку сільськогосподарське виробництво демонструє принаймні з 2008 року, створює передумови для забезпечення гідного рівня оплати праці в галузі. Проте середні заробітні плати в сільському господарстві залишаються нижчими за середні в країні. Так, в рослинництві на підприємствах Харківської області середня заробітна плата дорівнювала 2 342 грн., що становило 63,3% від середнього рівня по регіону (рис. 2). Відзначимо поступове скорочення розриву між середньою заробітною платою загалом та в сільському господарстві і в рослинництві зокрема. З 2010 року цей розрив скоротився з 1,8 до 1,2.

Отже, формально можна говорити не тільки про економічну, але й про достатню соціальну ефективність витрат на оплату праці в рослинництві сільськогосподарських підприємств Харківської області принаймні станом на початок 2016 року. Інше питання полягає в тому, чи достатнім є загальний рівень заробітних плат в Україні для забезпечення гідного рівня життя працівників. Ще у 2008 році Ю.Л. Звягільський розрахував заробіток, який забезпечує відтворення робочої сили. На той момент він складав 11 419,5 грн./міс. [11]. З урахуванням ступеня знецінення національної валюти з того часу нині цей заробіток має бути суттєво більшим.

В результаті аналізу були виявлені помітні відмінності середнього рівня заробітних плат у рослинництві на підприємствах різних організаційно-правових форм. Найбільшими були заробітні плати у працівників комунальних підприємств (в середньому 3 805 грн.), товариств з обмеженою відповідальністю (в середньому 2 531 грн.),

акціонерних товариств (в середньому 2 272 грн.). Працівники фермерських господарств отримували найнижчу заробітну плату, а саме в середньому 1 971 грн., що становило 53,3% від середньої заробітної плати по регіону. Отже, достатня соціальна ефективність забезпечується не всіма підприємствами. Аналогічна ситуація спостерігалась за результатами розрахунків і в попередні роки, а також в інших регіонах [3]. Безперечно, більші господарства мають більші ресурси та кращі можливості для використання більш прогресивних технологій землеробства, економічного використання ресурсів, підвищення ефективності виробництва та фінансування витрат на оплату праці. Фермерські господарства переважно є невеликими, середня площа ріллі на одне господарство складає 1 889,5 га. Маючи обмежені можливості для технічного розвитку, такі підприємства використовують значною мірою працю низькокваліфікованої робочої сили, що є одним з факторів низького рівня оплати праці.

Окремими дослідниками підтверджена залежність економічної ефективності витрат від розмірів підприємства [12; 13]. Логічно припустити, що така залежність існує і стосовно окремих елементів витрат, зокрема витрат на оплату праці. В результаті групування 530 підприємств Харківської області за розмірами ріллі та подальшого аналізу їх статистичної звітності виявлено певні закономірності, які прослідковуються на графіках рис. 3. Коефіцієнти детермінації свідчать про те, що лінії тренду досить якісно описують залежності у досліджуваній статистичній сукупності.

По-перше, прослідковується загальна тенденція до підвищення продуктивності праці зі збільшенням розмірів підприємства. По-друге, прослідковується загальна тенденція до підвищення заробітної плати зі збільшенням розмірів підприємства.

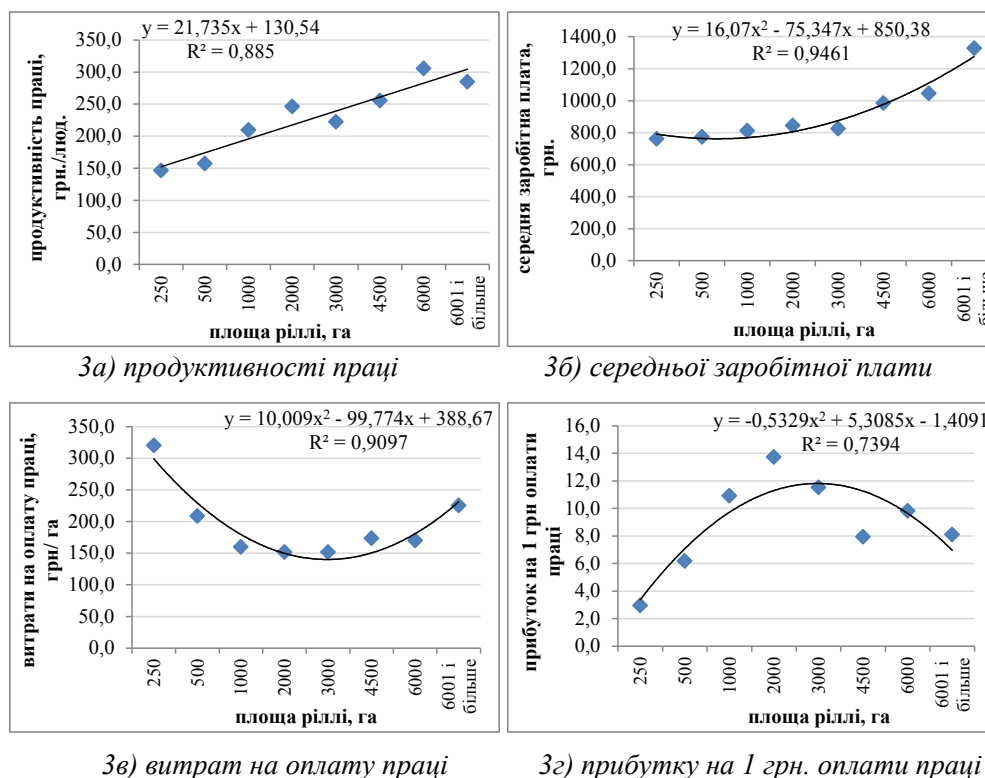


Рис. 3. Графіки залежності показників від площі ріллі в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2015 році

Джерело: побудовано автором за джерелом [5]

емства. По-третє, витрати на оплату праці в розрахунок на 1 га знижуються до певного рівня, після якого починають зростати; прибуток, навпаки, зростає, а потім зменшується. Тобто функції залежності і в першому, і в другому випадках мають економічний оптимум, який відповідає мінімуму витрат та максимуму прибутку.

Розрахунок першої похідної з подальшим визначенням X дав змогу визначити, що і для першої, і для другої залежностей X дорівнює 4,98.

Тобто оптимальних значень досягають підприємства з посівними площами близько 3 000 га. Аналогічна ситуація характерна для всього досліджуваного періоду. З 2010 року щорічно найбільша ефективність витрат на оплату праці була характерна для підприємств з площею ріллі в інтервалі від 2 000 га до 3 000 га. Співвідношення середніх за період з 2010 до 2015 років індексів заробітної плати та продуктивності праці для цієї групи підприємств дорівнювало 0,91, що трохи вище, ніж в середньому по всіх підприємствах. Однак це цілком задовольняє один з основних принципів ефективності витрат на оплату праці, а саме переважання темпів росту продуктивності праці над темпами росту заробітної плати.

Висновки. Отже, аналіз сучасного стану та тенденцій ефективності витрат на оплату праці у рослинництві сільськогосподарських підприємств дає змогу говорити про наявність формальних ознак їх ефективного використання. Частка відповідних

витрат в загальних витратах підприємства зменшується, зарплатовіддача зростає, а темпи росту продуктивності праці та доходів переважають темпи росту заробітної плати. Середня заробітна плата в галузі переважає 60% середньої заробітної плати в країні, що відповідає рекомендаціям Комітету незалежних експертів Ради Європи щодо забезпечення гідного рівня життя. Проте залишається відкритим питання відставання темпів росту соціальних стандартів від темпів інфляції, внаслідок чого підвищення заробітних плат не забезпечує відшкодування зростання цін та знижує рівень життя сільського населення. Великою проблемою залишається загальний рівень заробітних плат в країні, який не забезпечує нормального відтворення робочої сили та гідного рівня життя працівників. В результаті проведеного аналізу виявлено залежність між ефективністю витрат на оплату праці та розмірами підприємства. Протягом всього періоду дослідження найвищої ефективності досягали підприємства з площею ріллі від 2 000 га до 3 000 га. Менші підприємства не мають можливості технічно підтримувати зростання продуктивності праці, а для більших, ймовірно, спрацьовує закон спадної віддачі. Отримані висновки можуть бути корисними в управлінні трудовими ресурсами, управлінні результативністю підприємства та в пошуку економічно обґрунтованого оптимального рівня витрат на оплату праці та на виробництво сільськогосподарської продукції загалом.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Гамова О.В. Методичні засади кількісної оцінки ефективності оплати праці на промисловому підприємстві. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 3. С. 125-127.
3. Бондаревська К.В. Особливості оплати та стимулювання праці в аграрній сфері. Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 56(962). С. 20-28.
4. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Матеріали офіційного сайту Головного управління статистики в Харківській області. URL: <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>.
6. Agriculture, forestry and fishery statistics. Eurostat: statistical books. 2016. 230 p. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7777899/KS-FK-16-001-EN-N.pdf/cae3c56f-53e2-404a-9e9e-fb5f57ab49e3>.
7. Онегіна В.М., Петровський О.І. Прибутки й оплата праці у сільськогосподарських підприємствах та соціальне партнерство. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2014. № 3. С. 51-58.
8. Європейська соціальна хартія (переглянута) від 3 травня 1996 року: офіційний переклад, ред. від 8 червня 2017 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_062.
9. Digest of the case law of the European Committee of Social Rights. European Committee of Social Rights. 2008. 373 p. URL: <https://rm.coe.int/168049159f>.
10. Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої): Закон України від 14 вересня 2006 року № 137-V, ред. від 8 червня 2017 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/137-16>.
11. Звягільський Ю.Л. Рівень заробітної плати – індикатор ефективності програми економічних реформ. Економіка України. 2013. № 9. С. 73-84.
12. Шиян Д.В., Ульянченко Н.В. Ефективність витрат у сільськогосподарських підприємствах: монографія. Харків: «Міськдрук», 2012. 204 с.
13. Гриб С.В. Вплив розмірів виробництва на економічну ефективність вирощування окремих сільськогосподарських культур. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. 2013. № 8. С. 207-215.

Гриб С. В.

Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Резюме

Статья посвящена анализу эффективности расходов на оплату труда на примере сельскохозяйственных предприятий Харьковской области. Исследованы показатели экономической и социальной эффективности расходов на оплату труда. Выявлена зависимость эффективности расходов на оплату труда от размеров предприятия.

Ключевые слова: расходы, себестоимость, растениеводство, сельскохозяйственные предприятия, заработная плата, оплата труда, производительность труда, эффективность.

Gryb S. V.

Kharkov Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

EFFICIENCY OF LABOUR COSTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The article is devoted to the analysis of the efficiency of labour costs by example of agricultural enterprises of the Kharkov region. The indexes of economic and social efficiency of labour costs are analysed. Dependence of efficiency of labour costs on size of enterprises is exposed.

Key words: expenditures, costs, plant-growing, agrarian enterprises, wages, labour costs, labour output, efficiency.

УДК 658.114.5.014.1

Гуцалюк О. М.

Центральноукраїнський національний технічний університет

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА В УПРАВЛІННІ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретико-методологічні засади організації управління та підвищення ефективності інтеграційних перетворень суб'єктів інноваційної діяльності. В основу статті покладено гіпотезу про можливість виникнення особливого синергетичного ефекту від сполучення інноваційного та інтеграційного процесів в циклах розвитку корпоративного об'єднання підприємств. Обґрунтування прояву та відображення появи такої синергії реалізовано з використанням методології системної динаміки та набутків концепції зростаючої віддачі. Практичну доведеність цих розробок здійснено через вироблення схем взаємодії механізмів інноваційного розвитку та корпоративної інтеграції. В наведених схемах означено критерії ефективності інтеграційних перетворень, а також визначено взаємозв'язок таких критеріїв з інтересами стейкхолдерів корпоративного підприємства.

Ключові слова: корпоративне інтеграційне об'єднання, синергія, механізм управління, інтеграційний розвиток, інноваційний розвиток, ефективність інтеграції.

Постановка проблеми. Значна поширеність інтеграційних та коопераційних процесів в сучасній економіці пояснюється тим, що провадження таких процесів приводить до появи нових властивостей у інтегрованого суб'єкта господарювання. Такі властивості даватимуть даному суб'єкту перевагу у конкурентній боротьбі, створюватимуть передумови для модернізації технологічних процесів та бізнес-процесів, розвиватимуть стратегічні переваги, покращуватимуть ринкове позиціонування тощо. Навіть акти дезінтеграції сприятимуть появі конкурентних переваг через зосередження підприємства на профільних для нього видах діяльності. На цьому фоні зростає актуальність питань підвищення ефективності інтеграційних перетворень та створення механізмів управління такою ефективністю.

Інтеграція є одним з найбільш потужних та дієвих інструментів розвитку бізнесу через те, що приєднання до корпоративних інтегрованих об'єднань (КІО) нових елементів та видів бізнесу здебільшого є більш дієвим, ніж підтримка внутрішнього розвитку таких елементів в рамках КІО. Іншим вагомим інструментом розвитку суб'єктів господарювання є провадження ними інновацій як сукупності технічних, виробничих чи комерційних заходів. Відповідно, використання інтеграційних механізмів для спрощення та здешевлення вжиття подібних заходів бачиться вельми цінним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомість питань удосконалення інтеграційних процесів та орієнтації їх на забезпечення розвитку КІО обумовила появу значної кількості досліджень. Тут зазначимо, що розгляд безпосередньо процесів інтеграційного розвитку представлено в робо-

тах таких учених-економістів як, наприклад, Ю.Б. Іванов та А.А. Пилипенко [1] (інтеграційний розвиток подано в контексті перегляду наявних або встановлення нових інтеграційних обмежень на діяльність раніше відокремлених суб'єктів господарювання), М.Б. Янчук [2] (представлено корпоратизацію як базовий механізм інтеграції підприємств), В.В. Дикань [3] (головний аспект дослідження полягав у моделюванні процесів консолідації потенціалу окремих підприємств в рамках розширеного інтегрування).

Водночас більш значна кількість дослідників орієнтувалася на дослідження процесів інтеграційних перетворень, починаючи від прийняття рішення про старт інтеграційного процесу та відбору стимулів до інтеграції, завершуючи описом перебігу процесу змін під час інтеграції. Найбільш показовими у цьому аспекті розробками є праці Н.С. Скопенко [4] (висвітлено методологію утворення КІО), А. Заграновської [5] (визначено ефективну межу між контролем операцій та самостійністю учасників КІО) та Д. Лейкіна [6] (висвітлено особливості управління структурами з різним ступенем глибини та масштабу інтеграції). При цьому наголос на представленні інтеграції у вигляді безпосередньо акту розвитку як такого у зазначених розробках [4; 5; 6] не робився (хоча розвиток КІО загалом розглядався, зокрема у джерелі [4]).

Розгляд інновацій як передумови процесів розвитку більш поширений в економічній літературі. Дослідження тут, як правило, орієнтуються або на використання інновацій як основи для якісних трансформацій підприємства та його складових (як це, наприклад, зроблено в роботі

Л.І. Федулової [7]), або безпосередньо на розвиток інноваційної діяльності за окремими її аспектами та загалом (у цьому контексті показовою є праця Т.В. Писаренко [8], в якій розвиток представлено в контексті визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності). Водночас в наявній літературі досить обмежено представлення інновації як стимулу для провадження інтеграційних перетворень. Розглядається, як правило, лише аспект спільного фінансування інноваційної діяльності (така пропозиція розвинута в роботі С. Слави зі співавторами [9] в контексті інституціонального регламентування подібної фінансової інтеграції).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Все ж таки слід звернути увагу на наявність розробок, які співвідносять інноваційну діяльність з перебігом інтеграційних процесів. Як правило, тоді дослідження виконуються в рамках двох змістовно відмінних напрямів. По-перше, це дослідження інтеграційних чи коопераційних зв'язків між учасниками інноваційного процесу. Прикладом подібного дослідження є робота О.В. Ваганової [10], яка розглядає інтеграцію як платформу для пошуку нових методів проведення трансформації суб'єктів інноваційного процесу. Аналогічне бачення проблеми сполучення інновацій та інтеграції бачить С.Г. Авдоница [11], яка використовує інтеграцію як базис для збільшення швидкості провадження інновацій.

Другий напрям подібних досліджень передбачає наявність або створення певного інноваційного середовища, в рамках якого вивчається розгортання інтеграційної взаємодії. Тут показовою є праця А.В. Полякова та А.Ю. Гончарова [12] в якій висвітлено можливі форми розгортання інтеграційних процесів в інноваційному середовищі регіону, а також окреслено правила взаємодії науково-виробничих фірм в рамках такого середовища. Відразу зазначимо, що здебільшого інтеграція розглядається в рамках реалізації окремих інноваційних проектів, які, наприклад, в джерелі [10] визначаються в рамках реалізації приватно-державного партнерства. З таким підходом не можна цілком погодитися, оскільки тоді йдеться більше про співпрацю в інноваційній сфері, а не про накладання інтеграційних обмежень, орієнтованих на виникнення певної інтегрованої структури. Навіть в джерелі [12] процес

утворення науково-виробничої фірми, орієнтованої на вирішення певної задачі у сфері інновацій, трактується як субінтеграційний процес.

Отже, аналіз зазначених вище розробок дає змогу наголосити на тому, що в контексті провадження інтеграційних перетворень доступ до інноваційних знань чи технологій виступає одним зі стимулів до інтеграції. Аналогічно й інтеграція в контексті провадження інноваційної діяльності виступає лише як спосіб збільшення інноваційного потенціалу. У цьому разі можна висунути гіпотезу про можливість виникнення певного синергетичного ефекту від сполучення інноваційного та інтеграційного процесів. Зрозуміло, що потрібним постає формування контурів управління подібним сполученням процесів, що, як правило, реалізується дослідниками через формування відповідного механізму.

У цьому разі бачиться недоречним утворення окремого механізму реалізації інтеграційно-інноваційного розвитку з оглядом на його специфічність та потребу понесення додаткових витрат. На нашу думку, більш вдалим буде розробка методичного підходу до організації співпраці між механізмами, які управляють означеними процесами та КІО загалом. Такий підхід до виділення декількох механізмів корпоративної інтеграції підтримують, зокрема, А.А. Мокрушин [13] (виділяє механізми в розрізі складових інтеграційного процесу) та А.А. Антонова [14] (розподіляє механізми за видами стійкості КІО). Наголос на виділенні сукупності механізмів робився й автором цієї статті, але в контексті додержання економічної безпеки [15]. Саме в контексті цієї пропозиції актуалізується потреба подальшого дослідження питань залучення до складу механізмів корпоративної інтеграції ще й механізму інноваційного розвитку.

Мета статті. В рамках висунутої гіпотези про доречність витягання ефекту синергії від одночасної орієнтації на інноваційний та інтеграційний розвиток корпоративного інтегрованого об'єднання метою статті є обґрунтування доречності та розвиток теоретико-методологічних засад формування відповідної сукупності механізмів управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу реалізації мети статті покладемо розробки Д.Ю. Каталевського [16] щодо відображення ефекту зростаючої віддачі, під якою розуміється «такий приріст одного з параметрів системи, який

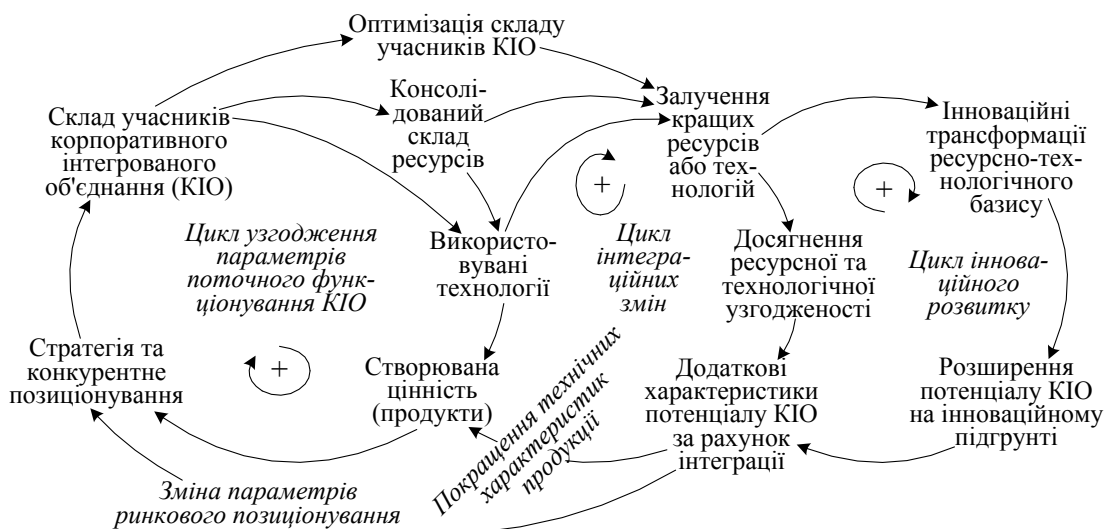


Рис. 1. Базовий варіант реалізації процесів інтеграційно-інноваційного розвитку корпоративного об'єднання

приводить до ще більшого пропорційного зростання інших параметрів» [16, с. 140]. В рамках цієї пропозиції можна передбачити два варіанти сполучення інновацій та інтеграції.

Перший варіант, який відповідає більш традиційному підходу, представлено на рис. 1. На ньому видно петлю функціонування ІКС, до якої додається петля інтеграційного розширення поточних характеристик та параметрів діяльності, яка розширяється циклом зростаючої віддачі від залучення інноваційної складової. Авторські удосконалення у цьому разі полягають у формалізації підтримуючих циклів зростаючої віддачі.

Іншим авторським удосконаленням в рамках поданої на рис. 1 схеми є введення до неї критеріїв оцінювання ефективності інтеграційних перетворень. Також в рамках висунутої гіпотези схема з рис. 1 може бути розширена врахуванням прояву синергетичних ефектів, деталізоване відображення яких наведено на рис. 2.

Загалом означена на рис. 2 схема корелює з класифікацією інновацій за сферою застосування. Одночасно в розрізі переліку таких сфер визначаються мотиви старту інтеграційних процесів. У цьому разі слід звернути увагу на те, що коли на рис. 2 йдеться про ресурсні інновації, то ресурси розглядаються у досить широкому сенсі. Розглядається весь комплекс видів ресурсів, таких як матеріальні, фінансові, людські, інформаційні ресурси та ресурс знань. Доступ до кожного з таких ресурсів може бути покращений інтеграційним шляхом, при цьому безпосередньо ресурс чи його процеси використання може бути удосконалено на інноваційному підґрунті. Інші ознаки класифікації інновацій, які присутні в економічній літературі, будуть корелювати зі встановленням глибини чи масштабу інтеграції (ознака охоплення частки ринку та ступеня новизни) та з визначенням радикальності інтеграційних трансформацій (ознака рівня впливу інновації на бізнес-процеси суб'єкта господарювання).



Рис. 2. Логіка одночасного розкриття інноваційних та інтеграційних властивостей категорії розвитку в рамках КІО

Зазначимо також, що в рамках поставленої мети статті додатково йдеться про такий варіант прояву синергії, який, як правило, не розглядається в економічній літературі та пов'язаний з одночасним стартом інтеграційних та інноваційних перетворень. Основою цього ефекту стануть введені К. Левіним цикл організаційних змін, які складається зі стадій «розмороження» (створення готовності до змін), «руху» (безпосередньо провадження змін) та «замороження» (закріплення в роботі КІО нових практик ведення діяльності). Стосовно лише інтеграційного розвитку цей цикл висвітлено у джерелі [1, с. 249].

Означений нами ефект синергії виникатиме за рахунок консолідації дій та витрат щодо інноваційних та інтеграційних перетворень. Більш детальне розкриття цього варіанта прояву синергії, співвіднесене з галузями здійснення трансформаційних змін, сферами залучення та типами інновацій, також представлено на рис. 2.

Звернемо увагу на те, що на кожній стадії циклу «розмороження – рух – замороження» будуть діяти власні механізми, сполучення яких і створює згадувану синергію. У зв'язку з цим зазначимо, що виникнення синергії взаємодії між такими механізмами також базується на концепції зростаючої віддачі, що, власне, й проілюстровано поданими на рис. 3 циклами зворотних зв'язків.

В рамках поданої на рис. 3 схеми відображено логіку узгодженого використання механізмів провадження інновацій та інтеграції з виділенням критеріїв ефективності роботи таких механізмів. Такі критерії визначаються множиною $\{KP\}$ та базуються на поданій на рис. 2 схемі. Також на рис. 3 означено петлі позитивного зворотного зв'язку, які приводять до зростання ефективності діяльності КІО. Водночас існує ще ціла низка механізмів, які підтримують подібне зростання ефективності. Перелік таких механізмів та розкриття загальної логіки взаємодії між ними відображено на рис. 4.

Означені на рис. 4 механізми можна розглядати як структурне представлення механізму корпоративної інтеграції суб'єктів інноваційної діяльності. За такого представлення будь-який механізм розглядається в контексті визначення складових його механізмів та в контексті визначення його взаємозв'язку з іншими механізмами.

Окрім цього підходу, існують також інші варіанти визначення змісту категорії механізму, в рамках яких представлено на рис. 4 схему можна трансформувати у розкриття сукупності важелів та інструментів реалізації керівних впливів. Відповідна схема представлена на рис. 5.

Звернемо увагу на те, що для кожного із зазначених на рис. 5 механізмів означено головний

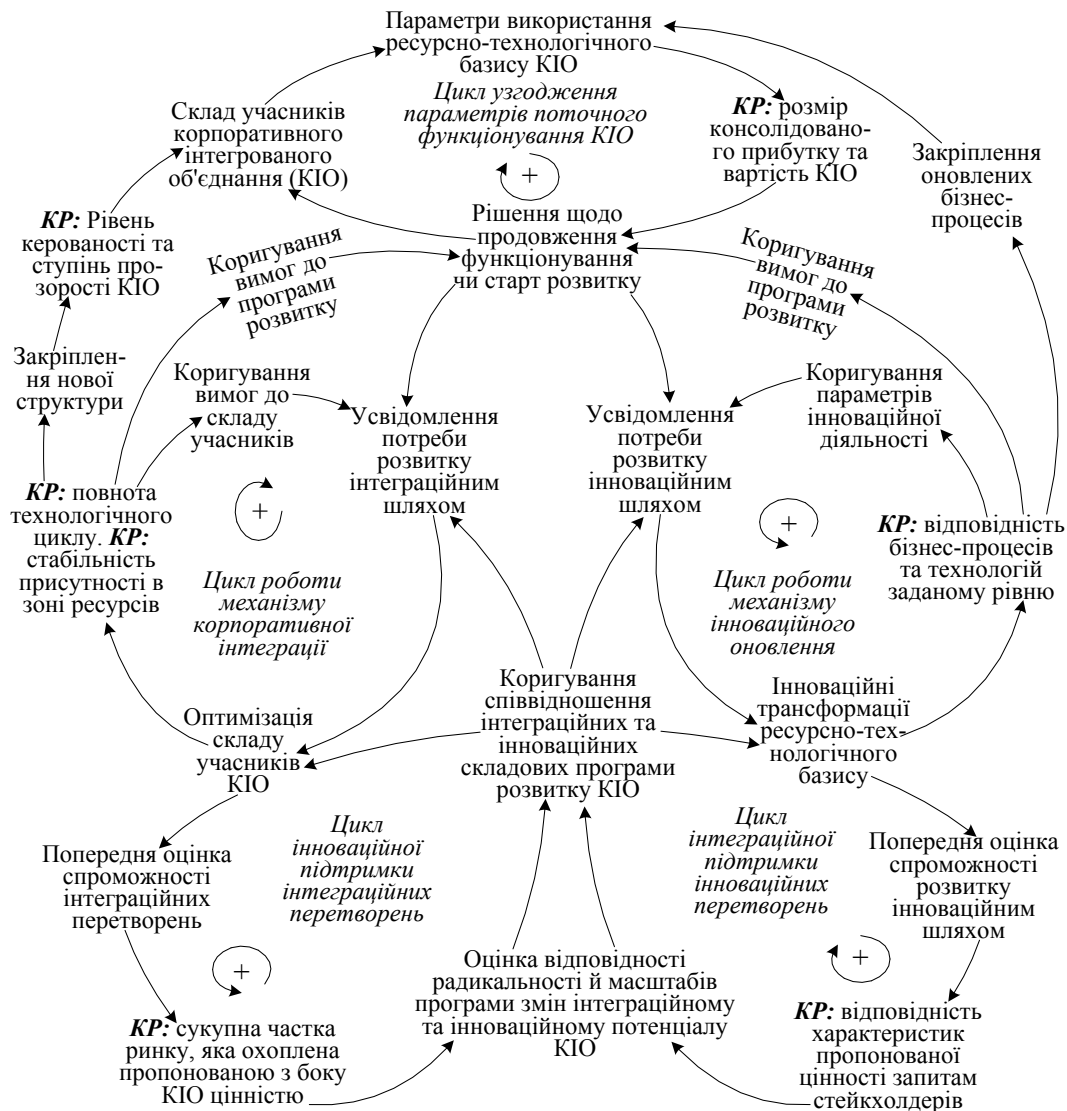


Рис. 3. Розкриття логіки визначення параметрів взаємодії та оцінювання ефективності роботи механізмів інноваційного та інтеграційного розвитку КІО

критерій ефективності його роботи та визначено зв'язок між введеними критеріями. Безпосередньо ж критерії визначені відповідно до поданої на рис. 2 схеми. Доведеність цієї розробки міститься в рамках подання на рис. 1 та рис. 3 місць таких критеріїв ефективності в системі зворотних зв'язків, які забезпечують прояв ефекту зростаю-

чої віддачі. При цьому введені критерії ефективності визначаються з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін, які беруть участь в управлінні корпоративним інтеграційним обмеженням.

Висновки. Отже, у статті розвинуто теоретико-методологічні положення щодо організації управління та підвищення ефективності інтеграційних



Рис. 4. Розкриття логіки взаємодії механізмів корпоративної інтеграції та управління інноваційною діяльністю



Рис. 5. Статичне представлення механізму інноваційно-інтеграційного розвитку корпоративного об'єднання підприємств

перетворень суб'єктів інноваційної діяльності. В основу цих положень покладено гіпотезу про можливість виникнення особливого синергетичного ефекту від сполучення інноваційного та інтеграційного процесів в циклах розвитку корпоративного об'єднання підприємств. Ілюстрацію прояву подібної синергії реалізовано за допомогою методології системної динаміки. Використання ж здобутків концепції зростаючої віддачі дало змогу розробити схеми роботи та взаємодії механізмів інноваційного розвитку та корпоративної інтеграції.

Також у статті визначено логіку вироблення критеріїв оцінювання ефективності інноваційно-

інтеграційних трансформацій корпоративного об'єднання підприємств, означено інтеграцію таких критеріїв у контури реалізації керівних впливів відповідних механізмів управління. Водночас потребу розвитку вироблення підходів до кількісного розрахунку введених критеріїв, що й становитиме перспективи подальших розробок автора. Окрім того, автором не використано динамічний підхід до опису роботи введених механізмів управління. Відповідно, реалізація задекларованих схем з причинно-наслідковими зв'язками за допомогою програм імітаційного моделювання також становитиме основу проведеної подальших досліджень автора.

Список використаних джерел:

1. Іванов Ю.Б., Пилипенко А.А. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія. Харків: ВД «Інжек», 2012. 400 с.
2. Янчук М.Б. Інтеграція авіабудівних підприємств України в умовах глобалізаційних викликів: монографія. Київ: Освіта України, 2013. 326 с.
3. Дикань В.В. Теоретичні основи інтеграційного розвитку підприємств вітчизняного машинобудування. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 119-124.
4. Скопенко Н.С. Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України: монографія. Київ: НУХТ, 2012. 266 с.
5. Заграновская А. Інтеграція підприємств: оцінка цілесобразності і допустимості ступеня незалежності учасників холдинга. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. 223 с.
6. Лейкин Д. Корпоративный центр: ключевые вопросы управления группой компаний. Москва: Альпина Паблишерз, 2010. 96 с.
7. Федуллова Л.І., Забарна Е.М., Філіппова С.В. Інноваційний розвиток підприємства. Одеса: ОНПУ, 2016. 700 с.
8. Писаренко Т.В., Кваша Т.К., Карлюк Г.В., Лях Л.В. Інноваційна діяльність та її вплив на економічний розвиток в Україні: монографія. Київ: УкрІНТЕІ, 2015. 116 с.
9. Слава С., Сеггварі П., Моркунайте Р. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід. Київ: К.І.С., 2008. 112 с.
10. Ваганова О.В., Климова Т.Б. Активизация инновационных процессов: региональный аспект: монография. Белгород: Константа, 2010. 198 с.
11. Авдоница С.Г. Реализация экономических интересов в процессе развития интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере. Вопросы экономики и права. 2012. № 1(43). С. 130-134.
12. Поляков А.В., Гончаров А.Ю. Факторы и условия, влияющие на формирование инновационной среды в сбалансированно развивающихся регионах. ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2014. № 12. С. 19-23.
13. Мокрушин А.А., Панеш К.М. Проблемы и перспективы структурной модернизации АПК региона на основе механизмов корпоративной интеграции. Вестник АГУ. 2013. Серия: Экономика. № 3. С. 72-76.
14. Антонова А.А. Формирование комплексного механизма управления корпоративными образованиями. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 4(53). С. 27-31.
15. Гуцалюк О.М., Черватенко В.А. Корпоративні механізми забезпечення економічної безпеки великомасштабних економіко-виробничих систем. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 6(192). С. 60-71.
16. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении. Москва: Дело, 2015. 496 с.

Гуцалюк А. Н.

Центральноукраинский национальный технический университет

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы организации управления и повышения эффективности интеграционных преобразований субъектов инновационной деятельности. В основу статьи положена гипотеза о возможности возникновения особенного синергетического эффекта от сочетания инновационного и интеграционного процессов в циклах развития корпоративного объединения предприятий. Обоснование проявления и отображения появления такой синергии реализовано с использованием методологии системной динамики и достижений концепции возрастающей отдачи. Практическая реализация этих предложений осуществлена через разработку схем взаимодействия механизмов инновационного развития и корпоративной интеграции. В приведенных схемах обозначены критерии эффективности интеграционных преобразований, а также определена взаимосвязь таких критериев с интересами стейкхолдеров корпоративного предприятия.

Ключевые слова: корпоративное интеграционное объединение, синергия, механизм управления, интеграционное развитие, инновационное развитие, эффективность интеграции.

Gutsalyuk O. M.

Central Ukrainian National Technical University

AN INNOVATIVE COMPONENT IN MANAGING THE EFFICIENCY OF CORPORATE ENTERPRISE INTEGRATION TRANSFORMATION

Summary

The article deals with theoretical and methodological principles of management organization and the efficiency increase of integration transformations of innovation activity subjects. The article based on the hypothesis about the possibility of a special synergistic effect appearance. This effect arises from the combination of innovation and integration processes in the cycle of corporate enterprises development. The foundation of such synergy and deploying it in time is showing by using the system dynamics methodology and by applying the achievements of the growing returns concept. The practical proof of author proposals has been made through the applying the schemes of interaction between the mechanism of innovation development and the mechanism of corporate integration. The criteria for the integration transformations effectiveness and the interconnection of such criteria with the interests of the corporate enterprise stakeholders have been identified in these schemes.

Key words: corporate integration association, synergies, management mechanism, integrating development, innovative development, integration efficiency.

УДК 33.339.372

Гуштан Т. В.

Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ, ТИПІЗАЦІЇ ТА ФОРМАТИЗАЦІЇ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

У статті досліджено проблеми спеціалізації, типізації та форматизації в роздрібній торгівлі. Здійснено аналіз засад розвитку організаційно-економічних процесів у сфері роздрібної торгівлі. Розкрито зміст організаційно-економічних процесів у роздрібній торгівлі. Запропоновано ключові шляхи вирішення означеної проблеми.

Ключові слова: роздрібна торгівля, спеціалізація, типізація, форматизація, типи магазинів, організаційно-економічні процеси.

Постановка проблеми. Методологічною проблемою типізації є виявлення ознак схожості та відмінності у величезному масиві різномірних об'єктів торгівлі та обґрунтування на їх базі типів підприємств.

Українська економічна система характеризується якісним оновленням ресурсного потенціалу, її інтеграцією у світовий економічний простір та охоплює усі сфери національної економіки, зокрема внутрішню (роздрібну) торгівлю. Водночас теорії спеціалізації та типізації об'єктів роздрібної торгівлі мають суперечливий характер, оскільки перш за все розглядають торговельний капітал, а не ресурси. Тоді як спеціалізацію об'єктів торгівлі розглядають не як комплекс взаємопов'язаних процесів, а як засіб конкурентної боротьби, що приводить до руйнації їх типізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями спеціалізації, типізації та форматизації в роздрібній торгівлі певною мірою займалась низка відомих вчених-економістів, зокрема Л. Дідківська, яка розглядала форматизацію торгівлі в конкурентних умовах [1], Л. Ксенз, яка досліджувала найбільш поширені у світі торгові формати [2].

Проблемам розвитку роздрібної торгівлі приділили увагу у своїх працях В. Точилін, О. Дейнека [3], С. Лихолат [4], М. Геєць, В. Шинкарук [5] та інші науковці.

Особливої уваги заслуговують праці відомого українського вченого В. Апопія [6; 7], який досліджував теоретичні аспекти спеціалізації, типізації та форматизації в роздрібній торгівлі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас виникає проблема не лише теоретичного характеру щодо процесів спеціалізації та типізації об'єктів роздрібної торгівлі, але й практичного характеру стосовно їх ринкової адаптації. Проблема ускладнюється тим, що об'єкти торгівлі не тільки чисельні, але й мають різну організаційну структуру і функції, розміри і масштаби, види спеціалізації, технології. Крім того, такі об'єкти дуже динамічні.

Мета статті полягає у проведенні дослідження щодо спеціалізації та типізації об'єктів роздрібної торгівлі з урахуванням їх форматизації, а також розкриття змісту організаційно-економічних процесів в роздрібній торгівлі, що формуються під дією відповідних економічних законів, норм, принципів тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, вищезазвану проблему, на нашу думку, можна вирішити двома шляхами:

- на основі теоретичного обґрунтування ідеалізованої моделі;
- емпіричним шляхом узагальнення практичного досвіду.

Перший шлях характерний для гуманітарних сфер. Другий шлях спроможний вивести надійні результати у створенні типів об'єктів торгівлі, оскільки офіційна статистика роздрібної торгівлі і практика діяльності роздрібних підприємств дають змогу всебічно обробити кількісні та якісні емпіричні дані, а також широко узагальнити вітчизняний та зарубіжний досвід. Саме цей шлях

використовувався під час вибору ознак для визначення типів роздрібних підприємств у більшості країн, зокрема в Україні.

Відповідно до «Стандарту основних понять і термінів в торгівлі України» тип підприємства роздрібною торгівлі характеризується розміром торговельної площі, асортиментом, методами обслуговування і набором послуг [Д-2]. Поєднання вказаних параметрів формує різні типи торговельних підприємств, а саме універсами, універмаги, спеціалізовані магазини, магазини з продажу товарів повсякденного попиту. Отже, типи вибрані за домінуючою ознакою: товарний асортимент з доданням розміру торговельної площі і вказівкою щодо методу обслуговування [8].

Нині ситуація докорінно змінилась, а офіційно запропоновані типи підприємств торгівлі не вписуються в організаційно-економічний та соціальний розвиток роздрібною торгівлі через різноманітність форм спеціалізації, орієнтованих не лише на товарно-асортиментну структуру, але й на широкий діапазон потреб, видів попиту, контингентів споживачів, цінних, виробничих ознак, технологічних факторів. Слід зауважити, що багато країн (США, країни ЄС, Китай, Японія, Росія) значною мірою враховують зазначені вище зміни (табл. 1) [8].

З табл. 1 видно, що типізація роздрібних підприємств в різних країнах відрізняється критеріями та видами типів. В Україні домінуючими є асортимент і розмір торговельних площ, а в США значну роль відіграють цінний діапазон, характер попиту, комплексність послуг.

Суттєва відмінність в типах підприємств торгівлі і, відповідно, торговельних мереж, які вони формують в умовах відсутності фундаментальних наукових розробок, привела до зміщення та підміни таких понять, як «типи підприємства торгівлі» і «формат підприємства».

Формат широко трактується в економічній літературі як сукупність параметрів, за якими визначається належність торговельного підприємства до одного з видів, поширених у світовій практиці. Таке підлаштування типів під формат позбавляє його сутність наукових обґрунтувань і приводить до підміни понять. Так, в класифікації роздрібних підприємств тип отожднюється з форматом «тип (формат) магазинів» [9, с. 67], формат підміняє тип. Щоправда, дослідники відомих фундаментальних наукових шкіл у своїх працях підкреслюють,

що «використання поняття «формат торговельної організації не відмінюють типізації, а навпаки, базуються на багатьох її принципах» [6, с. 169]. Проте чітке розмежування понять «тип» і «формат» в роздрібній торгівлі відсутнє.

Як зазначалося вище, тип підприємства роздрібною торгівлі – це своєрідна узагальнена модель для сукупності об'єктів торгівлі, яка характеризується спільними рисами, стандартними вимогами та уніфікованими параметрами.

За своєю сутністю формат (від лат. “formatus”) є набором параметрів, які визначають (переважно лінійні) розміри виробу, об'єкта. В процесі еволюції термін «формат» набув більш широкого значення і став узагальненою категорією, яка характеризується переліком ознак і стандартизованих вимог. Якщо тип характеризується обмеженнями і, що найголовніше, загальними стійкими ознаками внутрішнього середовища для ідентифікації об'єкта торгівлі, то формат має іншу сутнісну характеристику. По-перше, набір ознак для формату підприємства охоплює внутрішнє і зовнішнє середовище, при цьому ознаки поділені ще на базові і додаткові. По-друге, ознаки виражають не стільки сутність, скільки форму, яка повинна вписатися в узагальнені ознаки і стандартизовані вимоги. По-третє, формат, на відміну від типу, є категорією досить динамічною та перемінною, одне й те ж явище може розвиватися в різних форматах.

Зазначені особливості і відмінності дають змогу інтерпретувати сутність формату в торгівлі як форму організації, зумовлену набором ознак і стандартизованих вимог. Формат не є ідентичним типу, оскільки він виражає параметри форм організації діяльності, а тип – функціонально-організаційні особливості конкретного об'єкта торгівлі. Крім того, тип є категорією, яка притаманна більшості ланок торгівлі, переважно підприємствам, а формат виявляється в організаціях та об'єднаннях таких ланок. У зв'язку з цим існує «одна загальна особливість для всіх авторів і джерел: поняття «формат» практично завжди використовується відносно роздрібних торговельних організацій та об'єднань або відносно організацій, технологічно схожих з роздрібною торгівлею» [10, с. 167].

Таким чином, формат в роздрібній торгівлі правомірно використати як вираз форми організації торговельної діяльності організацій, об'єднань, асоціацій інших формувань. На практиці най-

Таблиця 1

Типи магазинів

Україна	Росія	США
Критерії типізації	Критерії типізації	Критерії типізації
<ul style="list-style-type: none"> - Асортимент; - розмір торгової площі; - методи обслуговування; - цінний діапазон. 	<ul style="list-style-type: none"> - Асортимент; - розмір торгової площі; - місце розташування; - методи продажу. 	<ul style="list-style-type: none"> - Асортимент; - розмір площі і місце розташування; - цінний асортимент; - комплексність послуг.
<ul style="list-style-type: none"> I. Універсальні магазини: <ul style="list-style-type: none"> - універсами; - універмаги. II. Комбіновані магазини: <ul style="list-style-type: none"> - торговельні центри. III. Спеціалізовані магазини: <ul style="list-style-type: none"> - одяг, взуття; - хліб, молоко; - сир, вода; - подарунки. IV. Змішані магазини: <ul style="list-style-type: none"> - продовольчі і непродовольчі товари. 	<ul style="list-style-type: none"> I. Універсальні магазини: <ul style="list-style-type: none"> - універмаги (супермаркет); - гастроном; - мінімаркет; - універмаг; - дитячий світ; - промтовари. II. Змішаний асортимент: <ul style="list-style-type: none"> - товари повсякденного попиту. III. Спеціалізовані магазини: <ul style="list-style-type: none"> - стандартна спеціалізація: «Овочі, фрукти», «Парфумерія, косметика»; - вузька спеціалізація: «Сорочки», «Насіння». 	<ul style="list-style-type: none"> I. Продовольчі магазини: <ul style="list-style-type: none"> - магазин біля дому; - супермаркет; - суперцентр; - оптово-роздрібний супермаркет. II. Магазини непродтоварів загального профілю: <ul style="list-style-type: none"> - універмаги; - магазини, які надають знижки; - спеціалізовані магазини. III. Нові типи магазинів непродтоварів: <ul style="list-style-type: none"> - спеціалісти в категорії; - центри господарських товарів; - магазини знижених цін; - оптово-роздрібні клуби. IV. Магазини комплексного обслуговування: <ul style="list-style-type: none"> - гіпермаркети; - торговельно-розважальні центри.

більш поширений формат торговельних мереж, в межах якого функціонує одночасно один чи декілька типів підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Узагальнені результати теоретичного аналізу змісту спеціалізації, типізації і форматизації в роздрібно́ї торгівлі можна представити таким чином (табл. 2) [8; 10].

Зазначені в табл. 2 організаційно-економічні процеси в роздрібно́ї торгівлі відображають різні аспекти діяльності підприємств, їх об'єднань і торговельних мереж, але всі вони взаємопов'язані і взаємообумовлені. Профілізація і спеціалізація в роздрібно́ї торгівлі створюють основи типізації підприємств торгівлі і паралельно передумови для концентрації, атрибутом якої об'єктивно виступає форматизація.

Тому важливо дослідити засади розвитку організаційно-економічних процесів у взаємозв'язку. Засади складають теоретично-методичну основу розвитку спеціалізації і типізації у роздрібно́ї торгівлі і є базовими та специфічними економічними законами, принципами, підходами, нормами тощо.

Спеціалізація як одна з форм поділу праці розвивається під впливом економічного закону суспільного поділу праці, який виражає внутрішню необхідність та суттєві зв'язки між спеціалізацією і зростанням продуктивності праці. Під впливом цього закону спеціалізація в роздрібно́ї торгівлі постійно прогресує у двох напрямках: першим є поглиблення спеціалізації, другим є трансформація спеціалізації, тобто зародження нових форм.

Повноцінна дія закону вимагає наявності відповідних умов і сприятливих чинників впливу. Дослідження показують, що процес товарної спеціалізації в торгівлі суттєво сповільнився. Водночас інтенсивно розвивається спеціалізація, орієнтована на покупця (сервісна, цінова, соціальної спрямованості, технологічна) [11].

Проте масштаби і структура спеціалізації у вітчизняній торгівлі суттєво відстають від зарубіжної практики через відсутність належних умов для реалізації закону суспільного поділу праці:

- систематичні економічні кризи дестабілізують товарний ринок, як наслідок, зростають ризики поглиблення спеціалізації, для пом'якшення яких торгівля намагається не звужувати, а розширювати асортимент товарів;

- низькі доходи населення і, відповідно, платоспроможність масово «переключають» попит на продтовари, притому основною сферою діяльності спеціалізованих магазинів є торгівля непродтоварами;

- переважно імпортний товар на вітчизняному ринку суттєво ускладнює взаємодію торгівлі спеціалізованої торгівлі з виробниками як об'єктивно необхідну умову підтримки процесу спеціалізації.

Інший важливий економічний закон, відповідно до якого розвиваються організаційно-економічні процеси в роздрібно́ї торгівлі, – це закон розвитку економічної організації. Цей закон спрямований на досягнення цілісності організації, вдосконалення і зміцнення потенціалу підприємств торгівлі за рахунок синергії внаслідок спеціалізації, типізації, концентрації торговельної діяльності, еволюції розвитку, пропорційності і раціональності. Цей закон відноситься до загальних, оскільки виражає відносини і зв'язки, характерні для різних специфічних законів, і сприяє перш за все розвитку. Це важливо підкреслити, оскільки у сфері торгівлі спостерігається не розвиток, а кількісне зростання, причому деформоване. Зростає переважно товарообіг у фактичних цінах, тобто за рахунок цінової компоненти. Так, фізичний індекс роздрібно́го товарообігу з 1995 року збільшився тільки у 2 рази, а у фактичних цінах – більше ніж у 25 разів.

Реалізація закону відбувається в умовах гіперрегульованості торговельного бізнесу, надмірного податкового тиску, обмежених капітальних інвестицій, що приводять до суттєвого скорочення кількості роздрібних підприємств. Тільки за останнє десятиріччя їх кількість зменшилася з 32,7 тис. од. до 20,5 тис. од., тобто на 40%.

Активізація дії закону розвитку економічної організації у сфері торгівлі пов'язана з глибокою дерегуляцією торговельного підприємництва, стимулюванням розвитку крупноформатного торговельного бізнесу, раціональною спеціалізацією торгівлі, впорядкуванням типів роздрібних підприємств.

Аналізуючи засади розвитку організаційно-економічних процесів у сфері роздрібно́ї торгівлі, виділяємо ще один важливий закон, а саме закон конкуренції. Сутність цього закону полягає в тому, що він виражає широкий спектр зв'язків між учасниками ринку, а також суб'єктами інфраструктурного обслуговування в процесі боротьби за найвигідніші умови реалізації товарів і привласнення доходів. Під впливом цього закону роздрібні підприємства постійно вдосконалюють свій конкурентний потенціал, зміцнюють конкурентні позиції, урізноманітнюють методи конкурентної боротьби, намагаються підвищити рівень конкурентоспроможності. З цієї метою вони роз-

Таблиця 2

Зміст організаційно-економічних процесів у роздрібно́ї торгівлі

Генезис	Процес	Сутнісний зміст	Форми прояву
Форма поділу праці	Профілізація	Визначення складу і спрямованості процесів, що складають основний зміст діяльності.	Підгалузі торгівлі, сектори торгівлі, сегменти ринку.
	Спеціалізація	Форма поділу сфер діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі, їх диференціація за особливими ознаками з метою підвищення рівня ефективності функціонування.	Об'єкти торгівлі, підприємства торгівлі стандартної та вузької спеціалізації.
Організаційно-функціональний поділ	Типізація	Модель, яка характеризується узагальненими рисами сукупності підприємств роздрібно́ї торгівлі та уніфікованими параметрами.	Типи підприємств торгівлі: універсальні, спеціалізовані, комбіновані, інші види.
Концентрація ресурсів і діяльності	Концентрація	Укрупнення	Торговельні об'єднання, асоціації, інші формування, торговельні мережі.
		Об'єднання	
		Інтеграція	
		Кооперування	
Форма організації діяльності	Форматизація		Формати організацій, об'єднань, торговельних мереж.

вивають різні форми спеціалізації і концентрації торгівлі, активізують інвестиційно-інноваційну діяльність, структурні зміни, підвищують вимоги і переглядають параметри типізації підприємств торгівлі, впроваджують нові формати в організаціях і об'єднаннях торгівлі.

Однак з тих же причин, що й у попередньому випадку, закон повноцінно не діє. В результаті широких масштабів набули розвитку недобросовісна конкуренція, «тінізація» обігу товарів і грошей, а також банкрутство підприємств торгівлі.

Поряд з економічними законами значну роль у розвитку спеціалізації та типізації підприємств торгівлі відіграють принципи. За своєю сутністю принципи – це основоположні правила, що поширюються на проектування, впровадження, реалізацію і трансформацію процесів спеціалізації та типізації підприємств торгівлі. Вони відображають сутнісні характеристики зазначених процесів. Спільними для цих процесів можна вважати принципи обмеженості діяльності, раціональності, оптимальності та ефективності. Крім того, для них характерна низка специфічних принципів.

Розглянемо більш докладно базові принципи.

Принцип обмежень є головним, утворюючим принципом. На його базі відбувається відбір ознак для обмеження діяльності підприємств торгівлі в конкретних сегментах та нішах товарного ринку. Цей принцип диференціює діяльність торговельних підприємств:

- спеціалізованих: за ознаками асортименту, попиту, сервісу тощо;

- типів підприємств: за ознаками асортименту, попиту, контингенту споживачів, цінового діапазону, сервісу, розміру торговельної площі тощо.

Принцип обмежень в різних країнах має свій зміст насамперед у структурі ознак, тому відмінності у назвах аналогічних типів підприємств припустимі.

Важливо також звернути увагу на пріоритетність ознак. В умовах соціалістичної економіки перевагу мали техніко-економічні ознаки, зокрема розмір торговельної площі, асортимент товарів. В умовах ринкових відносин прерогатива віддається таким соціально-економічним ознакам, як потреби, попит, ціна, контингент споживачів, якість обслуговування, при цьому техніко-економічні ознаки зберігають своє значення.

Слід особливо підкреслити, що принцип обмежень науково слабо обґрунтований. По-перше, відсутні обґрунтування щодо підходу визначення пріоритетних ознак. По-друге, не розроблено критерії вибору ознак для спеціалізації, типізації та форматизації у сфері торгівлі. Відповідно, на цьому напрямі повинні активізуватися пошуки наукових підходів формування видів спеціалізації, типів підприємств і форматів організацій.

Принцип раціональності виражає певний тип доцільності впорядкування структури, мобілізації ресурсів, способів їх ефективного використання для отримання затребуваного результату. У сфері торгівлі раціональність виявляється в економічних, організаційних, соціально-економічних, технологічних, управлінських процесах.

Раціональна спеціалізація означає вибір і використання найбільш ґрунтовних підходів до диференціації діяльності підприємств торгівлі та їх розподілу в елементах ринку. При цьому розподіл повинен сприяти розумному використанню ресурсів і потенціалу торговельного підприємства, спрощенню науково-технологічних процесів, організаційної та управлінської діяльності.

Раціональна типізація передбачає створення і розвиток організаційно вдосконалених і соціально-економічно доцільних типів підприємств торгівлі з використанням досвіду світової практики і з можливістю чіткої ідентифікації типів підприємств торгівлі.

Нині ірраціоналізм у цій сфері виявляється в надмірно вузькій спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі, тому що обґрунтування меж спеціалізації фактично відсутнє. Іншою крайністю є те, що універсальний асортимент часто трактують як ознаку спеціалізації, що не відповідає не тільки принципу раціональності, але й сенсу спеціалізації. Недотримання принципу раціональності виявляється на практиці у створенні громіздких конгломератів під виглядом типів підприємства.

Принцип оптимальності є загальним для процесів спеціалізації та типізації в роздрібній торгівлі. Його сутність полягає в узгодженості кількісних та якісних параметрів структур, ресурсів, способів і методів діяльності торговельних підприємств. Цей принцип спрямований на отримання найкращих результатів за оптимальних витрат ресурсів або досягнення високого рівня якості обслуговування чи найбільш повного задоволення потреб споживачів.

Актуальність цього принципу для типізації підприємств торгівлі очевидна, оскільки типи характеризуються стандартними вимогами та уніфікованими параметрами, наприклад розмірами торговельних площ, кількістю асортиментних позицій, діапазоном цін. Зауважимо, що кількісні параметри далекі від оптимальних. Супермаркет в Україні – це магазин з торговельною площею більше 400 м² та асортиментом більше 5 тис. асортиментних позицій, а в країнах західної Європи (за визначенням Європейського торговельного інституту ЕНІ), відповідно, 800-2 000 м² і від 8 до 20 000 асортиментних позицій. Як видно, співвідношення розміру площі і кількості асортиментних позицій в цих варіантах суттєве, що свідчить про неповноцінну дію принципу оптимальності.

Принцип ефективності також відноситься до загальних (базових) у сфері розвитку процесів спеціалізації і типізації підприємств торгівлі. Цей принцип забезпечує отримання позитивних соціально-економічних результатів відносно витрат ресурсів.

Частіше ефективність в торгівлі визначається за критерієм «витрати – результати» і вимірюється рентабельністю, а саме операційною або повною, у розрізі окремих видів діяльності і ресурсів. Слід зауважити, що такий класичний підхід дещо спрощений і застарілий для сучасного розвитку торгівлі, оскільки він не враховує якісні аспекти діяльності, мало враховує соціальні зміни та організаційно-управлінські процеси.

Висновки. Загалом базові принципи спеціалізації та типізації роздрібних торговельних підприємств вимагають глибоких теоретичних і науково-методичних обґрунтувань, особливо в частині критеріальної оцінки їх дії та оптимізації параметрів. Крім базових принципів, активно діють специфічні та похідні принципи, зокрема принципи пропорційності, гнучкості, диференціації.

Таким чином, спеціалізація та типізація в роздрібній торгівлі є складною категорією, яка здійснює організаційно-функціональний поділ та диференціацію об'єктів роздрібної торгівлі за недостатньо обґрунтованими критеріями та ознаками. Водночас масштаби спеціалізації та типізації знаходяться під впливом економічних законів та, відповідно, під впливом певних стимулюючих чин-

ників та умов, тоді як організаційно-економічні процеси в роздрібній торгівлі націлені на виділення їх специфічних аспектів провадженої діяльності.

У подальших дослідженнях вбачаємо необхідність вивчення умов та чинників розвитку спеціалізації та типізації у роздрібній торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Дідківська Л. Еволюція форматів торгівлі та модифікація конкурентних відносин. Підприємництво, господарство і право. 2007. № 6. С. 156-158.
2. Ксенз Л. Наиболее популярные торговые форматы в мире. Компаньон. 2001. № 15. С. 51-52.
3. Дейнеко Л., Осташко Т., Точилін В. та ін. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України: монографія. Київ: Інст-т екон. та прогноз. НАН України, 2013. 392 с.
4. Лихолат С., Карпук Ю. Про роздрібну торгівлю. Перехідні економічні системи: зб. наук. праць студентів, аспірантів та викладачів. Вип. 8. Львів, 2006. С. 316-320.
5. Геєць М., Шинакрук Л., Артёмова Т. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2011. 696 с.
6. Апопій В. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія / за ред. В. Апопії та ін. Київ: Академ-видав, 2012. 424 с.
7. Апопій В. Теорія організації та структурна перебудова торгівлі. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2005. № 2. С. 29-34.
8. Державний стандарт України 4303-2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». URL: <http://document.ua/rozdribna-ta-optova-torgivlja.-termini-ta-viznachennja-ponja-std2527.html>.
9. Кент Т., Омар О. Розничная торговля / пер. с англ. Москва: ЮНИТИ, 2007. 714 с.
10. Апопій В., Ребицький В., Рудницький С., Хом'як Ю. Організація торгівлі: підручник. 3-тє вид. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
11. Куц Б., Міщук І. Переваги торговельних мереж як ефективного способу організації торгівлі. Соціально-економічні та правові дослідження в суспільстві знань: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (3-4 червня 2010 р.). Львів: Львівський інститут МАУП, 2010. С. 348-350.

Гуштан Т. В.

Ужгородський торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університета

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ, ТИПИЗАЦИИ И ФОРМАТИЗАЦИИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Резюме

В статье исследованы проблемы специализации, типизации и форматизации в розничной торговле. Осуществлен анализ основ развития организационно-экономических процессов в сфере розничной торговли. Раскрыто содержание организационно-экономических процессов в розничной торговле. Предложены ключевые пути решения обозначенной проблемы.

Ключевые слова: розничная торговля, специализация, типизация, форматизация, типы магазинов, организационно-экономические процессы.

Hushtan T. V.

Uzhgorod Trade and Economic Institute
of Kyiv National University of Trade and Economics

CONTEMPORARY PROBLEMS OF SPECIALIZATION, STANDARDIZATION AND FORMATIZATION IN RETAIL

Summary

The article investigates the problems of specialization, standardization and formatization in retail. One of the sections displays the analysis of prerequisites for the development of business processes in the retail sector. The article explores the nature of business processes in the retail sector. The article suggests a few potential ways to solve the above problems.

Key words: retail, specialization, standardization, formatization, trade enterprises types, business processes.

УДК 339.138

Дейнега І. О.

Рівненський державний гуманітарний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙ ОСВІТНІХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЇХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖІ

У статті розглянуто ключові моменти впливу сайту організації на формування її зовнішніх комунікацій та цінності бренда. Ідентифіковано критерії та показники якості сайту. Визначено основні комунікаційні завдання, що можуть вирішуватись вищими навчальними закладами (ВНЗ) за допомогою сайту. Оцінено інформаційну насиченість сайтів ВНЗ Рівненщини та рівень їх якості. Сформовано рекомендації щодо підвищення якості сайтів ВНЗ.

Ключові слова: комунікація, бренд, сайт, показники якості сайту, інформаційна насиченість сайту.

Постановка проблеми. Сучасні економічні відносини на більшості ринків товарів і послуг характеризуються посиленням конкуренції, підвищенням рівня насиченості інформації та значення її впливу на прийняття управлінських рішень у різних сферах діяльності організацій. У зв'язку з цим посилюються зовнішні комунікаційні зв'язки учасників ринку, які полягають у їх взаємодії не тільки опосередковано через рекламні повідомлення, але й в усій їх діяльності, зокрема у сфері управління продуктами, ціноутворення і процесі розподілу. Таким чином, процес комунікації між організацією та її середовищем стає все більш динамічним, що, відповідно, стимулює постійний розвиток нових форм маркетингових комунікацій, головним чином в галузі інтернет-комунікацій та мобільних додатків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найчастіше застосування інтернет-ресурсів асоціюється з реалізацією так званої електронної комерції, що є «здійсненням бізнес-комунікацій і транзакцій у мережах і через комп'ютери або придбанням/продажем товарів і послуг та передачею грошових коштів за допомогою цифрових комунікацій» [1, с. 98]. Проте сьогодні завдання інтернет-ресурсів у маркетинговій діяльності організацій значно розширилося, адже забезпечення фізичного просування продуктів організації та стимулювання їх збуту доповнилося функціями забезпечення іміджу (репутації) організації та її продуктів і формування бренда.

Питаннями інтернет-маркетингу займаються С. Ілляшенко [2], Н. Кузнецова [3], О. Романенкова [4], С. Шпилик [5]. Окремі маркетингові інструменти віртуальної економіки розглядаються в роботах Є. Крикавського, Ф. Котлера, Л. Мельника, Є. Ромата, де висвітлюються загальні проблеми та перспективи інформаційної економіки, а також тенденції її розвитку, специфіка побудови комунікацій в інтернет-маркетингу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить велику тематику наукових досліджень у сфері інтернет-маркетингу, залишаються малодослідженими питання можливості застосування інтернету для побудови комунікацій освітніх організацій. При цьому важливою є ідентифікація критеріїв оцінювання якості сайтів як базової комунікаційної платформи, через яку може здійснюватися взаємодія освітньої організації та її стейкхолдерів.

Мета статті полягає в ідентифікації характеристик оцінювання та визначенні оцінок рівня якості сайтів ВНЗ Рівненщини, а також розробці рекомендацій щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України розширює інтеграцію в євро-

пейському просторі, де вітчизняні господарюючі суб'єкти все чіткіше відчувають виклики глобального середовища. Основними з них є розвиток структури мереж і мережевих інформаційних систем, зміна ролі інформаційних технологій, вплив на стратегію підприємства споживача і рівня його суверенітету, зростання ролі корпоративного знання і можливостей, розвиток тенденцій до утворення альянсів, збільшення швидкості змін, що відбуваються як у глобальному аспекті, так і в масштабі окремих компаній, перетворення сучасного суспільства на суспільство надання послуг, продовження процесів дерегулювання економіки, зростання рівня конкуренції на світових ринках [4, с. 11-13].

Науковці вважають, що в подальшому ці фактори будуть сприяти ще більшому зростанню значення інформаційних технологій в економічних відносинах. За таких умов генерується значна кількість нестандартних методів взаємодії організацій з клієнтами, а роль останніх у процесі побудови зовнішніх комунікацій організацій дедалі більше зростає.

Одночасно зростає і значення інтернет-маркетингу, який включає цілий комплекс маркетингових функцій, зокрема просування продуктів, стимулювання збуту, дослідження ринків. За результатами дослідження вітчизняних науковців сайт організації може виконувати функції спілкування; просування продукції; залучення клієнтів; альтернативи високоартістичних поліграфічних матеріалів; пошуку потенційних клієнтів; створення зворотного зв'язку та залучення клієнтів до постійної співпраці; складової інтегральних маркетингових комунікацій як засобу для виникнення ефекту синергії (разом із банерною рекламою та соціальними мережами) [2, с. 232].

Однією з важливих функцій інтернет-маркетингу, значення якої зростає в інформаційній економіці, є формування стійких комунікацій між організацією та її цільовою аудиторією, а також формування та підтримка цінності її бренда. За допомогою інтернет-ресурсів можна «підключити» клієнтів до бренда безпосередньо. У такому маркетингу як атрибути використовуються одні й ті ж продукти, послуги та рішення, а також емоційні компоненти, що випливають із досвіду взаємодії клієнтів з інструментами бренду організації через засоби зв'язку (зокрема, веб-сторінки) та підтримують діалог клієнта та організації. Інтернету притаманні унікальні характеристики, що значно відрізняються від характеристик традиційних інструментів маркетингу. Так, наприклад, середовище Інтернету має гіпермедійну природу, котра характеризується високою ефективністю у поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує мож-

ливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємств і споживачів [5, с. 214].

Застосування Інтернету як засобу комунікації між організацією та її стейкхолдерами дає також змогу значно знизити затрати часу та витрати ресурсів, підвищити якість такої взаємодії. Як зазначається у джерелі [5, с. 215], «висока ефективність комунікативних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розроблення нової продукції тощо». Важливою перевагою такої комунікації є організаційна доступність Інтернету, адже до нього забезпечено цілодобовий доступ. Крім того, «його комунікативні характеристики володіють високою гнучкістю, що дає змогу легко робити зміни представленої інформації, тим самим підтримувати її актуальність без тимчасової затримки і витрат на поширення», тобто застосування Інтернету дає змогу значно підвищити якість отриманої інформації перш за все з точки зору її своєчасності, що, як відомо, є найважливішим показником якості економічної інформації.

Названі ефекти супроводжуються значним скороченням транзакційних витрат, тобто витрат, пов'язаних із налагодженням і підтримкою взаємодії між організацією, її замовниками та постачальниками. При цьому вартість комунікацій

порівняно з традиційними засобами стає мінімальною, а їх функціональність і масштабованість значно зростають [5, с. 215].

Застосування Інтернету як ефективного каналу подачі інформації, а також комунікації організації з її цільовою аудиторією підтверджується статистичними даними. Результати дослідження компанії “Connected Consumer Study 2017”, проведене “Kantar TNS” і представлене “Google”, щодо особливостей поведінки українських інтернет-користувачів показало, що 66% українців регулярно користуються Інтернетом для особистих цілей. Загальна кількість користувачів Інтернету збільшилася в Україні за останній рік на 5%. Особливо привабливим такий канал подачі інформації можна вважати саме на ринку освітніх послуг, оскільки, як відомо, потенційними його клієнтами є молодь працездатного віку, а, як свідчать результати цього ж дослідження, найактивнішими користувачами Інтернету є мешканці України віком 25-34 та 35-44 років, які складають 27% та 23% відповідно від загальної кількості користувачів [6]. Узагальнення вищенаведеної інформації дає змогу конкретизувати основні завдання й ефекти, що організації можуть вирішувати (отримувати) за допомогою сайтів (рис. 1).

Як вважає М. Уолтерс [7], висока якість веб-сайту може легко конвертувати відвідувачів у потен-

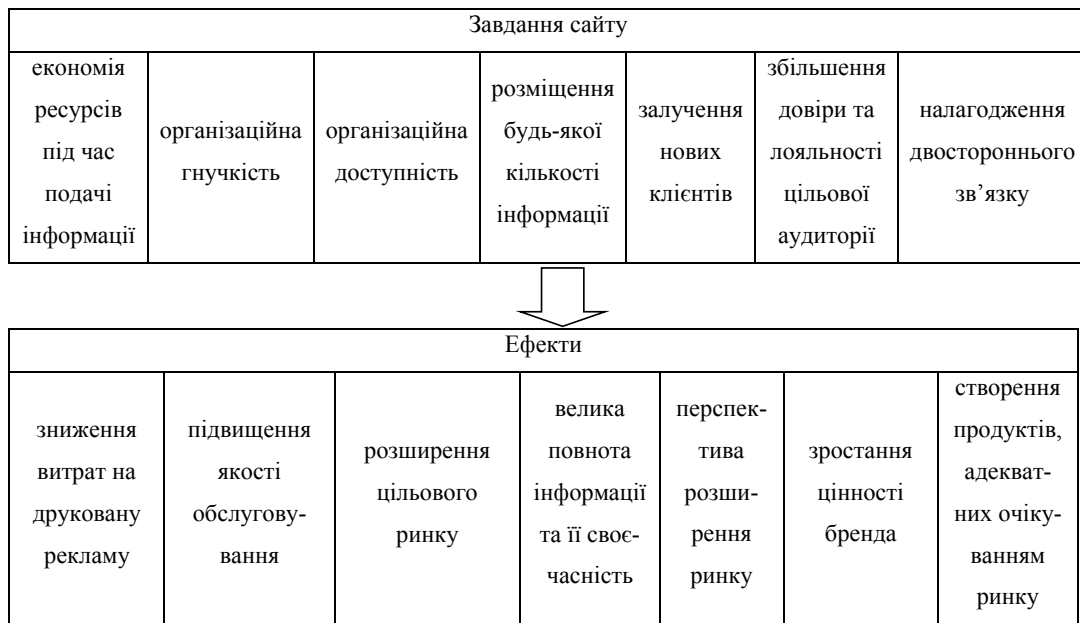


Рис. 1. Очікувані ефекти від використання сайту

Джерело: розробка автора

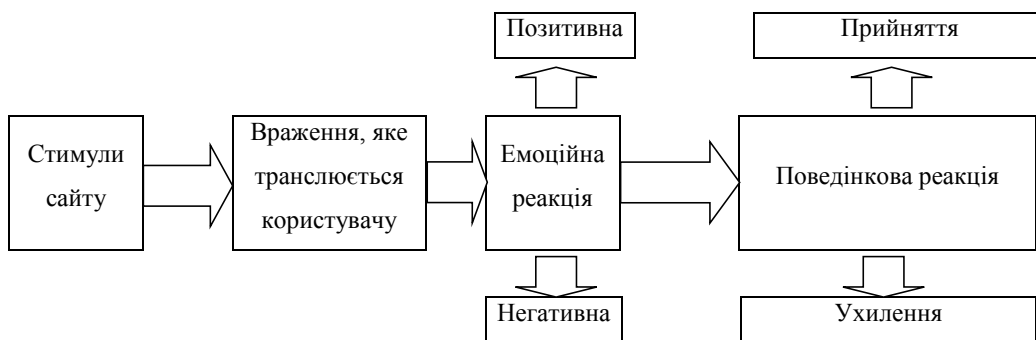


Рис. 2. Механізм стимулювання сайтом поведінкової реакції користувачів

Джерело: [11]

ційних клієнтів і продажів у стократному розмірі порівняно із сайтом низької якості. Це статистика підтверджує економічну доцільність вкладання коштів у поліпшення якості сайту організації.

Оскільки основним призначенням сайту є надання користувачу максимальної інформації про діяльність організації та продукти, які вона створює, то можна висунути гіпотезу, що якість сайту буде перш за все визначатись якістю розміщеної на ньому інформації. Проте, як вважають спеціалісти, це «лише один з небагатьох критеріїв, на підставі якого можна оцінити якість сайту організації» [8].

Узагальнення показників якості сайтів, що розглядаються в різних джерелах наукової інформації [2; 8; 9; 10], дає змогу стверджувати, що користувач оцінює якість сайту не лише на підставі технічних параметрів або якості інформації. Якість сайту з точки зору його користувача є комплексною оцінкою, яка визначається рівнем відповідності сайту технічним, маркетинговим, патентно-правовим характеристикам сайту та якості його контенту.

Якісний сайт дає змогу сформувати яскравий образ організації, а також створити необхідні стимули для подальшої взаємодії клієнта з цією організацією. Формування впливу стимулу на поведінку користувача сайту буде формуватись за таким алгоритмом (рис. 2).

Основна мета організації повинна полягати у виявленні точок дотику клієнта з нею, а також оцінюванні вражень, які він отримав; використовуючи їх, слід визначити стимули, які формують поведінку споживачів під час комунікування клієнтів з організацією. Багаторічний досвід, який отримує клієнт у процесі взаємодії з організацією, формується за рахунок його емоцій (позитивних і негативних), які зберігаються у довгостроковій пам'яті клієнта, тобто фактично відбувається процес кодування у вигляді спогадів. Ці спогади є причиною прийняття чи неприйняття інформації, яка поступає до клієнта із середовища, зокрема з веб-сторінок.

Розробка та використання організацією веб-сторінки має істотний вплив на формування відносин клієнта та організації. Веб-сторінка також є важливим джерелом знань організації про її цільову аудиторію. З іншого боку, варто враховувати, що враження клієнта не виникає спонтанно. Воно є результатом впливу на сприйняття клієнтом поетапних подій, котрі включали застосування продуктів і послуг як носіїв відчуттів. Організація має шанс на успіх, якщо вона зможе створити із користувачем веб-сторінки унікальний зв'язок на основі реальних подій [11].

Як встановлено дослідженням, веб-сайт може виступати як місцем першого знайомства клієнта (споживача) з організацією, так і сферою її діяльності, спрямованої на здійснення постійних транзакцій, взаємодії уже діючих клієнтів з організацією. Для організації сфери послуг значення сайтів як засобу комунікації є вищим по відношенню до організацій, які створюють матеріальні продукти, адже, як відомо, послуги є нематеріальними, їх якість непостійна в часі, а також вони невіддільні від джерела, що створює додаткові перешкоди під час управління їх якістю та процесом збуту.

Сайт освітньої організації, крім всіх вищеперерахованих функцій, забезпечує виконання функцій матеріалізації освітніх послуг і продуктів освітньої діяльності, частково нівелюючи таку

несприятливу характеристику послуг, як невідчутність. Клієнт освітнього закладу не може оцінити якість освітньої послуги до моменту її отримання, тому у процесі здійснення вибору майбутнього місця навчання орієнтується на доступні йому матеріальні складові, зокрема інформацію, представлену на сайті. Саме тому для освітніх організацій є таким важливим розміщення на сайті віртуальних екскурсій навчальними аудиторіями, територією студмістечка, їдальні, бібліотеки тощо, можливості віртуально відвідати музей освітньої організації. Розробивши лише одного разу якісний сайт, освітня організація може тривалий час, майже не затрачаючи додаткових ресурсів, отримувати суттєві дивіденди у вигляді формування підвищеної лояльності клієнтів до її бренда.

Освітні заклади Рівненщини переважно використовують сайти як для ознайомлення абітурієнтів із послугами, які вони надають, так і для організації освітнього процесу (налагодження внутрішніх комунікацій) (табл. 1).

Таблиця 1
Дослідження інформаційної насиченості сайтів основних ВНЗ Рівненщини

Завдання комунікаційної діяльності ВНЗ	Назва ВНЗ			
	НУВГП	РДГУ	НУ «Острозька академія»	МЕГУ
Налагодження контактів з абітурієнтами	+	+	+	+
Налагодження контактів з працевлаштуваннями	+	-	-	-
Налагодження контактів з аспірантами, докторантами	+	+	+	+
Підтримка контактів зі студентами	+	+	+	+
Підтримка контактів з діючими та потенційними працівниками	+	+	+	-
Ознайомлення з базовою інформацією стейкхолдерів (візуалізація послуг)	+	-	+	+
Ознайомлення інших учасників ринку з послугами, що надаються	+	+	+	+
Підтримка контактів з випускниками	-	-	+	+
Загальна кількість комунікаційних завдань, які вирішуються ВНЗ	7	5	7	6

Джерело: оцінено автором

Таким чином, найбільшу кількість комунікаційних завдань за допомогою сайту вирішують два досліджувані ВНЗ, а саме НУВГП та НУ «Острозька академія».

Дослідження сайтів основних ВНЗ Рівненщини дало змогу виявити такі основні їх недоліки. Зокрема, сайт Національного університету водного господарства та природокористування (НУВГП) містить досить обмежену інформацію про навчання в докторантурі та аспірантурі, а рубрика «Видання університету» рідко оновлюється.

Сайт Рівненського державного гуманітарного університету (РДГУ) сформований не відповідно до потреб основних стейкхолдерів, а згідно з функціями ВНЗ, що ускладнює обмін інформацією між ВНЗ та зацікавленими особами. Зокрема, вкладка «Студентська наукова робота» знаходиться в теці «Наука та інновації», хоча інформація, яка в ній міститься, спрямована на студентську аудиторію.

Сайт НУ «Острозька академія» відрізняється від сайтів інших ВНЗ області тим, що він містить рубрику «Випускник», проте вона малоінформативна і спрямована на формування відчуття нос-

Таблиця 2

Оцінювання якості сайтів ВНЗ Рівненщини (N=30)*

Показники	Ваговий коефіцієнт	ВНЗ, бал/зважений бал			
		НУВГП	РДГУ	НУ «Острозька академія»	МЕГУ
Якість контенту	8,67	8,13/70,49	6,33/54,88	9,63/83,49	3,07/26,62
Технічні характеристики	7,43	5,77/42,87	6,07/45,10	8,47/62,93	4,13/30,69
Патентно-правові показники	5,33	3,43/18,28	4,10/21,85	6,07/32,35	4,57/24,36
Інші маркетингові фактори	3,2	6,6/21,12	3,6/11,52	8,47/27,10	1,77/5,66
Зважена оцінка	-	152,76	133,35	205,87	87,33

* опитування проводилося з 23 жовтня 2017 р. по 4 грудня 2017 р.; оцінювання здійснювалося балами у діапазоні від 1 до 10

тальгії з метою отримання коштів від випускників закладу.

На сайті Міжнародного економіко-гуманітарного університету ім. С. Дем'янчука (МЕГУ) інформація викладена не системно, рубрики повторюються (наприклад, є вкладка «Перелік необхідних документів» і окремо вкладки «Заява»), що не сприяє чіткості усвідомлення і засвоєння інформації, яку ВНЗ хоче донести до своєї цільової аудиторії. Вкладка «Батькам» містить неадекватну назву інформацію (наведено звернення ректора до випускників шкіл, коледжів, училищ). Всі вкладки, які мали б надавати інформацію для студентів, малоінформативні і фактично є непрямю рекламою ВНЗ та напрямів його діяльності. Причому важко зробити висновок, коли саме відбувалися події на світлинах, що ілюструють певні події. Відсутня інформація, яка дійсно могла б стати в нагоді студентам, зокрема розклад занять, методичне забезпечення.

Таким чином, більшість ВНЗ Рівненщини на своїх сайтах розміщує вичерпну інформацію для абітурієнтів, яка стосується умов вступу та його основних організаційних моментів. Так само активно здійснюється взаємодія ВНЗ зі своїми студентами. Найзручнішим є формат взаємодії зі студентами, що використовується НУВГП (додаток «Мій НУВГП», що містить розклад занять, щоденник успішності тощо). Налагодження контактів з працевдавцями реалізує лише один ВНЗ області (НУВГП). Не надто поширеним серед ВНЗ Рівненщини є досвід побудови комунікацій з їх випускниками. Результати оцінювання якості сайтів ВНЗ узагальнено в табл. 2. Їх аналіз дає підстави стверджувати, що жоден із досліджуваних сайтів не відповідає повністю очікуванням цільової аудиторії ВНЗ, а отже, не може повною мірою виступати ефективним маркетинговим інструментом формування комунікацій між ВНЗ та його стейкхолдерами. Найвищою є зважена оцінка якості сайту НУ «Острозька академія», який є найбільш інформаційно насиченим і технічно досконалим порівняно з іншими, що оцінювалися.

Така ситуація, як зазначають експерти, є типовою не лише для освітніх організацій. Як вважає Н. Кузнецова, «в українському секторі інтернет-простору інформація, що традиційно подається на веб-сайтах компаній, є скоріше поверхневою інформаційною зі слабкими ознаками реклами, що не дає змогу використовувати її як реальний інтер-

нет-ресурс, який створює умови для ефективної виробничо-комерційної та маркетингової діяльності» [3, с. 65].

Для покращення якості сайтів ВНЗ та підвищення їх інформаційної насиченості необхідно врахувати такі пропозиції: сайт має бути адаптований до потреб цільової аудиторії, а не технічних можливостей чи організаційних особливостей ВНЗ; інформація на сайті повинна весь час оновлюватись, оскільки інакше втрачається зв'язок із цільовою аудиторією; всі рубрики та вкладки повинні бути інформаційно змістовними, повними та технічно доступними; контакти з випускниками повинні насамперед інформувати абітурієнтів про успіхи випускників; обов'язковим є розміщення на сайті програми, яка могла б дати змогу відвідувачам здійснювати віртуальні екскурсії територією ВНЗ (фото-, відеогалереї); має бути передбачена можливість зворотного зв'язку.

Висновки. Останніми роками відбуваються динамічні зміни у вітчизняному економічному, соціальному і технологічному середовищі, що мало істотний вплив на спосіб мислення і механізми прийняття рішень клієнтами. Сучасні клієнти орієнтовані на отримання розгорнутої інформації від організацій, оскільки прагнуть сформувавши їх чіткий образ на підставі максимально повної та достовірної інформації, що надходить до них із різних джерел. Значний шанс розширити ринок мають ті організації, котрі наслідують зміни свою стратегію з урахуванням нових тенденцій. Розробка веб-сайтів має велике значення в сучасному світі. Цей комунікаційний інструмент дає змогу користувачу відчувати себе залученим у творчий, прозорий і зрозумілий для нього процес створення продукту. Окрім того, веб-сторінка, яка виражає індивідуальність організації, сприяє ідентифікації користувачів з їх способом життя і цінностями. Використання веб-сайтів освітніми організаціями не лише дає змогу розширити формат взаємодії між такими організаціями та їх стейкхолдерами, але й сприяє формуванню образу цієї організації серед клієнтів. Саме тому створення якісних (технічно досконалих, інформаційно насичених, зручних у використанні) сайтів дає можливість освітній організації підвищити репутацію на ринку та цінність власного бренду.

В подальшому варто дослідити відмінності в оцінюванні якості сайтів різними стейкхолдерами та розробити модель якості сайту ВНЗ.

Список використаних джерел:

1. Калужский М. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход: монография. омГТУ. Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. 388 с.
2. Ілляшенко С., Дериколенко А. Web-сайт як інструмент просування продукції промислового використання. Бізнес-Інформ. 2014. № 10. С. 229-235.
3. Кузнецова Н. Интернет-маркетинг в Україні: проблеми і перспективи. Економіка. 2012. № 137. С. 63-65.
4. Интернет-маркетинг: учебник для академического бакалавриата / О. Артемьева, Д. Жильцов, С. Карпова, В. Поляков, И. Рожков; под общ. ред. О. Романенковой. Москва: Юрайт, 2015. 288 с.

5. Шпилик С. Інтернет як ефективний маркетинговий інструмент сучасного підприємства. Галицький економічний вісник. 2015. № 2(49). С. 212-223.
6. Загальна кількість користувачів Інтернету збільшилась в Україні за рік на 5%. URL: <http://detector.media/rinok/article/130543/2017-10-03-zagalna-kilkist-koristuvachiv-internetu-zbilshilas-v-ukraini-za-rik-na-5>.
7. Walters M. What Makes A Website A High Quality Website? URL: <http://www.seomark.co.uk/high-quality-websites>.
8. Chris A. What is a High Quality Website In the Eyes of Google? URL: https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=ru&prev=search&rurl=translate.google.ru&sl=en&sp=nmt4&u=https://www.reliablesoft.net/what-is-a-high-quality-web-site-in-the-eyes-of-google/&usg=ALkJrhi8f7fB1RfWB-Qq-soqPfAYKD3OUw.
9. Про якість цільової сторінки. URL: <https://support.google.com/adwords/answer/2404197?co=ADWORDS.IsAWNCustomer%3Dfalse&hl=uk>.
10. Як оцінити якість сайту. URL: <http://how-to-do.org/yak-otsinyty-yakist-sajtu>.
11. Palmer A. Customer Experience Management: A Critical Review of an Emerging Idea. Journal of Services Marketing. 2010. Vol. 24. Issue 3. S. 196-208.

Дейнега И. А.

Ровенский государственный гуманитарный университет

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММУНИКАЦИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В ИНТЕРНЕТ-СЕТИ

Резюме

В статье рассмотрены ключевые моменты воздействия сайта организации на формирование ее внешних коммуникаций и ценности бренда. Идентифицировано критерии и показатели качества сайта. Определены основные коммуникационные задания, которые могут решаться высшими учебными заведениями (вузами) с помощью сайта. Оценена информационная насыщенность сайтов вузов Ровенщины и уровень их качества. Сформулированы рекомендации по повышению качества сайтов вузов.

Ключевые слова: коммуникация, бренд, сайт, показатели качества сайта, информационная насыщенность сайта.

Deyneha I. O.

Rivne State Humanitarian University

ORGANIZATION OF COMMUNICATIONS OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS AND THEIR STAKEHOLDERS ON THE NETWORK INTERNET

Summary

The key points of the site's influence on the formation of external communications of the organization and the value of its brand are considered. Site quality criteria and metrics are identified in the article. The basic communication tasks that can be solved by the university with the help of the site are determined. The information saturation of the universities of Rivne region and their level of quality is estimated. Formulated recommendations for improving the quality of the sites of universities.

Key words: communication, brand, site, quality indicators of the site, information saturation of the site.

УДК 331.101.3

Джур О. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

МОТИВАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена аналізу розвитку підсистеми мотивації в системі управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі в рамках різних концепцій управління персоналом, особливостей формування підсистеми мотивації та програм мотивації персоналу на аерокосмічних підприємствах, виділенню специфічних характеристик мотиваційних програм для забезпечення ефективності виробничої системи з метою досягнення стійкого успіху та конкурентоспроможності аерокосмічного підприємства.

Ключові слова: мотиваційна підсистема, програма мотивації, управління конкурентоспроможністю підприємства, підприємство космічної галузі.

Постановка проблеми. Ринок виробництва космічних товарів та послуг у XXI ст., незважаючи на значну вартість своєї продукції, відчуває серйозні зміни та вплив конкуренції у зв'язку з появою нових підприємств, які в змозі запропонувати нові інноваційні рішення у сфері аерокосмічної техніки, технології, менеджменту і суттєво знизити вартість кінцевої продукції. Такі підприємства-лідери аерокосмічного бізнесу, як "Boeing", "Lockheed Martin", що є живою історією успіху та розвитку світового аерокосмічного бізнесу протягом XX – XXI ст., були серйозно посунуті на цьому ринку новим конкурентом, а саме підприємством "Space X", що було створено у 2002 р. та революціонізує «космічні технології з кінцевою метою, що полягає в наданні можливості людям жити на інших планетах [1].

Підприємства космічної галузі є найбільш типовими представниками постіндустріального суспільства, що застосовують та генерують наукоємні технології, створюють велику кількість робочих місць як на підприємствах галузі, так і в суміжних галузях промисловості. Упродовж XX – XXI ст. відбувалися еволюційні зміни організаційно-правових форм підприємств, моделей ефективності та успіху. Відповідно, різні концепції управління персоналом та моделі мотивації праці відображали роль працівника в організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в теорію та практику системних знань про роль людини в організації зробили такі закордонні дослідники, як, зокрема, К. Арджеріс, Р. Блейк, В. Врум, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Емерсон, Л. Урвік, М. Вебер, Г. Форд, Е. Мейо, Р. Лікарт, Д. Карнегі, А. Маслоу, Д. Макгрегор, Д. МакКлеланд, В. Оучі, Ф. Херцберг, А. Чандлер. Проблеми мотивації та стимулювання праці в системі управління персоналом організації отримали розвиток в працях сучасних науковців, зокрема в роботах Т.Ю. Базарова, Н.П. Базалійської, Н.М. Бакуліної, О.С. Віханського, А.Я. Кібанова, С.О. Митрофанової, А.С. Афоніна, Є.А. Бельюкова, Т.П. Близнюк, Р. Бренсона, К.Г. Водопо'янова, Н.Л. Гавкалової, Г.М. Гриньової, Є.Г. Гурєвої, В. Друскат, Г.О. Закаблук, С.Ф. Горбань, Б.Л. Єрьоміна, А.П. Єгоршина, В.І. Маслової, В.В. Міщук, М. Нижнік, Д. Пінка, В.Г. Соболева, М.О. Родіонової, О.В. Толмачової.

Глобалізація розвитку високотехнологічних підприємств аерокосмічної галузі привела до використання професійних кадрів із різних країн на своїх підприємствах. Незважаючи на досвід багатьох успішних аерокосмічних компаній, їх послідовний та закономірний розвиток питання вдосконалення мотиваційних заходів та програм

потребує постійного моніторингу та вдосконалення у зв'язку з високими вимогами до якості аерокосмічної продукції та ефективності самих підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність побудови підсистеми мотивації залежно від стратегічних цілей підприємства та факторів, що визначають ефективність та конкурентоспроможність аерокосмічного підприємства, підтверджується появою нових, амбітних підприємств-конкурентів, які суттєво змінили ринок аерокосмічної продукції та послуг, а також запропонували талановитим спеціалістам із різних країн робочі місця та можливості професійного розвитку. Нині наукова література та різні консалтингові компанії не мають узгодженого підходу до складання мотиваційних програм з урахуванням специфіки аерокосмічного бізнесу, тому потребують подальшого удосконалення мотиваційна підсистема підприємств космічної галузі та її мотиваційні програми для забезпечення ефективності діяльності підприємств.

Мета статті полягає у виявленні сучасних вимог до складових мотиваційних програм та їх специфічних характеристик в складі мотиваційної підсистеми управління персоналом для управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція концепцій управління персоналом як поетапний процес зміни концепцій використання трудових ресурсів, управління персоналом, управління людськими ресурсами, управління людиною розглянуто в працях Т.П. Близнюк [2], А.Я. Кібанова [3], Н.Л. Гавкалової [5], В.Г. Соболева [5], А.П. Єгоршина [6] та інших науковців. Такі вчені, як Т.Ю. Базаров [4], Б.Л. Єрьомін, Н.Л. Гавкалова, А.Я. Кібанов, В.І. Маслової [7], у дослідженнях управління персоналом виділяють економічну, органічну (організаційну) та гуманістичну парадигми управління персоналом, а також розкривають роль людини в організації у взаємозв'язку з природою самої організації.

Під час дослідження генезису парадигм управління персоналом Т.П. Близнюк підсумовує, що «послідовна зміна парадигм управління персоналом зумовила еволюцію типів управління персоналом: економічна парадигма – пасивний; органічна парадигма – реактивний, а потім превентивний; гуманістична парадигма – активний». Цей процес привів до збільшення активності кадрових служб та збільшення вагомості соціального складника управління в процесі виробництва. Автор виділяє важливість і перспективність гуманістичної парадигми, що полягає «у відході від технократичного

мислення, заснованого на управлінському раціоналізмі до менеджменту, спрямованого на майбутнє, який має пріоритетну орієнтацію на стратегічне управління» [2].

Змістовні та процесуальні мотиваційні теорії дають змогу виділити основні групи потреб персоналу, конкретизувати фактори впливу і з'ясувати те, наскільки мотивованим є персонал. Всі теорії мотивації дають змогу виявити і класифікувати потреби та створити дієвий механізм мотивації, відповідні програми мотивації.

Під час аналізування світових моделей мотивації праці на підприємствах О.С. Кваша проводить аналіз методів мотивації праці в США та їх використання в Україні, розглядає особливості формування зарубіжних систем мотивації праці (США, Великобританії, Німеччини, Франції, Швеції, Японії) через фактори мотивації праці та відмінні особливості мотивації праці, а також відзначає, що рівень мотивування працівників в Україні відстає від рівня розвинутих країн, а це відображається на стані економіки України. Варто використовувати «ефективні системи мотивації праці, які характерні для американської, англійської та французької моделей, враховуючи відмінності між окремими людьми та різними країнами» [8].

Під час дослідження мотиваційних програм для промислових підприємств Є.Г. Гурєєва відзначає, що «сформована корпоративна система мотивації (КСМ) повинна бути диференційована за рівнями управлінської ієрархії та категоріями робітників, за професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними групами». Автор рекомендує під час розроблення об'єктивних підходів у галузі управління мотивацією і КСМ промислового підприємства враховувати історичний досвід організації виробництва та управління кадрами, особливості соціально-політичного та національного укладу, рівень розвитку національної економіки, соціальні цінності суспільства тощо [9].

Мотиваційна складова трудових відносин у сучасній виробничій системі на Україні проаналізована в авторській роботі [10] на прикладі робітників, а саме складової персоналу виробничого підприємства. Виділені недоліки матеріальної та нематеріальної складової системи мотивації праці на українському підприємстві, неповне розуміння працівниками змін на підприємстві, відсутність в системі мотивації заходів, пов'язаних з віком працівників та терміном їх роботи.

Під час дослідження сутнісних підходів формування систем мотивації працівників на підприємстві Н.П. Базалійська та В.В. Міщук виділяють, що для ефективного управління системою мотивації працівників та створення програм мотивації необхідно: «а) усвідомити модель основного процесу мотивації: потреби – мета – дія – досвід – очікування; б) знати фактори, що впливають на мотивацію; в) формувати набір потреб, що викликають рух до здійснення мети і умови, за яких потреби можуть бути задоволені; г) усвідомлювати, що мотивація – не самоціль, а спосіб задоволення». Дослідники запропонували модель удосконалення засобів мотивації трудової поведінки персоналу на підприємстві, здійснили рекомендації для мотиваційних програм, запропонували соціальні пільги для працівників підприємства (керівників вищої, середньої, нижчої ланок, професіоналів та фахівців), розробили компенсаційний пакет за допомогою мотиваційних наборів для підприємства, що враховує специфіку працівників, сформулювали принципи організації мотиваційних програм [11].

Н.М. Бакуліна пропонує формувати комплексну програму мотивації, що включає «створення у працівників матеріальних, організаційних, моральних і лідерських стимулів, що відповідає цілям підприємства», з метою підвищення рівня управління персоналом. Автор відзначає, що комплексна мотивація забезпечує взаємозв'язок і взаємозумовленість соціально-психологічних і соціально-економічних процесів, які гармонізують інтереси особистості і підприємства. Крім того, аналізуючи мотивацію як «сукупність чинників і процесів, що забезпечують виникнення у персоналу прагнення до досягнення конкретних цілей», автор зазначає, що таке прагнення «передбачає активність у мінливому середовищі й потребує ситуативної реакції на явища і процеси, що відбуваються в ньому» [12].

Сучасні вимоги до персоналу чітко визначені серед нормативних документів, а саме стандарті якості ISO 9001-2001, де відзначено, що для компетентності, обізнаності та підготовки персоналу «організація повинна: а) визначити необхідний рівень компетентності для персоналу, залученого до робіт, що впливають на якість продукції; б) організувати підготовку або вживати інших заходів для задоволення цих потреб; в) оцінювати ефективність вжитих заходів; г) забезпечувати обізнаність персоналу щодо доцільності та важливості своєї діяльності і щодо свого внеску в досягнення цілей у сфері якості; д) реєструвати дані стосовно освіти, професійної підготовки, кваліфікації та досвіду» [13].

Аналітик кар'єрного росту Деніел Пінк запропонував нову систему мотивації для творчих людей, а саме Мотивацію 3.0. Три ключові елементи лежать в її основі, такі як свобода вибору, майстерність, наявність гідної цілі. Автор доказує, що ці складові не виникають у співробітників за рахунок зусиль керівників, а йдуть зсередини, бо вони природні для думаючих, інтелектуально та духовно розвинених людей. Компанія повинна усвідомити ці факти та створити умови, атмосферу для їх реалізації. «Здорове суспільство та здорова комерційна організація починаються з постановки цілі, що полягає у призначенні та розгляді прибутку як засобу просування до цілі або як корисного побічного продукту її досягнення». У дослідженні автор показує, що творчим робітникам контроль неприємний, тоді як робітникам рутинної праці, навпаки, допомагає [14].

Успіх підприємства залежить від роботи працівників. Отже, організація створює позитивне середовище, заохочує та змінює навколишнє середовище для працівників, даючи можливості для росту, досягнень, визнання та виконання їх бажань. Мотивація необхідна підприємству для покращення роботи, зобов'язань, та задоволення працею. Нестача мотивації та стресові умови праці можуть привести до незадоволення персоналу та низької продуктивності. Мотивація персоналу безпосередньо впливає на соціальне та персональне досягнення цілей, а отже, за допомогою розширення можливостей та включення персоналу в процес прийняття рішень керівники заохочують працівників бути частиною рішень.

Дослідник університету Фенікса США Му-Ле Ванг дослідила проблему мотивації старших інженерів, які пропрацювали більше 15 років на аерокосмічних компаніях Південної Каліфорнії і для яких вищі позиції на більш високому рівні стають дефіцитними, особливо на рівні нагляду та молодшого керівництва. Ефект зменшення замовлень

і скорочень персоналу в 2013 р. негативно вплинув на інших працівників, збільшивши навантаження, тиск на час та нереалістичні очікування, що негативно позначилося на роботі працівників, продуктивності та мотивації [15]. Дослідження автора показало, що керівники повинні створювати можливість для старших співробітників для праці над складними завданнями, набуття автономії та отримання більшої відповідальності для підвищення мотивації праці на аерокосмічних підприємствах.

Більшість співробітників приєднується до аерокосмічних компаній через те, що аерокосмічні компанії пропонують найкращі вигоди, кращу заробітну платню, ніж інші галузі, дають шанс досягти успіху в технічній сфері. Незважаючи на скорочення фінансування в аерокосмічній сфері та обороні в 2013 р. (Aerospace & Defense, A&D), молоді фахівці бачать її як галузь, яка пропонує технічні виклики і можливість росту у кар'єрі, а «70% респондентів будуть рекомендувати свого працедавця друзям». Дослідники видання «Aviation Week» визначили такі привабливі ознаки та компанії, що їх застосовують: 1) технологічний виклик («SpaceX», «AGI» (Analytical Graphics), «Orbital Sciences»); 2) оцінка особистості («The Aerospace Corp.», «Boeing», «Acotec Precision Machining and (tie)»); 3) професійний розвиток («The Aerospace Corp.», «Acotec Precision Machining and Orbital Sciences (tie)», «Jabil Circuits») [16]. Навчання та застосування технічних навичок дає можливість співробітникам працювати над різними програмами та забезпечує середовище, яке вимагає від працівників найкращого виконання. На початку роботи співробітники роблять все можливе, щоб стати цінними працівниками. Працівники бажають створювати гарне враження на свої організації, суспільство, створювати гарне ім'я для себе, поки заробляють та задоволені доходом. Задоволення також є ключовим моментом для визначення того, що мотивує працівників.

Основні акценти в реалізації мотиваційних програм аерокосмічних підприємств можна побачити через принципи їх діяльності, що наведені в табл. 1.

Дані табл. 1 підкреслюють, що специфіка діяльності аерокосмічних підприємств, складність та неординарність завдань, які вирішуються, високі вимоги до якості кінцевого продукту потребують застосування творчих рішень і гарно організованого та креативного персоналу, що добре вирішується за допомогою засобів гуманістичної парадигми управління персоналом.

Скорочення витрат в А&D-сфері привело до скорочень персоналу в компаніях, тому для підвищення продуктивності праці аерокосмічні компанії почали розширювати додаткові пільги і застосовувати нові стратегії для залучення та збереження персоналу, що залишився. Ці процедури включали оплату ставок, порівняльні вигоди, субсидування освіти, сертифікати навчання. Проте і це не підвищило якість та продуктивність праці. Закордонні науковці стверджують, що працівники не бачать причин працювати відмінно через незадовільне робоче середовище, нестачу кар'єрного розвитку, поведінку лідерів (Mahdi та інші), повторювану, безглузду і нудну роботу (Giancola) та вважають, що мотивація забезпечує натхнення, ентузіазм та цілі працювати якнайкраще в будь-якій ситуації (Farid та інші) і може бути виміряна через поведінку працівників, довіру та їх ставлення (Farid та інші) [15].

Враховуючи авторське дослідження [10], реалізацію мотиваційної підсистеми в системі управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі за допомогою мотиваційних програм можемо представити як схему на рис. 1.

Проведений аналіз тенденцій та вимог до мотивації персоналу на підприємствах космічної галузі дає змогу автору визначити підсистему мотивації як складову організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, що за змістом реалізує соціально-інноваційну політику та корпоративну відповідальність персоналу підприємства. Ця підсистема реалізує поступовий, в повному обсязі усвідомлений процес зміни та очищення свідомості працівників за допомогою знань, відкриває розум для нових

Таблиця 1

Складники принципів діяльності сучасних аерокосмічних підприємств

Найменування компанії	Сутність деяких принципів діяльності
Boeing	Бачення «Boeing» є виразом мети та цінностей компанії, розробленим для того, щоб надихнути та зосередити всіх співробітників на спільному майбутньому, а також підтвердити, що разом ми зможемо вирішувати виклики, які стоять перед нами. Метою і місією є об'єднання, захист, дослідження та надихання світу через аерокосмічні інновації. Прагненням є стати найкращим у галузі аерокосмічної та безперервної глобальної промислової першості. Стратегія підприємства така: працюйте як один «Boeing», збудуйте силу по міцності, посилення і прискорення до виграшу. Цілі до 2025 р.: – ринкове лідерство; – висококваліфікована продуктивність і доходи; – підвищення продуктивності; – дизайн, виробництво, сервіс, досконалість; – прискорення інновацій; – глобальний масштаб та глибина; – краща команда, талант і лідери; – найкращий корпоративний громадянин [17].
Space X	Розробляє, виробляє та запускає нові ракети та космічні апарати. Компанія була заснована в 2002 р., щоб революціонізувати космічні технології, з кінцевою метою, що полягала в тому, щоб дозволити людям жити на інших планетах. «Space X» – це роботодавець з рівними можливостями, що пропонує конкурентоспроможну заробітну плату, комплексну допомогу в галузі здоров'я та можливості рівноправного доступу шляхом акційних нагород. Від автомобіля до програмного забезпечення ігор та електроніки «SpaceX» шукає найкращі таланти на планеті [1].
Orbital ATK	Працівники «Orbital ATK» мають повноваження створювати інноваційні, надійні та недорогі продукти та послуги з прямим застосуванням до найсміливіших проектів на планеті та поза нею. Місія полягає в наданні послуг та продуктів, які відповідають основним цінностям безпеки, надійності та цілісності компанії. Бачення полягає у створенні найбільш інноваційних та недорогих аерокосмічних та оборонних систем та продуктів, що дає можливість окремим особам, підприємствам та урядам бути більш безпечними, пов'язаними, поінформованими та натхненими. Для своїх співробітників компанія заохочує найвищий рівень взаємодії, старанності, креативності та винагороджує відданість та спільну роботу [18].

можливостей та приводить до бажаних результативних показників підприємства. Мотиваційні програми підприємства космічної галузі – це комплекс дій, що реалізують особливий шлях трансформації, відкриття нових поглядів, розв’язання проблем, отримання чистої свідомості для вирішення цілей підприємства, початку нових етапів розвитку, успішної роботи колективу і підприємства загалом.

Висновки. Мотивація залишається важливою концепцією конкурентоспроможності та розвитку сучасних підприємств космічної галузі. Те, що мотивує одну людину або категорію персоналу підприємства, може не обов’язково мотивувати інших. Для цього підприємства космічної галузі постійно здійснюють моніторинг мотивів, потреб та стимулів свого персоналу з урахуванням ієрархії стратегічних намірів власних підприємств та особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств. Для цих потреб підприємства вибудовують підсистему мотивації та реалізують її за допомогою програм мотивації персоналу, які прискорюють, надають силу підприємствам космічної галузі бути успішними, ефективними та конкурентоспроможними. Потребують подальшого дослідження заходи в структурі мотиваційних систем, спрямовані на підвищення уваги до глибинного усвідомлення бажань «души» персоналу та розв’язання вузлів (проблемних ситуацій комунікації).



Рис. 1. Мотиваційна підсистема в системі управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі за допомогою мотиваційних програм

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Space X. URL: <http://www.spacex.com/about>.
2. Близнюк Т.П. Генезис парадигм управління персоналом. URL: <http://global-national.in.ua/issue-15-2017/23-vipusk-15-lyutij-2017-r/2753-bliznyuk-t-p-genezis-paradigm-upravlinnya-personalom>.
3. Кибанов А.Я. Концепции мотивации и стимулирования трудовой деятельности. Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 4. С. 91-97.
4. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ, 2012. 554 с.
5. Гавкалова Н.Л., Соболев В.Г. Классификация концепций управления. Бизнес-Информ. 2011. № 9. С. 168-171.
6. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособ. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Инфра-М, 2011. 377 с. (Серия «Высшее образование»).
7. Маслоу В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник. Москва: Финпресс, 2004. 287 с.
8. Кваша О.С. Світові моделі мотивації праці на підприємствах: уроки для України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. № 1. URL: <https://global-national.in.ua/issue -1-2014>.
9. Гуреева Е.Г. Разработка программы мотивации как фактор повышения эффективности кадрового менеджмента производственного предприятия. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/razrabotka-programmy-motivatsii-kak-faktor-povysheniya-effektivnosti-kadrovogo-menedzhmenta-proizvodstvennogo-predpriyatiya>.
10. Джур О.Є., Румянцева Г.О., Лисихін О.Г. Мотиваційна складова трудових процесів в сучасній виробничій системі. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. URL: <https://global-national.in.ua/issue -20-2017>.
11. Базалійська Н.П., Міщук В.В. Сутнісні підходи формування системи мотивації трудової поведінки працівників на підприємстві. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 9. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/49.pdf>.

12. Бакуліна Н.М. Формування комплексної програми мотивації з метою підвищення рівня управління персоналом. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21042/2/TRM_2017_Bakulina_N_M-Formuvannia_kompleksnoi_6-29.pdf.
13. ДСТУ Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2000, IDT). URL: <http://aer.net.ua/public/files>.
14. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / пер. с англ. URL: http://elearning.usm.md/moodle/pluginfile.php/31415/mod_resource/content/1/Пинк.
15. Banh My-Le. Employee motivation of senior engineers in aerospace companies in southern California: a qualitative case study. URL: <https://search.proquest.com/openview/94d7f36a3942022a56114cba066afb3b/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>.
16. Hedden C.R. Cutting Carefully. URL: <http://awin.aviationweek.com/Portals/aweek/pdf>.
17. Our principles / Офіційний сайт компанії Boeing. URL: <http://www.boeing.com>.
18. Our culture / Офіційний сайт компанії Orbital ATK. URL: <https://www.orbitalatk.com/about/our-culture/default.aspx>.

Джур О. Е.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

МОТИВАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Статья посвящена анализу развития подсистемы мотивации в системе управления конкурентоспособностью предприятия космической отрасли в рамках различных концепций управления персоналом, особенностей формирования подсистемы мотивации и программ мотивации персонала на аэрокосмических предприятиях, выделению специфических характеристик мотивационных программ для обеспечения эффективности производственной системы с целью достижения устойчивого успеха и конкурентоспособности аэрокосмического предприятия.

Ключевые слова: мотивационная подсистема, программа мотивации, управление конкурентоспособностью предприятия, предприятие космической отрасли.

Dzhur O. Y.

Oles Honchar Dnipro National University

MOTIVATION IN THE CONTROL SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES OF THE SPACE INDUSTRY

Summary

The article is devoted to the analysis of the development of the subsystem of motivation in the system of competitiveness management of the space industry enterprise, within the framework of various concepts of personnel management, the peculiarities of the formation of the subsystem of motivation and programs of personnel motivation at aerospace enterprises, the allocation of specific characteristics of motivational programs to ensure the efficiency of the production system in order to achieve sustainable success and competitiveness of aerospace enterprise.

Key words: motivational subsystem, motivation program, enterprise competitiveness management, space industry enterprise.

УДК 658.8:631.1

Діченко А. Л.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті визначено, а також проаналізовано ключові фактори оцінки ефективності маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств, що вирощують та реалізують продукцію рослинництва в Херсонській області. Проведено аналіз господарської та економічної діяльності підприємств Херсонщини на основі статистичної та звітної інформації, в ході чого використано інструменти маркетингового аналізу, а також сформульовано рекомендації щодо підвищення ефективності просування і реалізації вирощуваної продукції рослинництва.

Ключові слова: товар, товарна політика, маркетинг, сільське господарство, рослинництво, ефективність.

Постановка проблеми. Планування, реалізація та ефективне функціонування товарної політики є питаннями, які вимагають особливої уваги як з точки зору врахування специфіки сільськогосподарського виробництва, так і з точки зору врахування цілей підприємства. Дослідженням питання формування товарної політики, її планування, розвитку та просування товарів займалась значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців, проте чіткого алгоритму оцінки та набору методів аналізу вищезазначеного немає. Проблемою є визначення набору методів аналізу маркетингової товарної політики з метою оцінки її ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми економічної сутності товарної політики як інструмента маркетингу є предметом дослідження західних учених та науковців пострадянського простору, зокрема К. Альбрехта, Д. Анкера, Е. Барлоу, А. Дайана, В. Гончарова, Р. Гріфіна, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, Т. Левітта, М. Портера, С. Харта.

Значну увагу методологічним засадам формування та реалізації маркетингової товарної політики приділяли також вітчизняні науковці, зокрема В.В. Арестенко, Л.В. Балабанова, А.О. Бриндіна, С.С. Гаркавенко, Н.В. Герасим'як, О.О. Єранкін, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, Я.С. Ларіна, А.Ф. Павленко, І.О. Соловйов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибокі дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, сьогодні недостатньо адаптованими є основні підходи, принципи, методи товарної політики щодо особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств, що й зумовлює актуальність аналізу ефективності маркетингової товарної політики, зокрема на прикладі конкретних підприємств Херсонщини.

Мета статті полягає в аналізі маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств Херсонської області, оцінці ефективності їх товарної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення ефективного сільськогосподарського виробництва є процесом, який вимагає наявності у підприємств відповідних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Проте ведення сільськогосподарського виробництва викликано певними особливостями галузі, основними з яких є такі:

1) розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різних форм власності і видів господарювання, рівень господарювання і характер економічної відокремленості цих господарств визначають специфічні особливості їхніх взаємовідносин з державою;

2) у сільському господарстві земля є головним та незамінним засобом виробництва, яка за умови правильного використання в процесі сільськогосподарського виробництва не тільки зберігає свої властивості, але й постійно їх поліпшує;

3) сезонний характер виробництва, який спричинений різницею між періодом виробництва і робочим періодом сільськогосподарського виробництва; сезонний характер сільськогосподарського виробництва зумовлює нерівномірність використання робочої сили, машин і знарядь, одержання продукції та надходження коштів від її реалізації;

4) сільськогосподарське виробництво просторово розосереджене, що спричинює великі обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів (зерна, кормів, добрив, пального тощо), а також витрат енергетичних ресурсів і засобів виробництва;

5) частина одержаної сільськогосподарської продукції використовується в подальшому виробничому процесі як засіб виробництва; це насіння, корми, молодяк тварин та інша продукція, частка якої становить понад 20% валової продукції сільського господарства;

6) залежність від природно-кліматичних умов, що безпосередньо впливає на кінцеві результати та рівень ефективності виробництва [1, с. 156-170].

В результаті вищезазначеного стверджуємо, що специфіка сільськогосподарського виробництва має об'єктивний характер. У зв'язку з цим зберігаються відмінності між промисловою і сільськогосподарською працею, а індустріальний розвиток сільського господарства ніколи не матиме всіх тих рис, які властиві промисловості. Особливості сільського господарства як галузі народного господарства визначають структуру виробництва, рівень забезпеченості та використання техніки, склад робочої сили, характер поділу праці та форми її організації, зумовлюють нерівномірність надходження коштів від реалізації продукції тощо. Звідси випливають своєрідний характер дії економічних законів у сільському господарстві, специфіка його відтворення та розвитку [1; 2].

Характеризуючи ведення сільського господарства в Україні, ми погодимося з думкою провідних науковців-аграрників про те, що воно має зональний характер, ведення рослинництва прямо залежить від якості ґрунтів, кількості опадів та температури повітря.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність підприємств Херсонської області, а саме ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»», сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Таврійська перспектива», товариство з обмеженою відповідальністю науково-виробнича фірма «Дріада, ЛТД», товариство з обмеженою відпо-

відальністю «АПФ «Юагросервіс»», дочірнє підприємство «Фрідом Фарм».

Здійснено дослідження товарного асортименту вибраних підприємств Херсонської області за 2011 та 2015 рр. Для дослідження використовуватимуться розрахунки для визначення рівня товарності підприємств та структури асортименту вирощуваних сільськогосподарських культур.

Аналіз товарного асортименту сільськогосподарських підприємств Херсонської області у 2011 р. показав, що протягом року він складався з озимої пшениці, кукурудзи на зерно, озимого та ярого ячменю, соняшнику, сої та озимого ріпаку. Проте кожне вибране підприємство має різні рівні товарності, що пояснюється різними обсягами виробництва, реалізації продукції, цілями, які супроводжують керівництво підприємств під час розроблення товарного асортименту, наявними та запланованими каналами реалізації продукції, особливостями попиту та якістю сільськогосподарської продукції.

ТОВ АПФ «Юагросервіс» має середні рівні товарності таких культур, як озима пшениця (52,6%), соняшник (63,4%), що пояснюється тим, що не вся наведена продукція, яка виробляється підприємством, була реалізована. Рівень товарності ярого ячменю становив 142,1%, що пояснюється тим, що були реалізовані товарні залишки продукції за минулі виробничі сезони, що дало змогу підприємству отримати додаткові грошові надходження. Рівень товарності озимого ячменю та сої у 2011 р. склав 100%, адже та кількість продукції, яка була вироблена підприємством, вся була реалізована протягом цього виробничого періоду.

Рівень товарності сільськогосподарських культур ТОВ «Таврійська перспектива» у 2011 р. характеризується такими показниками: озима пшениця – 152,6%, кукурудза на зерно – 99,6%, озимий ячмінь – 77,5%, соняшник – 88,1%, соя – 13,6%, озимий ріпак – 99,4%. Ці показники товарності сільськогосподарських культур є досить високими та перспективними для майбутньої виробничої діяльності, адже виникли в результаті вдало розробленої політики розподілу продукції та підтримання попиту на продукцію підприємства. Проте кормові коренеплоди та кормові баштанні культури характеризуються нульовим рівнем товарності. Виходячи зі звітних даних підприємства, можемо сказати, що протягом 2011 р. відбувалося лише виробництво цієї продукції. Причинами нульового показника товарності цієї продукції може бути те, що культура вирощувалася для власних господарських цілей підприємства з метою зміни сівозміни, або продукція не знайшла попит у споживачів. Рівень товарності сої у 13,6% є досить заниженим порівняно з досліджуваними підприємствами, причинами якого можуть бути зміна пріоритетів збутової політики щодо накопичення продукції на складах підприємства або знижений попит на сою саме в цьому географічному регіоні та занижена ціна її закупівлі ринковими посередниками, що змусило керівництво підприємства прийняти рішення не здійснювати її реалізацію.

ДП «Фрідом Фарм» має такі показники рівня товарності сільськогосподарських культур: озима пшениця – 139,2%, кукурудза на зерно – 132,6%, ячмінь озимий – 100,3%, ячмінь ярий – 143,5%, соняшник – 100%, соя – 7,6%, ріпак озимий – 100%. Протягом аналізованого періоду майже всі сільськогосподарські культури були реалізовані в повному обсязі, навіть відбулась реалізація

товарних залишків попередніх виробничих періодів. Проте рівень товарності сої є заниженим, що спричинило відсутність збуту.

Рівень товарності сільськогосподарських культур ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» характеризується такими досить позитивними, показниками, якими можна охарактеризувати діяльність підприємства. У 2011 р. рівень товарності продукції підприємства характеризується такими розрахунковими показниками: озима пшениця – 105,2%, пшениця яра – 100%, ячмінь озимий – 76,4%, просо – 72,1%, соняшник – 58,7%, соя – 110,6%, ріпак озимий – 88,4%, які пояснюються активним процесом реалізації продукції та існуванням попиту на продукцію підприємства у Херсонському регіоні. Рівень товарності гречки протягом аналізованого періоду був нульовим, відповідно до якого вся вироблена продукція була реалізована. Щодо кукурудзи на зерно, то у 2011 р. реалізували її товарні запаси з попередніх сезонів у розмірі 630 ц, не здійснюючи її посів та збирання.

Рівень товарності сільськогосподарських культур ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»», яке здійснює виробничу діяльність в зоні степу України та має вагомий земельні ресурси порівняно з конкурентами, характеризується такими показниками. Рівень товарності продукції рослинництва: озима пшениця – 87,4%, пшениця яра – 150,6%, кукурудза на зерно – 88,8%, ячмінь озимий – 75,1%, ячмінь ярий – 88,7%, соняшник – 94,4%, соя – 84,9%. Рівень товарності продукції тваринництва: свині – 100,9%, птиця – 60%. Протягом 2011 р. реалізовано гречку попередніх виробничих періодів у розмірі 92 ц.

Проаналізувавши товарний асортимент сільськогосподарських підприємств Херсонської області у 2011-2015 рр., можемо зазначити, що такий склад товарного асортименту є типовим для сільськогосподарських підприємств зони Степу. Дослідження рівня товарності сільськогосподарських підприємств дає підстави стверджувати, що підприємства активно здійснюється виробнича та збутова діяльність, їх продукція користується попитом серед споживачів, зокрема промислових. Аналіз дає підстави стверджувати, що товарна продукція досліджуваних сільськогосподарських підприємств є конкурентоспроможною та досить розширеною, товарний асортимент адаптований до вимог ринку та формується з урахуванням наявних вимог до вирощування сільськогосподарських підприємств та товарного асортименту конкурентів.

Товарний асортимент сільськогосподарських підприємств Херсонської області у 2015 р. складався з традиційних озимої пшениці, кукурудзи на зерно, соняшнику, сої та інших культур. Протягом 2015 р. товарний асортимент досліджуваних підприємств характеризувався такими показниками рівня товарності продукції.

ТОВ АПФ «Юагросервіс» у 2015 р. досяг таких показників: озима пшениця – 99,6%, ячмінь озимий – 104,6%, ячмінь ярий – 104,6%, соняшник – 95,4%, ріпак озимий – 99,7%. Порівняно з попереднім аналітичним періодом товарний асортимент у 2015 р. розширився на одну позицію, причинами чого слугували поява попиту на озимий ячмінь та конкурентоспроможна ринкова ціна.

Сільськогосподарське підприємство ТОВ «Таврійська перспектива» у 2015 р. мало такі показники товарності: пшениця озима – 96,7%, кукурудза на зерно – 314,6%, ячмінь озимий – 74,5%, ячмінь ярий – 61,2%, просо – 99,3%, соняшник – 119,8%, соя – 85,6%, ріпак озимий – 101,2%.

Таблиця 1

Товарний асортимент підприємств Херсонської області протягом 2011 р.

Асортимент	ТОВ АПФ «Юагросервіс»			ТОВ «Таврійська перспектива»			ДП «Фрідом Фарм»			ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД»			ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»»		
	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц
Пшениця озима	21 034	52,6	11 072	73 542	112 215	152,6	128 515	178 933	139,2	12 017	105,2	6 131	7 017	87,4	6 131
Пшениця яра										525	100,0	839	557	150,6	839
Гречка										156	0,0	92			92
Кукурудза на зерно				41 394	41 219	99,6	74 170	98 379	132,6				2 715	88,0	2 388
Ячмінь озимий	2 471	100,0	2 471	6 923	5 368	77,5	2 660	2 667	100,3	1 941	76,4	458	610	75,1	458
Ячмінь ярий	5 524	142,1	7 847	11 778	10 882	92,4	2 692	3 863	143,5			927	1 045	88,7	927
Просо										438	72,1				
Соняшник	7 315	63,4	4 637	12 910	11 375	88,1	9 681	9 680	100,0	3 382	58,7	4 847	5 132	94,4	4 847
Соя	1 838	100,0	1 838	11 076	15 061	13,6	310 109	23 664	7,6	4 964	110,6	13 165	15 510	84,9	13 165
Ріпак озимий				20 264	20 145	99,4	74 361	74 349	100,0	5 083	88,4				
Кормові коренеплоди і кормові баштанні				7 043		0,0									
Свині													115	100,9	116
Птиця													15	60,0	9

Джерело: сформовано автором за звітними даними підприємств [5-9]

Таблиця 2

Товарний асортимент досліджуваних підприємств Херсонської області протягом 2015 р.

Асортимент	ТОВ АПФ «Юагросервіс»			ТОВ «Таврійська перспектива»			ДП «Фрідом Фарм»			ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД»			ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»»		
	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц	Обсяг виробництва, ц	Товарність, %	Обсяг реалізації, ц
Пшениця озима	19 837,0	99,6	19 765	99 574	96,7	89 424	81 778	91,4	19 991	90,6	33 781	2 989	8,8	2 989	
Пшениця яра															
Гречка									350	107,7					
Кукурудза на зерно				23 260	314,6	125 301	109 744	87,6	1 767	90,4	18 909,4	2 968	15,7	2 968	
Ячмінь озимий	7 651,0	104,6	8 002	9 185	74,5	17 656	16 289	92,3	727	61,2	12 413	10 778	86,8	10 778	
Ячмінь ярий	4 678,0	104,6	4 892	23 705	61,2	33 593	28 752	85,6	975	30,2					
Просо				1 148	99,3				780	108,3					
Сорго						3 126	3 105	99,3							
Інші зернові та зернобобові									1						
Соняшник	47 94,0	95,4	4 575	22 213	119,8	28 730	32 803	114,2	5 026	52,5	3 801,2	1 563	41,1	1 563	
Соя				106 375	85,6	268 702	267 526	99,6	12 093	76,1	41 331,8	29 593	71,6	29 593	
Ріпак озимий	8 484,0	99,7	8 457	5 554	101,2	26 027	25 956	99,7	2 600	90,4	2 751,8	2 546	92,5	2 546	

Джерело: сформовано автором за звітними даними підприємств [5-9]

Таблиця 3
SWOT-аналіз діяльності ДП «Фрідом Фарм»

Чинники	Вага	Експертна оцінка	Середньозважена оцінка
Внутрішнє середовище			
Сильні сторони (S)			
Нааявність довгострокових договорів оренди	4	3,1	12,4
Оновлена технічна база	5	4,4	22,0
Розширений товарний асортимент	4	3,8	15,2
Активна збутова діяльність	4	4,2	16,8
Імідж на ринку	4	4,1	16,4
Конкурентоздатна цінова політика	5	3,6	18,00
			101,8
Слабкі сторони (W)			
Неучасть персоналу в ухваленні управлінських рішень	3	2,8	8,4
Слабкість у створенні нових видів продукції	5	4,8	24,0
Залежність від постачальників комплектуючих	4	3,6	14,4
Недостатнє використання маркетингу в діяльності	4	4,9	19,6
Залежність від курсу валюти	3	4,2	12,6
Відсутність власної сільськогосподарської техніки	5	4,2	21,0
			100,0
Зовнішнє середовище			
Можливості (O)			
Зростання попиту на продукцію	4	4,3	17,2
Використання елементів маркетингу в діяльності	5	4,0	20,0
Залучення додаткових сегментів	4	3,9	15,6
Входження в нові сегменти ринку	3	3,1	9,3
Впровадження міжнародних систем управління якістю та безпечністю продукції	3	2,9	8,7
Підвищення рівня цін	4	4,4	17,6
			88,4
Загрози (T)			
Зростання податків та митних зборів	4	4,7	18,8
Несприятлива економічна ситуація в державі	4	4,6	18,4
Поширеність вертикально інтегрованих структур	4	3,9	15,6
Відміна мораторію на землю	5	4,9	24,5
Зростання темпів інфляції	5	4,2	21,0
Зниження репутації	4	2,8	11,2
			109,5

Джерело: розраховано автором

Рівень товарності продукції ДП «Фрідом Фарм» у 2015 р. виражений такими показниками: озима пшениця – 91,4%, кукурудза на зерно – 87,6%, ячмінь озимий – 92,3%, ячмінь ярий – 85,6%, сорго – 99,3%, соя – 114,2%, соя – 99,6%, ріпак озимий – 99,7%.

ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» у 2015 р. мало такі показники рівня товарності сільськогосподарської продукції: пшениця озима – 90,6%, гречка – 107,7%, кукурудза на зерно – 90,4%, ячмінь озимий – 61,2%, ячмінь ярий – 30,2%, просо – 108,3%, соя – 52,5%, соя – 76,1%, ріпак озимий – 90,4%.

Товарний асортимент ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» у 2015 р. був незмінний порівняно з 2014 р. і мав такі показники рівня товарності сільськогосподарської продукції: пшениця озима – 8,8%, кукурудза на зерно 15,7%, ячмінь озимий – 86,8%, соя – 41,4%, соя – 71,6%, ріпак озимий – 92,5%. Порівнюючи рівень товарності продукції цього підприємства з попередніми періодами, зазначаємо, що його показники різко знизилися, що пояснюється погіршенням економічної та політичної ситуації в країні, зниженням купівельної спроможності споживачів підприємства.

Проведемо SWOT-аналіз одного з досліджуваних сільськогосподарських підприємств. З досліджуваних підприємств для аналізу вибрано ДП «ФРІДОМ ФАРМ», адже з усіх аналізованих воно є підприємством з іноземними інвестиціями і порівняно високим прибутком.

Комплекс основних завдань аналізу товарної політики включає оцінку економічних вигод підприємства від реалізації окремого виду товару, товарних ліній та товарного портфеля загалом; визначення ставлення цільових споживачів до товарів підприємства та товарів-субститутів; виявлення сильних та слабких сторін товару й портфеля, можливостей та загроз з боку ринку; оцінку позиції товарної марки на ринку та визначення її вартості; компаративний аналіз доданої вартості агрохарчових продуктів; релевантність упаковки товару щодо вимог різних суб'єктів ринку; оцінку доцільності та результативності процесу розроблення та впровадження у виробництво нових товарів, зокрема в рамках конгломератної диверсифікації; ідентифікацію особливостей формування товарного портфеля, його узгодженість з цілями підприємства та збалансованість з огляду на життєвий цикл товарів; розробку заходів щодо покращення структурних елементів товару та оптимізації товарного портфеля [4].

Вирішення зазначених завдань потребує окреслення об'єкта та предмета аналізу. Як об'єкт аналізу товарної політики визначено окрему товарну одиницю та її структурні елементи, товарні лінії та продуктовий портфель, інноваційний товар та процес його розроблення і комерціалізації. Відповідно до визначеного об'єкта та завдань аналізу його предметом є споживча цінність товару як окремої одиниці, економічні вигоди підприємства від виробництва товару, характеристики марки товару, оцінка упаковки товару з позицій суб'єктів ринку, результати просування нових товарів, параметри товарного профілю та його збалансованість щодо життєвого циклу та функцій. За цим методом можна провести експертне оцінювання товарної політики зазначених підприємств, вибравши лише ті, що відносяться до сільськогосподарської продукції.

Таблиця 4
Оцінювання параметрів товарної політики
ТОВ АПФ «Юагросервіс» (за даними 2015 р.)

Основні групи товарів	Споживча цінність товару, бальна оцінка	Економічні вигоди від виробництва товару	Товарність	Довжина товарного асортименту	Збалансованість життєвого циклу (або товарного портфеля)
Пшениця озима	8	3 382,9	99,6	5	5
Ячмінь озимий	8	1 233,2	104,6		
Ячмінь ярий	8	755,8	104,6		
Соняшник	9	1 841,9	95,4		
Ріпак озимий	9	3 265,0	99,7		
Середнє значення	8,4	2 095,8	100,8	5	5

Примітка: споживча цінність товару оцінюється експертами

Джерело: сформовано автором

Оцінка параметрів товарної політики ТОВ АПФ «Юагросервіс» за 2015 р. дає підстави стверджувати, що продукція підприємства характеризується порівняно високою споживчою цінністю, середнє значення якої становило 8,4, та достатнім рівнем товарності, який за окремими культурами перевищував 100%, наприклад озимий та ярий ячмінь – 104,6%. Найбільшу економічну вигоду отримало підприємство від реалізації озимих пшениці (3 382,9 тис. грн.) та ріпаку (3 265,0 тис. грн.). Товарний асортимент підприємства є не занадто різноманітним, адже його довжина складає п'ять позицій. Загалом можна стверджувати, що збалансованість товарного портфеля ТОВ АПФ «Юагросервіс» перебуває на середньому рівні.

Подальша оцінка параметрів товарної політики проводитиметься для сільськогосподарського підприємства ТОВ «Таврійська перспектива» (табл. 5).

Таблиця 5
Оцінювання параметрів товарної політики
ТОВ «Таврійська перспектива»
(за даними 2015 р.)

Основні групи товарів	Споживча цінність товару, бальна оцінка	Економічні вигоди від виробництва товару	Товарність	Довжина товарного асортименту	Збалансованість життєвого циклу (або товарного портфеля)
Пшениця озима	8	26 470,6	96,7	8	7
Кукурудза на зерно	10	26 171,5	314,6		
Ячмінь озимий	8	1 588,7	74,5		
Ячмінь ярий	8	29 88,9	61,2		
Просо	7	218,1	99,3		
Соняшник	9	11 290,5	119,8		
Соя	8	45 460,0	85,6		
Ріпак озимий	9	24 28,7	101,2		
Середнє значення	8,38	14 577,13	119,1		

Примітка: споживча цінність товару оцінюється експертами

Джерело: сформовано автором

Оцінка параметрів товарної політики ТОВ «Таврійська перспектива» за 2015 р. дає підстави стверджувати, що з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва та наявних природно-кліматичних умов вона є порівняно збалансованою, адже показник збалансованості товарного портфеля становив 7, що є порівняно високим значенням. Споживча цінність товару протягом досліджуваного періоду становила 8,38. Економічна вигода від реалізації товару мала такі значення: озима пшениця – 26 470,6 тис. грн., кукурудза на зерно – 26 171,5 тис. грн., озимий ячмінь – 1 588,7 тис. грн., ячмінь ярий – 2 988,9 тис. грн., соняшник – 11 290,5 тис. грн., соя – 45 460 тис. грн. Дослідження рівня товарності продукції дало такі результати: найбільші рівні товарності були на кукурудзу на зерно (314,6%), соняшник (119,8%), ріпак озимий (101,2%). Довжина товарного асортименту протягом 2015 р. складала 8 одиниць продукції.

У табл. 6 наведено оцінку параметрів товарної політики ДП «ФРІДОМ ФАРМ», яке серед досліджуваних підприємств є найбільшим.

Таблиця 6
Оцінювання параметрів товарної політики
ДП «Фрідом Фарм» (за даними 2015 р.)

Основні групи товарів	Споживча цінність товару, бальна оцінка	Економічні вигоди від виробництва товару	Товарність	Довжина товарного асортименту	Збалансованість життєвого циклу (або товарного портфеля)
Пшениця озима	8	16 008,0	91,4	8	8
Кукурудза на зерно	10	17 569,0	87,6		
Ячмінь озимий	8	2 791,0	92,3		
Ячмінь ярий	8	5 089,0	85,6		
Сорго	6	394,0	99,3		
Соняшник	9	10 550,0	114,2		
Соя	8	140 640,0	99,6		
Ріпак озимий	9	13 370,0	99,7		
Середнє значення	8,38	25 801,4	96,2		

Примітка: споживча цінність товару оцінюється експертами

Джерело: сформовано автором

Дослідження товарної політики ДП «ФРІДОМ ФАРМ» за 2015 р. дає підстави стверджувати, що споживча цінність товару складала 8,38 балів. Найбільша економічна вигода від виробництва була від таких товарів: пшениця озима – 16 008 тис. грн., кукурудза на зерно – 17 569 тис. грн., соя – 140 640 тис. грн., ріпак озимий – 13 370 тис. грн., соняшник – 10 550 тис. грн. За підсумками проведеного аналізу можна сказати, що довжина та збалансованість товарного портфеля становлять 8 балів.

Товарна політика ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» у 2015 р. характеризувалася такими показниками: споживча цінність товару становила 8,22 балів, довжина та збалансованість товарного портфеля підприємства складала 9 балів. Економічна вигода від виробництва товарів була такою: пшениця озима – 3 883,8 тис. грн., гречка – 131,2 тис. грн., кукурудза на зерно – 344,8 тис. грн., ячмінь озимий – 111,7 тис. грн., соняшник – 4 070,3 тис. грн., соя – 3 924,2 тис. грн., ріпак озимий –

1 058,2 тис. грн. Рівень товарності сільськогосподарської продукції ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» складав був таким: пшениця озима – 90,6%, гречка – 107,7%, кукурудза на зерно – 90,4%, ячмінь озимий – 61,2%, ячмінь ярий – 30,2%, просо – 108,3%, соняшник – 52,5%, соя – 76,1%, ріпак озимий – 90,4%. За результатами дослідження товарна політика ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» є збалансованою та насиченою, що пояснюється більшою кількістю продукції, що виробляється підприємством.

Таблиця 7

Оцінювання параметрів товарної політики ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» (за даними 2015 р.)

Основні групи товарів	Споживча цінність товару, бальна оцінка	Економічні вигоди від виробництва товару	Товарність	Довжина товарного асортименту	Збалансованість життєвого циклу (або товарного портфеля)
Пшениця озима	8	3 883,8	90,6	9	9
Гречка	7	131,2	107,7		
Кукурудза на зерно	10	344,8	90,4		
Ячмінь озимий	8	111,7	61,2		
Ячмінь ярий	8	74,0	30,2		
Просо	7	189,3	108,3		
Соняшник	9	4 070,3	52,5		
Соя	8	3 924,2	76,1		
Ріпак озимий	9	1 058,2	90,4		
Середнє значення	8,22	1 493,63	78,6		

Примітка: споживча цінність товару оцінюється експертами

Джерело: сформовано автором

Дослідження товарної політики ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» на ринку сільськогосподарської продукції Херсонської області наведено у табл. 8.

Розраховані дані дають підстави стверджувати, що товарна політика не є широкою. Довжина товарного асортименту у 2015 р. становила 6 балів, споживча цінність продукції підприємства склала 8,67 бали, збалансованість товарного портфеля – 7 балів. Середнє значення рівня товарності продукції у 2014 р. становило 52,75%, найбільшу економічну вигоду від виробництва мають соя (15 724,4 тис. грн.), ріпак озимий (1 512,9 тис. грн.) та ячмінь озимий (1 277 тис. грн.). Наведений

аналіз дає змогу стверджувати, що товарна політика ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» у 2015 р. порівняно з досліджуваними підприємствами була вузькою, причинами чого були недостатність матеріальних коштів та відсутність попиту на продукцію підприємства.

Таблиця 8

Оцінювання параметрів товарної політики ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» (за даними 2015 р.)

Основні групи товарів	Споживча цінність товару, бальна оцінка	Економічні вигоди від виробництва товару	Товарність	Довжина товарного асортименту	Збалансованість життєвого циклу (або товарного портфеля)
Пшениця озима	8	560,8	8,8	6	7
Кукурудза на зерно	10	468,8	15,7		
Ячмінь озимий	8	1 277,0	86,8		
Соняшник	9	752,8	41,1		
Соя	8	15 724,4	71,6		
Ріпак озимий	9	1 512,9	92,5		
Середнє значення	8,67	3 382,78	52,75	6	7

Примітка: споживча цінність товару оцінюється експертами

Джерело: сформовано автором

Відообразимо отримані результати оцінки товарної політики у підсумковій таблиці (табл. 9).

За результатами оцінювання можна зробити висновок про рівень розвитку товарної політики в досліджуваних підприємствах. Найбільш збалансованою можна вважати товарну політику підприємств ТОВ «Таврійська перспектива» та ДП «Фрідом фарм». Ці підприємства мають однакову оцінку споживчої цінності товарів, найбільші економічні вигоди від виробництва і продажу продукції, досить високий рівень товарності (близько 100% і вище), а також довжину асортименту у 8 одиниць. Середні позиції займають ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» та ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»». При цьому вони отримали найнижчі бали за рівнем товарності. Найгірша позиція в рейтингу у ТОВ АПФ «Юагросервіс», що зумовлене недостатньою збалансованістю товарного портфеля та незначними економічними вигодами від виробництва товарів.

На основі даних про обсяги продажу сільськогосподарської продукції вивчимо товарний

Таблиця 9

Зведена таблиця оцінювання параметрів товарної політики досліджуваних підприємств

Підприємство	Споживча цінність товарів, бальна оцінка	Ранг	Економічні вигоди від виробництва товару	Ранг	Товарність	Ранг	Довжина товарного асортименту	Ранг	Збалансованість життєвого циклу (або товарного портфеля)	Ранг	Підсумкове значення
ТОВ АПФ «Юагросервіс»	8,4	2	2 095,8	4	100,8	2	5	4	5	4	3,2
ТОВ «Таврійська перспектива»	8,38	3	14 577,13	2	119,1	1	8	2	7	3	2,2
ДП «Фрідом фарм»	8,38	3	25 801,4	1	96,2	3	8	2	8	2	2,2
ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД»	8,22	4	1 493,63	5	78,6	4	9	1	9	1	3
ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»»	8,67	1	3 382,78	3	52,75	5	6	3	7	3	3

Джерело: сформовано автором

асортимент досліджуваних підприємств за допомогою методу АВС-аналізу та побудуємо відповідні графіки товарної продукції для аналізованих підприємств.

Результати АВС-аналізу ТОВ АПФ «Юагросервіс» показують, що до групи А належать озима пшениця та ріпак озимий, які є основним джерелом надходження фінансових коштів на підприємстві. Група В у свій склад включає лише сояшник, а група С налічує озимий та ярий ячмінь. Детальніше графік АВС-аналізу представлено на рис. 1.



Рис. 1. Графік АВС-аналізу ТОВ АПФ «Юагросервіс»

Джерело: побудовано автором за даними річної звітності підприємства

За допомогою АВС-аналізу дослідимо обсяги реалізації товарів ТОВ «Таврійська перспектива» на ринку сільськогосподарської продукції Херсонської області (табл. 11).

Дані АВС-аналізу ТОВ «Таврійська перспектива» за 2015 р. показали, що до групи А належать такі культури, як соя, пшениця озима та кукурудза на зерно. Група В представлена сояшником. До групи С входять ярий та озимий ячмінь, просо, озимий ріпак, а також послуги,

які надає сільськогосподарське підприємство у рослинництві та тваринництві, та інша продукція, що є джерелом фінансових надходжень на підприємстві.

Дані АВС-аналізу досліджуваного підприємства ТОВ «Таврійська перспектива» за 2015 р. графічно відобразимо на рис. 2.

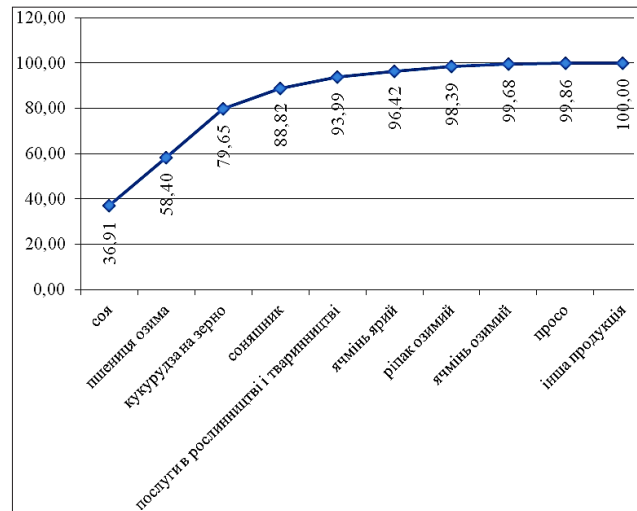


Рис. 2. АВС-аналіз ТОВ «Таврійська перспектива» за 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними річної звітності підприємства

Проведений АВС-аналіз ДП «Фрідом фарм» показав, що до групи А належать соя та кукурудза на зерно, до групи В належить озима пшениця,

Таблиця 10
АВС-аналіз сільськогосподарського підприємства «ТОВ АПФ «Юагросервіс»» (за даними 2015 р.)

Первинний список			Упорядкований список				Група
Назва позиції	Дохід від реалізації, тис. грн.	Частка в загальному обсязі, %	Назва позиції	Дохід від реалізації, тис. грн.	Частка в загальному обсязі, %	Частка з наростаючим підсумком, %	
Пшениця озима	3 382,9	32,28	Пшениця озима	3 382,9	32,28	32,28	А
Ячмінь озимий	1 233,2	11,77	Ріпак озимий	3 265	31,16	63,44	А
Ячмінь ярий	755,8	7,21	Сояшник	1 841,9	17,58	81,02	В
Сояшник	1 841,9	17,58	Ячмінь озимий	1 233,2	11,77	92,79	С
Ріпак озимий	3 265	31,16	Ячмінь ярий	755,8	7,21	100,0	С
Разом	10 478,8	100,00		10 478,8	100	X	X

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств

Таблиця 11
АВС-аналіз сільськогосподарського підприємства ТОВ «Таврійська перспектива» (за даними 2015 р.)

Первинний список			Упорядкований список				Група
Назва позиції	Дохід від реалізації, тис. грн.	Частка в загальному обсязі, %	Назва позиції	Дохід від реалізації, тис. грн.	Частка в загальному обсязі, %	Частка з наростаючим підсумком, %	
Пшениця озима	26 470,6	21,49	Соя	45 460	36,91	36,91	А
Кукурудза на зерно	26 171,5	21,25	Пшениця озима	26 470,6	21,49	58,4	А
Ячмінь озимий	1 588,7	1,29	Кукурудза на зерно	26 171,5	21,25	79,65	А
Ячмінь ярий	2 988,9	2,43	Сояшник	11 290,5	9,17	88,82	В
Просо	218,1	0,18	Послуги в рослинництві і тваринництві	6 371,3	5,17	93,99	С
Сояшник	11 290,5	9,17	Ячмінь ярий	2 988,9	2,43	96,42	С
Соя	45 460	36,91	Ріпак озимий	2 428,7	1,97	98,39	С
Ріпак озимий	2 428,7	1,97	Ячмінь озимий	1 588,7	1,29	99,68	С
Інша продукція	178,2	0,14	Просо	218,1	0,18	99,86	С
Послуги в рослинництві і тваринництві	6 371,3	5,17	Інша продукція	178,2	0,14	100,00	С
Разом	123 166,5	100		123 166,5	100	X	X

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств

групу С представляють ріпак озимий, сояшник, ярий та озимий ячмінь, сорго, послуги в рослинництві та тваринництві, а також інша продукція підприємства, яка є частиною у процесі грошових надходжень досліджуваного сільськогосподарського підприємства. Детальний графік АВС-аналізу наведено на рис. 3.

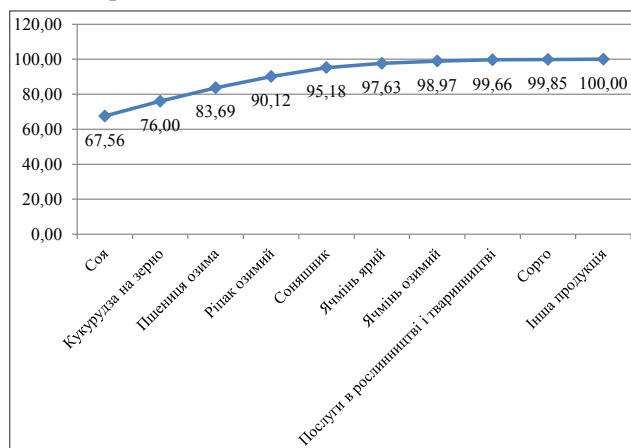


Рис. 3. АВС-аналіз ДП «Фрідом фарм» за 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними річної звітності підприємства

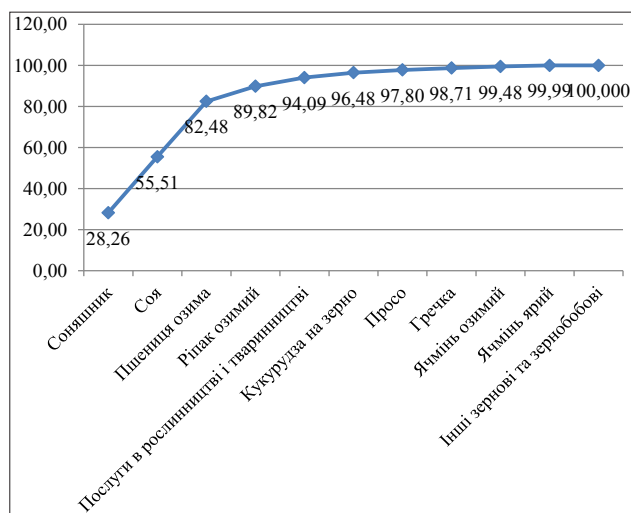


Рис. 4. АВС-аналіз ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» у 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними річної звітності підприємства

Виходячи з даних доходу від реалізації продукції, проведемо АВС-аналіз для сільськогосподарського підприємства ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД». Розмір доходу від реалізації покладено в основу ранжування продукції на три групи, які показують дохідність та частку доходу від реалізації продукції у структурі доходу підприємства.

Проведення АВС-аналізу ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» дало можливість отримати такі результати, які відображають значення сільськогосподарської продукції у процесі реалізації. До групи А належать сояшник та соя, групу В представляють озимі пшениця та ріпак, до групи С входять кукурудза на зерно, просо, гречка, озимий та ярий ячмінь, послуги у тваринництві та рослинництві, а також інші зернові. Графічне зображення АВС-аналізу для ТОВ НВФ «Дріада, ЛТД» наведено на рис. 4.

Проведено АВС-аналіз для ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»», яке здійснює виробничу діяльність на території Херсонської області (табл. 12).

АВС-аналіз сільськогосподарського підприємства ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» показав, що у процесі реалізації продукції для підприємства велике значення має група А, яка є основою складовою фінансових надходжень та до якої належить лише соя. До групи В належать озимі ріпак та ячмінь, групу С представляють такі сільськогосподарські культури, як сояшник, озима пшениця, кукурудза на зерно, інша продукція рослинництва та кошти від надання підприємством послуг у рослинництві та тваринництві.

Графік АВС-аналізу ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» наведено на рис. 5.

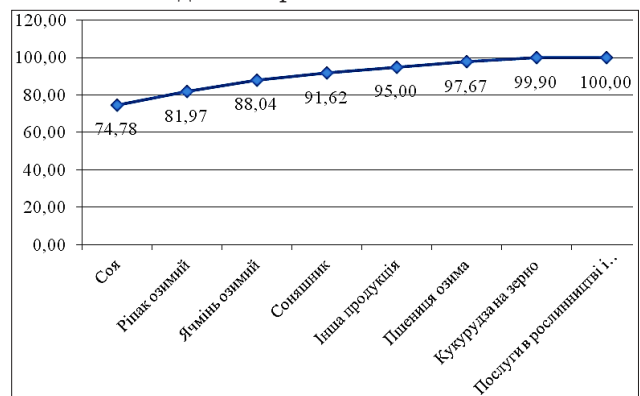


Рис. 5. АВС-аналіз ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» у 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними річної звітності підприємства

Таблиця 12

АВС-аналіз сільськогосподарського підприємства ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»» (за даними 2015 р.)

Первинний список			Упорядкований список				Група
Назва позиції	Дохід від реалізації, тис. грн.	Частка в загальному обсязі, %	Назва позиції	Дохід від реалізації, тис. грн.	Частка в загальному обсязі, %	Частка з наростаючим підсумком, %	
Пшениця озима	560,8	2,67	Соя	15 724,4	74,78	74,78	А
Кукурудза на зерно	468,8	2,23	Ріпак озимий	1 512,9	7,19	81,97	В
Ячмінь озимий	1277	6,07	Ячмінь озимий	1 277	6,07	88,04	В
Сояшник	752,8	3,58	Сояшник	752,8	3,58	91,62	С
Соя	15 724,4	74,78	Інша продукція	709,6	3,37	94,99	С
Ріпак озимий	1 512,9	7,19	Пшениця озима	560,8	2,67	97,66	С
Інша продукція	709,6	3,37	Кукурудза на зерно	468,8	2,23	99,89	С
Послуги в рослинництві і тваринництві	22	0,10	Послуги в рослинництві і тваринництві	22	0,10	100,0	С
Разом	21 028,3	100		21 028,3	100	X	X

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств

Таким чином, узагальнивши результати проведених АВС-аналізів п'яти підприємств, можемо зробити висновок, що найбільш дохідними для більшості підприємств залишаються соя, ріпак озимий, кукурудза на зерно, озима пшениця. Причинами постійної дохідності від цих видів сільськогосподарської продукції є наявність підвищеного попиту, зокрема серед промислових споживачів, та високі показники якості продукції.

Висновки. Отже, можемо зробити такі висновки.

1) Проаналізувавши дані звітності п'яти підприємств за 2011-2015 рр., можемо зробити висновок, що найбільш дохідними для аналізованих підприємств Херсонської області залишаються соя, ріпак озимий, кукурудза на зерно, озима пшениця. Причинами постійної дохідності від цих видів сільськогосподарської продукції є наявність підвищеного попиту, зокрема серед промислових споживачів, та високі показники якості продукції.

2) Безпосередній аналіз маркетингової діяльності дає змогу зробити такі висновки: всі підпри-

ємства ведуть збалансовану маркетингову діяльність, регулювання попиту, реалізації продукції та посіву культур здійснюється на основі ринкових цін та сівозміни.

3) Експертна оцінка параметрів товарної політики підприємств свідчить про відсутність значних змін в розробці та реалізації маркетингової діяльності, а також товарної політики в усіх аналізованих підприємствах, зокрема ранг 2.2 відведено ТОВ «Таврійська перспектива» та ДП «Фрідом Фарм», ранг 3 мають ТОВ НВФ «Дріада ЛТД» та ТОВ «Фірма «Універсал-Експо»», а найбільше значення (3.2) має ТОВ АПФ «Юагросервіс». Дані розриву ранжування не є істотними.

4) Під час проведення АВС-аналізу групування не мало суттєвих відмінностей, грошові надходження були найбільшими по групі А, до якої в усіх підприємствах включено продукцію з найвищими цінами, а саме сою, пшеницю озиму та кукурудзу на зерно, по інших групах суттєвих змін в наборі культур також не спостерігалось.

Список використаних джерел:

1. Аграрний маркетинг: навч. посіб. для студ. вищих аграр. закл. освіти II-IV рівнів акредитації / за ред. М.І. Лобанова, Т.А. Маркіної. Мелітополь: б. в., 2007. 277 с.
2. Бетлій М.О., Бородіна М.О. та ін. Аграрний сектор України на шляху до Євроінтеграції: монографія. Ужгород: ІВА, 2006. 496 с.
3. Верба В.А. Оптимізація товарного портфеля як чинник підвищення економічної ефективності виробничого підприємства. Проблеми економіки. 2014. № 4. С. 262-268.
4. Карпенко В.Л. Генезис поняття «маркетингова товарна політика» у вітчизняній економічній літературі. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. № 6. Т. 2. С. 62-66.
5. Статистична і фінансова звітність ТОВ АПФ «ЮАГРОСЕРВІС».
6. Статистична і фінансова звітність ТОВ «Універсал-Експо».
7. Статистична і фінансова звітність ТОВ «Таврійська перспектива».
8. Статистична і фінансова звітність ТОВ «Дріада, ЛТД».
9. Статистична і фінансова звітність ДП «Фрідом Фарм».
10. Sanchez J., Tarashevych A. Ukraine: Poultry and Products Annual Report. USDA Foreign Agricultural Service. GAIN Report Number: UP1426. 2014. № 9/2. 12 p. URL: <http://www.thefarmsite.com/reports/contents/UkrainePoultry8Sept2014.pdf>.

Диченко А. Л.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

В статье определены, а также проанализированы ключевые факторы оценки эффективности маркетинговой товарной политики сельскохозяйственных предприятий, выращивающих и реализующих продукцию растениеводства в Херсонской области. Проведен анализ хозяйственной и экономической деятельности предприятий Херсонской области на основе статистической и отчетной информации, в ходе чего использованы инструменты маркетингового анализа, а также сформулированы практические рекомендации по повышению эффективности продвижения и реализации выращиваемой продукции растениеводства.

Ключевые слова: товар, товарная политика, маркетинг, сельское хозяйство, растениеводство, эффективность.

Dichenko A. L.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE COMMODITY POLICY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE KHERSON REGION

Summary

The article defines and analyzes the key factors for evaluating the effectiveness of the marketing commodity policy of agricultural enterprises that grow and sell crop products in Kherson region. The analysis of economic activity of selected enterprises in Kherson region was carried out on the basis of statistical and financial reporting information, marketing analysis tools were used during analysis and recommendations were made how to increase the efficiency of promotion and sales of cultivated crop production.

Key words: commodity, commodity policy, marketing, agriculture, plant growing, crop production, efficiency.

УДК 331.108.26

Зеркаль А. В.

Класичний приватний університет

КОРПОРАТИВНА СВІДОМІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено особливості розвитку корпоративної свідомості в Україні. Корпоративна свідомість є основою для розуміння сучасної тенденції розвитку підприємств. Проаналізовано ставлення персоналу та керівників підприємств до корпоративної свідомості. Визначено функції керівника з розвитку корпоративної свідомості.

Ключові слова: корпоративна свідомість, підприємство, персонал, корпоративна культура, керівник, розвиток.

Постановка проблеми. Сучасний господарський ринок стрімко розвивається, підхоплює нові тенденції та диктує свої правила гри в економічних відносинах. Сьогодні цей сектор схильний застосовувати кардинально новий підхід до розстановки пріоритетів, особливої популярності набули ресурси нематеріального характеру. Сила їх впливу демонструється як на функціональності підприємств, так і на їх економічній ефективності.

Сьогодні підприємства такого (нового) типу поступово витісняють аналоги старого зразка, які у своїй практиці спиралися лише на матеріальні фінансові ресурси. Таким чином, для стрімкого розвитку ринку, його ефективності та конкурентоспроможності особливої актуальності набуває нематеріальний ресурсний потенціал (персонал, інтелектуальні активи, знання, інформація, інтелектуальна власність тощо).

Західні корпорації давно засвоїли цей урок і тривалий час створюють системи управління інтелектуальними активами, складаючи базу їх інтелектуального капіталу. Вітчизняні підприємства значно відстають у цьому аспекті. Причиною цього може бути відсутність досвіду (або небажання його переймати у західних колег) у створенні, раціональному використанні нематеріальних ресурсів та управлінні ними у системі управління. Саме тому сьогодні найбільшій актуальності набуває корпоративна свідомість персоналу з новими принципами взаємовідносин між співробітниками, а також між робочим персоналом і керівництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання використання корпоративної свідомості розглядаються закордонними авторами, такими як К.Т. Квантес, Ш. Глейзер, Ш. Відж, з метою ефективного управління персоналом. Однак основні підходи до аналізу впливу корпоративної свідомості на трудовий потенціал підприємства загалом та на формування інтелектуального капіталу зокрема мають переважно описовий характер, недостатньо вивчені та адаптовані до реалій функціонування українських підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеним залишається питання впливу корпоративної свідомості на розвиток трудових потенціалів підприємства, управління персоналом. Також невизначеними є функції та обов'язки керівника щодо розвитку корпоративної свідомості персоналу підприємства.

Мета статті полягає у визначенні впливу корпоративної свідомості персоналу на розвиток трудових потенціалів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах фінансової кризи та в резуль-

таті конкурентної боротьби між підприємствами позначився поступовий перехід від системи управління персоналом до системи менеджменту персоналу, що вимагає внесення змін і в корпоративну свідомість підприємства, її глибинний рівень. Удосконалення системи ціннісних орієнтацій самого керівника, його образу і способу мислення веде до іншого сприйняття колективу, перш за все до сприйняття його як групи соратників та однодумців, а не як сформованого об'єднання виконавців поставлених завдань, як це було раніше.

Поступове перетворення цієї групи однодумців на сформовану команду можливе шляхом вироблення єдиних норм і правил організаційної поведінки, що, на відміну від наявного раніше кодексу ділової етики, підкріплено ustalеними традиціями, звичаями, цінностями та філософією самого підприємства, тобто ядра його корпоративної свідомості. Розвиток сильної корпоративної свідомості персоналу підприємства, безсумнівно, приведе до досягнення певних позитивних ефектів не тільки в соціально-психологічній сфері, але й у виробничій та фінансово-економічній сферах.

Ефектом сильної корпоративної свідомості персоналу в соціально-психологічній сфері є підвищення зацікавленості у праці і ступеня задоволення нею, зниження та/або усунення напруженості у взаєминах між працівниками колективу внаслідок зміцнення авторитету керівників, чіткого розмежування сфер компетенції, обов'язків та відповідальності, а також стимулювання самонавчання та саморозвитку персоналу, що веде до підвищення його самооцінки.

У виробничій сфері формування сильної корпоративної свідомості персоналу веде до підвищення продуктивності праці та ділової активності підприємства загалом, що відображається на основних показниках фінансово-господарської діяльності, зокрема на зростанні його доходів. Таким чином, досягнення сильної корпоративної свідомості персоналу сприяє формуванню згуртованої команди та сильного підприємства, орієнтованого на успіх в конкурентній боротьбі.

Керувати цими процесами повинен сильний керівник з багатим внутрішнім духовно-ціннісним світом, чітко сформованою управлінською культурою, накопиченим різнобічним практичним досвідом (позитивним і негативним). Професіоналізм керівника, підтримання ним свого авторитету серед працівників і колег, а також сформованого іміджу серед партнерів як частини зовнішнього прояву особистої управлінської культури сприяє формуванню сильної корпоративної свідомості персоналу підприємства.

Корпоративна свідомість персоналу базується на відповідності її цілей, ідеалів та цінностей пер-

сональній культурі керівника та співробітників. Бо коли йдеться про культуру, то перш за все маються на увазі конкретна людина, її пріоритети цінностей, світогляд і повага до оточуючих. Таким чином, персональна культура об'єднує в собі як внутрішній, так і зовнішній світ; як внутрішні почуття, знання, так і зовнішню поведінку.

Наступним важливим фактором персональної культури співробітника повинен бути орієнтир на вдосконалення своєї культури в рамках управлінської культури, яку сприймають як «комплексну, узагальнюючу характеристику управлінської роботи, що відображає його якісні риси та особливості» [1, с. 14].

Це притаманне як психоемоційним та інтелектуальним властивостям людей, які належать до управлінського персоналу, так і певним етичним та естетичним характеристикам. Тому термін «управлінська культура» також часто вживається «для характеристики організаційно-технічних умов і традицій управління, професійного та етичного розвитку менеджера» [2, с. 340].

Також слід зазначити, що, на відміну від управлінської культури, корпоративна свідомість персоналу є системою загальноприйнятими в корпорації уявлень і підходів до постановки справи, форм відносин і досягнення результатів, які відрізняють дану організацію від усіх інших, тобто це є вираженням індивідуальності даного підприємства, проявом його відмінностей. Крім того, корпоративна свідомість включає систему взаємин персоналу (міжособистісних та між окремими його групами) на основі положень кодексу етики або основ задекларованого ділового протоколу.

У сучасному світі корпоративна свідомість успішно використовується як ефективний інструмент управління персоналом, який, крім того, сприяє виходу діяльності підприємства на вищий рівень розвитку. Управлінці розуміють, що саме корпоративна свідомість створює умови для підвищення рівня конкурентоспроможності, довіри до корпоративних прав, захисту власників, якості продукції та задоволення вимог споживачів. При цьому головним орієнтиром корпоративної свідомості персоналу служить не стільки отримання прибутку, скільки досягнення найвищої ефективності діяльності шляхом максимального задоволення потреб та цінностей працівників, менеджерів, власників, партнерів і клієнтів. Особливістю корпоративної свідомості є переважання використання об'єктів інтелектуальної власності порівняно з матеріальними ресурсами.

Надзвичайно важливою є роль керівника у формуванні корпоративної свідомості, адже поведінка формального чи неформального лідера має величезний вплив на персонал підприємства загалом. Результатом прояву лідерських якостей керівника в роботі з персоналом підприємства є сприйняття колективом його (тобто керівника) не просто як формального лідера, який приймає управлінські рішення та здійснює дії після досягнення певного результату, а як лідера і навіть стратега, здатного визначити основні цілі організаційного розвитку. Наявність ключових лідерських якостей (наполегливість, почуття перспективи, переконливість, терпіння, стриманість і невимушеність [3, с. 55]), спеціальних знань і професійних навичок, особливого таланту і практичного досвіду є необхідною, оскільки дає змогу охарактеризувати управлінця як сильного керівника, здатного сформулювати сучасну ефективну корпоративну свідомість персоналу підприємства.

Організаційна поведінка керівника підприємства є не тільки еталоном, якимось зразком для наслідування членами колективу, але й чітко структурованою системою дій щодо реалізації коротко- і довгострокової політики розвитку підприємства як прояву його філософії. Послідовність дій керівника, їх системність і комплексність, а також відповідність встановленим цінностям, нормам і принципам організаційної поведінки є найважливішим інструментом забезпечення реалізованості декларованих догм корпоративної свідомості персоналу підприємства. Виявлення розбіжностей між діями керівника і негативними наслідками таких з його вини не тільки підриває авторитет керівника, але й веде до виникнення розбіжностей, нівелювання низки традиційних норм корпоративної свідомості персоналу, чого допустити ніяк не можна.

Дієвість сильного керівника приводить до обмеження можливостей виникнення конфліктів і проблем соціально-трудового порядку, зокрема посилення впливу серед працівників з боку неформальних лідерів. З одного боку, це є позитивним, оскільки ціннісні орієнтації неформальних лідерів можуть бути суперечливими і, відповідно, йти в розріз з установками щодо організаційної поведінки, прийнятими на підприємстві. Крім того, низка функцій, виконуваних формальним лідером, можуть перейти на низовому рівні до неформального за неучасті першого в процесі розвитку корпоративної свідомості персоналу підприємства, що зустрічається досить рідко (здебільшого на початкових етапах розвитку підприємства) і є небажаним.

З іншого боку, неформальні лідери є особливим інтелектуальним потенціалом, що розглядається як «резерв управлінських талантів» підприємства. Правильно орієнтоване його використання на основі здійснення внутрішнього навчання, стимулювання зовнішнього та самоосвіти даних членів колективу приводить до виховання нових лідерів, ініціаторів, що позначається, по-перше, на підвищенні інноваційності організаційного розвитку, а по-друге, на зміцненні командного духу, корпоративної культури та корпоративної свідомості персоналу загалом.

Невід'ємною частиною управлінської культури топ-менеджера є його стиль керівництва, який зумовлює напрям, ступінь і темп організаційного розвитку, стійкість корпоративної свідомості персоналу до зовнішніх «подразників». Стиль керівництва впливає на можливість виникнення неформальних лідерів, ступінь їх активності, визначає систему зв'язків між керівником та підлеглими або ж їх взаємозв'язків, оскільки, на нашу думку, на сучасному етапі розвитку соціально-трудових відносин процес впливу керівника на персонал не є суто одностороннім і єдино правильним, тільки якщо не йдеться про тотальний авторитаризм [2, с. 17].

Раніше основна задача керівника в управлінні персоналом зводилася до впливу на персонал за мінімального заохочення його праці. При цьому персонал розглядався тільки з позиції підпорядкованості. В конкурентних умовах господарювання слід розвивати інтелектуальний потенціал своїх працівників та/або залучати висококваліфікованих фахівців, що володіють певними знаннями, вміннями, навичками і практичним досвідом, що необхідні для досягнення бажаного результату. Тому вдосконаленню підлягає і система методів впливу керівника на персонал, стимулювання його діяльності (табл. 1).

Використання керівником всього спектру засобів впливу на персонал залежить від широти наданих можливостей для дій, обумовлених фінансово-економічними, інтелектуальними, інформаційно-інноваційними та іншими ресурсами підприємства, а також власним потенціалом керівника. Ступінь розвитку його професійних, організаційних, економічних, педагогічних, психологічних та інших складових потенціалу робить певний вплив на вибір тих чи інших методів впливу на персонал. Проте всі його дії повинні бути спрямовані на формування команди однодумців.

Також важлива підтримка керівником сформованої системи взаємин, заснованої на корпоративній свідомості персоналу. Він повинен наочно продемонструвати ефективність персональної культури на особистому прикладі, а також представити в дії принципи самоорганізації, саморозвитку і самоконтролю. Лідерські якості та переважний стиль управління формального керівника також чинять певний вплив на побудову та вдосконалення корпоративної свідомості персоналу підприємства.

Професійний управлінець повинен успішно сформувати корпоративну свідомість персоналу, сприяти її розвитку та вмiло керувати нею. Адже корпоративна свідомість безпосередньо залежить від якостей свого менеджера, до яких відносяться вимогливість, відповідальність, стиль, уміння слухати працівників, відкритість у спілкуванні, цілеспрямованість, мотивація до кар'єрного росту, підтримка персоналу та вимоги до поведінки під-

леглих. Рівень активності керівників у діяльності залежить від особистих цілей, цілей підприємства та їх чіткості.

Позитивно позначаються на розвитку корпоративної свідомості персоналу особиста участь керівників, підбір та застосування найефективніших інструментів, мотивування успішності серед співробітників, забезпечення відповідної оплати праці.

Висновки. Розвиток трудових ресурсного потенціалу має тісний взаємозв'язок із розвитком корпоративної свідомості персоналу підприємства. Розробка стратегії формування та розвитку корпоративної свідомості персоналу підприємства найчастіше виконується керівником, при цьому його робота – це одночасно і боротьба, і співпраця. Це боротьба з невір'ям і невіглаством у виконанні поставлених завдань, опором і повільністю, явною внутрішньо-організаційною протидією і подоланням неправильного, але звичного, небажанням змінювати звичне на незвичне, що може бути правильним (кращим). Це також і співробітництво як розуміння реальних можливостей людини та їх ефективне використання. Якщо керівник здатний працювати в такій двоїстій системі координат, в такій напруженій атмосфері, а не прагнути пригнічувати персонал, його ініціативи, то він здатний досягти успіху.

У боротьбі думок народжується стиль управління, як система і своєрідність думок і дій керівника щодо впливу на персонал. Вибір оптимального для цієї корпоративної свідомості персоналу стилю керівництва забезпечує її розвиток та успіх

Таблиця 1

Функції керівника з розвитку корпоративної свідомості персоналу підприємства

Цільовий напрям функцій	Зміст функцій
Планування	<ul style="list-style-type: none"> – Розробка плану дій з діагностики факторів зовнішнього середовища, що впливають на корпоративну свідомість персоналу підприємства; – розробка плану дій з діагностики внутрішнього потенціалу підприємства, зокрема його інтелектуального потенціалу; – виявлення сильних та слабких місць у стратегії розвитку підприємства; – прогнозування змін та порядку їх внесення в корпоративну свідомість персоналу підприємства; – прогнозування опору змінам корпоративної свідомості персоналу підприємства, ступеня його прояву, інших культурних ризиків і планування їх подолання; – моделювання організаційного розвитку підприємства; – побудова політики управління і стратегії розвитку корпоративної свідомості персоналу; – регламентування корпоративної свідомості персоналу підприємства, її змін.
Організація	<ul style="list-style-type: none"> – Організація системи соціально-трудова відносин всередині колективу; – побудова діяльності підлеглих; – організація системи навчання та розвитку персоналу, зокрема стимулювання самонавчання та саморозвитку; – організація системи комунікацій та інформованості; – проведення досліджень корпоративної культури самостійно або за часткової участі; – анкетування щодо розуміння підлеглими корпоративних цінностей та рівня корпоративної свідомості персоналу підприємства; – управлінське консультування тощо.
Мотивація	<ul style="list-style-type: none"> – Формування системи матеріальної та нематеріальної мотивації керівного та виробничого персоналу; – дослідження демотиваторів праці; – проведення діагностики організаційного клімату; – вивчення компонент персональної корпоративної культури працівників, перш за все їх ціннісних орієнтацій.
Координація	<ul style="list-style-type: none"> – Координація діяльності персоналу для досягнення поставлених завдань; – координація процесу формування корпоративної культури підприємства, її складових; – координація діяльності персоналу в частині дотримання ними основних норм і принципів організаційної поведінки, корпоративної свідомості, моніторинг їх інтересів і потреб, а також зіставлення з цілями і завданнями підприємства; – координація внесення змін до корпоративної свідомості персоналу підприємства, особливо в її глибинний рівень.
Контроль	<ul style="list-style-type: none"> – Моніторинг формування та розвитку корпоративної свідомості персоналу, оцінка результатів її удосконалення, її ефективності; – контроль за дотриманням основних норм і принципів організаційної поведінки персоналу, розробка шкали припустимих і неприпустимих відхилень у поведінці; – контроль процесу формування корпоративної свідомості персоналу; – контроль процесу розвитку корпоративної свідомості персоналу підприємства.

Джерело: складено автором з використанням джерел [1, с. 15; 2, с. 345; 4; 5]

управління системою соціально-трудових відносин на підприємстві. Однак прийняття керівником активної участі в цих процесах є неминучим і необхідним, що реалізується через виконання функціональних завдань.

Подальшого дослідження потребують кількісний та якісний аналіз, вимірювання впливу корпоративної свідомості персоналу на ефективність діяльності підприємства та розвиток його трудових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Войтко В.В. Управління поведінкою організації (на прикладі промислових підприємств): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Харків, 2004. 21 с.
2. Зайцева Т.С. Роль руководителя в формировании и развитии организационной культуры предприятия. Научно-технический сборник. 2007. № 78. С. 340-348.
3. Бауэр М., Жакмон Д., Дей Д. и др. Корпоративная культура и лидерство / пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. 160 с. (Серия «Дайджест McKinsey»).
4. Shawn V. Moral Fiber: Awakening Corporate Consciousness. 2017. URL: <https://www.amazon.com/Moral-Fiber-Awakening-Corporate-Consciousness/dp/1619616297>.
5. Kwantes C.T., Glazer S. Cross-Cultural Competence and Cultural Intelligence in the Workplace. In: Culture, Organizations, and Work. Springer Briefs in Psychology. Springer, Cham. 2017. URL: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-47662-9>.

Зеркаль А. В.

Классический частный университет

КОРПОРАТИВНАЯ СОЗНАТЕЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы особенности развития корпоративной сознательности персонала в Украине. Корпоративная сознательность является основой для понимания современной тенденции развития предприятий. Проанализировано отношение персонала и руководителей предприятий к корпоративной сознательности. Определены функции руководителя по развитию корпоративной сознательности.

Ключевые слова: корпоративная сознательность, предприятие, персонал, корпоративная культура, руководитель, развитие.

Zerkal' A. V.

Classic Private University

STAFF'S CORPORATE CONSCIOUSNESS AS A BASIS FOR EMPLOYMENT POTENTIAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Summary

Specifics of corporate consciousness development in Ukraine are discussed in the article. Corporate consciousness serves as a framework for understanding the current trend within enterprises. Attitude of staff and managers of the industry enterprises towards corporate consciousness was analyzed. The enterprise development stage is described in this article. The functions of a leader in the development of corporate consciousness are defined.

Key words: corporate consciousness, enterprise, staff, corporate culture, leader, development.

УДК 658.56:338

Яровий В. Ф.

Херсонський державний університет

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ НА ЦИВІЛІЗОВАНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто теоретичні аспекти соціальної спрямованості туристичної діяльності та особливості розроблення соціальних стратегій туристичними підприємствами. Проаналізовано сучасний стан та особливості функціонування туристичних підприємств із соціальною спрямованістю. Запропоновано напрями соціального розвитку туризму як важливого чинника економічного, соціального та культурно-духовного розвитку країни.

Ключові слова: соціальний туризм, соціальні стратегії, соціальний маркетинг, соціальна відповідальність, ринок, туристичні послуги.

Постановка проблеми. У сучасних трансформаціях особливості функціонування туристичних підприємств полягають у тому, що вони відіграють потужну економічну і не менш вагому соціальну роль у житті суспільства. У таких умовах туристична сфера забезпечує інтенсивне використання трудових і природних ресурсів, створює основи для підвищення рівня економічного розвитку території та добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти соціальної спрямованості розвитку ринку туристичних послуг та діяльності соціально орієнтованих підприємств висвітлено у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Х. Адлер, Л. Бортник, М. Босовська, М. Бойко, К. Задорожна, М. Ігнатенко, Н. Кабушкін, Л. Мармуль, С. Мельниченко, О. Мілінчук, О. Тищенко, Г. Папирян, І. Писаревський, І. Романюк, І. Скриль, Л. Транченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць, недостатньо дослідженими залишаються питання впровадження соціальних стратегій маркетингу для цивілізованих соціальних аспектів розвитку ринку туристичних послуг.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних та практичних рекомендацій щодо формування і реалізації соціальних маркетингових стратегій функціонування туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому загальна економічна теорія не може обмежуватися лише трактуванням закономірностей ринкового господарства, аналізом попиту і пропозиції як факторів, що забезпечують рівновагу, вона має включати й дослідження позаринкових соціальних відносин між соціальними структурами та споживачами, які своєю поведінкою формують соціально-економічний простір [1, с. 67].

Історично склалося, що соціальний аспект туризму – це дуже складний і суперечливий сегмент туристичної сфери, який доцільно розглядати в контексті завдань та цілей соціальної політики, яка не ґрунтується на благодійності, але пропагує поліпшення умов життя і сприяння розвитку суспільства. Соціально визначеною є, зокрема, така туристська діяльність, яка переслідує мету соціальної адаптації його учасників до можливостей суспільства.

У таких умовах соціальні стратегії маркетингу відіграють дуже важливу роль як системний інструмент соціальної орієнтації сучасних туристичних підприємств та ринкової економіки у цілому. Від його розвитку значною мірою залежить і соціальна значущість ринкових реформ.

Науковці відзначають, що «соціальна концепція маркетингу – новітнє досягнення філософії бізнесу. Вона стверджує, що підприємство повинно визначати потреби, бажання й інтереси свого цільового ринку та задовольняти їх більш ефективно, ніж конкуренти, причому так, щоб підтримувати або підвищувати рівень добробуту споживача й суспільства у цілому» [2, с. 143].

Досить поширеним є підхід, у межах якого соціальний маркетинг інтерпретується як реалізація маркетингової парадигми у соціальній сфері. «Соціальний маркетинг – це маркетинг спрямованих на поліпшення життя соціальних змін у собі життя, ідеалах, цінностях, нормах. Тому соціальний маркетинг стосується таких сфер, як туризм, культура, мистецтво, освіта, охорона здоров'я, релігія, політика тощо. Соціальний маркетинг – це маркетинг ідей, програм, особистостей, соціально значущих об'єктів, місць, соціальних інститутів» [3, с. 37].

На думку С.В. Мельниченко, «...соціальний маркетинг – це система поглядів на управління, яка завжди ставить потреби людей на перше місце порівняно з потребами виробництва, поряд з економічною соціологією вивчає вплив економічних факторів на різні форми соціальної поведінки людей, малих і великих соціальних груп» [4, с. 176].

У межах іншого підходу обґрунтовується розуміння соціального маркетингу як такого, що стосується соціально-етичних відносин. О.О. Тищенко підкреслює, що «...соціально-етичний маркетинг – це система вдосконалення наявних форм та методів розроблення, виробництва та просування продукту з урахуванням впливу соціальних норм, етичних обмежень та ролі інтересів споживачів, виробників та суспільства на основі маркетингового підходу до процесів адаптивного розвитку підприємства» [5, с. 205].

Разом із тим у своїй соціально-економічній політиці туристичне підприємство має бути відповідальним перед своїми споживачами. Соціальна відповідальність маркетингової діяльності в таких умовах проявляється в роз'яснювальній діяльності, наданні достовірної, прозорої та корисної інформації про продукти й послуги, сприятливій стійкому споживанню, розробленні, виробництві і розповсюдженні товарів і послуг, доступних для всіх категорій споживачів.

Під час визначення соціального маркетингу можна виділити чотири ознаки, якими він характеризується:

– соціальний маркетинг розглядається як процес планування та прийняття рішень на основі аналізу ситуацій і формулювання цілей;

- соціальний маркетинг спрямований на вирішення соціальних завдань;
- соціальний маркетинг належить до різних форм прояву некомерційних організацій із політичного, релігійного та культурного середовища;
- соціальний маркетинг передбачає систематичний розвиток маркетингової концепції, котра передбачає використання різних маркетингових інструментів.

Потрібно підкреслити, що важлива роль у сучасних умовах функціонування туристичного ринку належить соціальному маркетингу та соціальному туризму, які орієнтовані на максимальне задоволення запитів різних соціальних категорій споживачів у якісних послугах з урахуванням вимог ефективного використання ресурсів і захисту конкурентних переваг та спрямовані на задоволення наявних та очікуваних стратегічних потреб туристичного підприємства і суспільства у цілому [6, с. 36].

Так, І. Скриль вважає, що соціальний туризм доцільно розглядати в контексті завдань та цілей соціальної політики як діяльності підприємств, держави і суспільства у цілому, що переслідує формування здорового способу життя людини в усіх її вимірах [7, с. 195].

Свою чергою, К. Задорожна розглядає соціальний туризм із різних точок зору [8, с. 23]:

- по-перше, цей вид туризму тяжіє до туристичної бази з наданням специфічних послуг і заохоченням до активної діяльності незалежно від їх форми власності;
- по-друге, соціальний туризм можна розглядати як сферу задоволення потреб вразливих верств населення, в якій кошти цілком або частково сплачуються не туристом, а організаціями або установами;
- по-третє, соціальний туризм вимагає створення певних громадських об'єднань.

У країнах Європейського Союзу соціальному туризму приділяється багато уваги. Так, наприклад, у Німеччині, Австрії, Бельгії, Польщі соціально орієнтовані послуги сфери туризму

фінансуються з джерел місцевих бюджетів та різних фондів, що займаються організацією оздоровлення і відпочинку соціальних туристів, незважаючи на те що у цих країнах система підтримки соціального туризму функціонує близько 70 років [9, с. 26]. Поза тим постійно з'являються нові фонди, організації і туристичні підприємства, які займаються вирішенням питань фінансування оздоровлення та відпочинку соціальних туристів.

Однак у таких країнах, як Україна, Азербайджан, Казахстан, Киргизія, Молдова, соціальний туризм як окремий вид туристичної діяльності не розглядається взагалі. Відсутня нормативно-правова база, що визначала б соціальний туризм як один із видів туристичної діяльності. Аналіз статистичних даних суб'єктів підприємницької діяльності, що мають ресурсний потенціал та можливість для обслуговування соціальних туристів, свідчать про стійку тенденцію до зменшення пропозиції туристичних послуг (табл. 1).

За період 2014–2016 рр. кількість підприємств зменшилася на 4 534 од. (скорочення – 39%). Що стосується даної статистики за основними типами підприємств, встановлено, що в 2014 р. налічувалося 320 санаторіїв та пансіонатів із лікуванням, у 2016 р. – 291 (скорочення – 9%); у 2014 р. функціонувало 118 санаторіїв-профілакторіїв, у 2016 р. припинили роботу 55 підприємств (скорочення – 87%); у 2014 р. нараховувалося 90 будинків і пансіонатів відпочинку, у 2016 р. 73 підприємства (скорочення – 23%); у 2014 рр. функціонувало 13 997 дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, у 2016 р. припинили діяльність 4 328 підприємств (скорочення – 44%).

Потрібно відзначити, що тенденція до зменшення пропозиції виникає з причини перебування підприємств на капітальному ремонті, збільшення кількості непридатних до експлуатації з причини аварійності матеріально-технічної бази, відсутності коштів для експлуатації закладів, у 2016 р. нараховувалося 305 таких об'єктів і 35 літніх таборів та інших тимчасових засобів розміщення.

Таблиця 1
Динаміка кількості підприємств сфери туризму соціальної спрямованості в Україні в 2014–2016 рр., од.

Показники	2014	2015	2016	Відхилення 2016-2014
				+/-
Кількість підприємств, од.	15925	11606	11391	-4534
- санаторії та пансіонати з лікуванням	320	309	291	-29
- санаторії-профілакторії	118	79	63	-55
- будинки і пансіонати відпочинку	90	76	73	-17
- бази та інші заклади відпочинку	1400	1399	1295	-105
- дитячі заклади оздоровлення та відпочинку	13997	9743	9669	-4328

Джерело: складено автором за даними [10]

Таблиця 2
Динаміка кількості обслуговуваних осіб у соціально орієнтованих підприємствах сфери туризму за 2014–2016 рр., тис. осіб

Показники	2014	2015	2016	Відхилення 2016-2014
				+/-
Кількість оздоровлених, тис. осіб	2982	2250	2360	-622
- у санаторіях та пансіонатах із лікуванням	687	446	528	-159
- у санаторіях-профілакторіях	130	61	63	-67
- у будинках і пансіонатах відпочинку	81	76	71	-10
- у базах та інших закладах відпочинку	738	750	762	+24
- у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку	1346	917	936	-410

Джерело: складено автором за даними [10]

Кількість осіб, які скористалися послугами соціально орієнтованих підприємств сфери туризму зменшилася у 2014–2016 рр. з 2 982 тис. осіб до 2 360 тис. осіб (26%). При цьому середня тривалість перебування осіб у 2014 р. становила 13,5 днів, а в 2016 р. збільшилася до 15 днів, що є позитивною тенденцією. Фактичні витрати на один ліжко-день перебування у спеціалізованих закладах розміщення за досліджуваний період значно зросли – з 278 грн. на один ліжко-день у середньому за 12 місяців у 2014 р. до 423 грн. у 2016 р. відповідно [10].

У цілому, досліджуючи особливості функціонування підприємств сфери туризму соціального спрямування, встановлено, що основними проблемами, які стримують їх розвиток, є: складні політичні та економічні умови, недостатня державна підтримка підприємств, слабка інформованість ринку, застаріла інфраструктура, низька

якість послуг, незначна кількість обслуговування [11, с. 367].

Висновки. Ураховуючи високу соціальну значущість туризму для соціально вразливих верств населення, туристичні підприємства повинні вирішувати ці питання першочергово у тісній взаємодії з органами влади. Лише створена в державі система соціального туризму на сучасному етапі здатна дати повноцінний туристський продукт, який би задовольняв потреби всіх верств населення.

Таким чином, саме соціальна спрямованість розвитку туризму є не тільки важливим чинником економічного, але й соціального та культурно-духовного розвитку країни. Саме туризм може стати визначальним щодо ефективної реалізації концепції сталого розвитку, яка спрямована не тільки на економічне зростання, а й на соціальний прогрес, охорону навколишнього природного середовища, гуманістичний, етичний і культурний розвиток загалом.

Список використаних джерел:

1. Акимов Д.И. Социальный маркетинг: монография. К.: Наукова думка, 2008. 144 с.
2. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. Житомир: А. Капуста, 2005. 302 с.
3. Гопкало Л.М. Принципи оцінки і планування діяльності соціально-орієнтованого готельного підприємства. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2015. № 12. С. 34–42.
4. Мельниченко С.В., Магалецький А.В. Маркетингова політика в готельному бізнесі: монографія. К: Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2011. 344 с.
5. Тищенко О.О. Соціально-етичний маркетинг: сутність, елементи, чинники розвитку. Держава та регіони. 2011. № 6. С. 204–208.
6. Соціально-економічний потенціал сільських територій як основа розвитку підприємств сільського зеленого туризму на засадах інноваційності / Л.О. Мармоль, М.М. Ігнатенко, О.А. Сарапіна. Економіка і менеджмент культури. 2016. № 2. С. 32–38.
7. Скриль І.А. Соціальний туризм: сутність, переваги та перспективи розвитку. Вісник Харківського національного університету. 2014. № 824. С. 194–197.
8. Задорожна К.І. Соціальний туризм у системі туристичної галузі: концептуалізація та інтеграція. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2016. Вип. 2. С. 17–27.
9. Романюк І.А. Стратегічне управління розвитком галузі туризму на засадах формування корпоративної культури туристичних підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 2(34). С. 24–27.
10. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ, 2017. С. 522.
11. Савицька О.П. Вплив стратегії розвитку на ефективність діяльності туристичних підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. С. 364–369.

Яровой В. Ф.

Херсонский государственный университет

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Резюме

В статье рассматриваются теоретические аспекты социальной направленности туристической деятельности и особенности разработки социальных стратегий туристическими предприятиями. Проанализированы современное состояние и особенности функционирования туристических предприятий с социальной направленностью. Предложены направления социального развития туризма как важного фактора экономического, социального и культурно-духовного развития страны.

Ключевые слова: социальный туризм, социальные стратегии, социальный маркетинг, социальная ответственность, рынок, туристические услуги.

Yarovy V. F.

Kherson State University

THE INFLUENCE OF SOCIAL MARKETING STRATEGIES OF ENTERPRISES ON THE CIVILIZED ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF THE MARKET OF TOURISM SERVICES

Summary

The article deals with the theoretical aspects of the social orientation of tourism activity and the features of the development of social strategies by tourism enterprises. The present state and features of functioning of tourist enterprises with social orientation are analyzed. The directions of social development of tourism, as an important factor of economic, social, cultural and spiritual development of the country, are offered.

Key words: social tourism, social strategies, social marketing, social responsibility, market, tourist services.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.111.66,008.8:332.1(477.61)

Зеленко О. О.

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ОЦІНЮВАННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ

У статті обґрунтовано доцільність формування нового комплексного показника стабільності економічних відносин як індикатора результативності впровадження соціального діалогу та накопиченого соціального капіталу. Запропоновано методичний підхід до розрахунку цього показника на регіональному рівні. На основі представленої методики визначено рівень стабільності економічних відносин у Луганській області протягом останніх трьох років.

Ключові слова: соціальний діалог, економічні відносини, комплексний показник, соціальний капітал, регіон.

Постановка проблеми. Доведено, що успішність діяльності учасників економічної діяльності залежить від багатьох як економічних, так і соціальних факторів. Сучасні тенденції соціалізації суспільства вимагають від власників бізнесу враховувати не тільки власні інтереси, але й інтереси найманих працівників, пересічного населення території, на якій вони здійснюють процес господарювання. Налагодження конструктивного соціального діалогу між владою, бізнесом та громадою є обов'язковою умовою для формування ефективних економічних відносин як всередині регіону, так й із зовнішніми суб'єктами господарювання.

Результат впровадження соціального діалогу в економічному середовищі – це накопичення соціального капіталу, який виявляється тільки у процесі взаємодії між учасниками економічної діяльності. Вперше чітко визначення цього поняття було запропоноване П'єром Бурдьє, французьким соціологом і філософом, який у своїй роботі «Форми капіталу» визначає соціальний капітал як сукупність реальних і потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства та визнання, іншими словами, з членством у групі [1, с. 190].

Дослідження природи виникнення та особливостей прояву соціального капіталу, який формується в економічному середовищі через впровадження соціального діалогу, передбачає його як якісне, так і кількісне вимірювання. Особливо актуальною проблемою сьогодення є саме кількісна оцінка цього явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом дослідженням соціального капіталу займаються багато науковців. Оцінити соціальний капітал спробували Ф. Фукуяма [2], Р. Патнем [3], К. Грутаерта та Т. Бастелара [4], досліджуючи проблему на макрорівні. Також варто відзначити роботи М. Дороніної та М. Нечепуренко [5], Ю. Дяченко [6], А. Кузьміна [7], які досліджували цю проблему на рівні окремих підприємств.

Сьогодні сформовані два основні, але протилежні підходи до його оцінки [8, с. 73]: 1) вимірювання рівня довіри населення до суспільних інститутів, зокрема до суб'єктів економічної діяльності, з якими вони вступають у певні відносини; 2) вимірювання дефіциту соціального

капіталу через рівень соціальної напруженості у суспільстві.

Деякі автори віддають перевагу першому варіанту оцінки, деякі – другому, хтось вибирає комбінацію обох підходів. Зокрема, К. Немашкало [9, с. 39] пропонує власний методичний підхід до оцінки функціонування соціального капіталу на макро-, мезо- та мікрорівнях, покладаючи в основу розрахунків як показники довіри, так і показники, що свідчать про наявність соціальної напруженості у суспільстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд публікацій зазначених та інших авторів свідчить про те, що більшість аналітиків розглядає проблему оцінки соціального капіталу не суто у площині економічних відносин, а як результат суспільних взаємовідносин на мікро-, мезо- та макрорівнях. Натомість існує потреба оцінювання соціального капіталу, який виникає як результат конструктивної взаємодії та налагодженого соціального діалогу саме в економічному середовищі. Особливий прояв цього явища найбільш цікавий на мезорівні, коли відбувається взаємодія між фізичними особами, приватними підприємствами, підприємствами, представниками влади. Всі зазначені обставини зумовили мету дослідження.

Мета статті полягає у формуванні комплексного показника оцінювання соціального капіталу, що генерується учасниками економічної діяльності в процесі їх комунікації на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема неоднозначності запропонованих методичних підходів до оцінювання соціального капіталу постала вже досить давно. Переглядаючи запропоновані варіанти оцінки, вважаємо, що для більшої об'єктивності слід віддати перевагу саме другому підходу, тобто визначенню рівня соціальної напруженості, в основу розрахунку якої покладається певний набір статистично зафіксованих показників, тоді як рівень довіри та його вимірювання перш за все залежать від суб'єктивної точки зору самого респондента, тобто людини, яка висловлює власну думку, а також від аналітика, який спочатку формує вибірку, а потім інтерпретує отримані результати опитування, знову ж таки керуючись власним суб'єктивним баченням ситуації.

Повертаючись до вибраного базового варіанта, тобто до визначення рівня соціальної напруженості, маємо зазначити, що тут також існують декілька підходів до його вимірювання, але насамперед визначимо, що означає сам термін «соціальна напруженість».

Отже, соціальна напруженість – це особливий стан фізичного та/або психічного дискомфорту однієї особи чи певної групи людей, викликаний впливом негативних факторів оточуючого середовища, який передбачає очікування несприятливих подій у майбутньому, а розвиток якого може спонукати до протидії, спрямованої проти джерела виникнення тих самих негативних факторів.

Досліджуючи феномен соціальної напруженості, В. Нагайцев та Е. Пустовалова зазначають, що соціальна напруженість – це явище, притаманне будь-якому соціальному середовищу [10, с. 210], воно завжди існує тією чи іншою мірою, а також має виражений регіональний характер прояву.

А. Пілько [11], підтверджуючи вищезазначену думку своїх колег, зазначає, що соціальна напруженість – це явище, притаманне соціальним системам, які перебувають у процесі трансформації, тому воно характерне для українського суспільства протягом всього часу незалежності нашої держави.

Заслужовує на увагу теорія М. Медвідя [12, с. 171], згідно з якою соціальна напруженість здійснює безпосередній вплив на фінансову безпеку регіону. Автор припускає, що залежно від рівня соціальної напруженості регіон може мати чотири стадії фінансової безпеки, такі як:

- нормальна (коли наявний рівень соціальної напруженості не несе ніякої загрози);
- ускладнена (коли виникають внутрішні чи зовнішні чинники негативного впливу, генеруючи потенційну загрозу для фінансової стабільності регіону);
- загострена (коли виникає реальна загроза втрати фінансової стабільності та прибутків через значне підвищення соціальної напруженості та реальної загрози виникнення протестів);
- екстремальна (коли починається згорання діяльності суб'єктів господарювання через масові протести та нанесення реальної шкоди мешканцям та навколишньому середовищу регіону).

Спроби розрахувати рівень соціальної напруженості по регіонах України останній раз здійснювалися у 2015 р. Тоді, згідно з даними проведених обстежень, фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень було представлено рейтинг, за яким найгірша ситуація спостерігалась у Луганській, Донецькій та Запорізькій областях. Перше місце станом на 2015 р. посідала Хмельницька область [13, с. 6]. Для порівняння, у 2013 р., згідно з розрахунками того самого інституту, найгірша ситуація була у Луганській, Донецькій, Дніпропетровській областях, а найкраща – у Тернопільській області.

Також у середині 2017 р. Інститутом соціології НАН України було проведено загальнонаціональне опитування «Соціальна напруженість та протестна активність» [14], за результатами якого експерти зробили висновок, що загальний рівень незадоволення найелементарнішими потребами складає майже 90%, що є неперечним фактором негативного впливу на рівень соціальної напруженості у суспільстві. Але останні дані – це дані опитування, де знову ж таки присутній високий ступінь суб'єктивності як самих респондентів, так і аналітиків.

Залежно від мети дослідження кожен науковець формує індикатор соціальної напруженості, покладаючи в основу різний набір показників. Незмінною залишається методика спеціалістів Національного інституту стратегічних досліджень НАН України, в основу якої покладене групування базових показників у такі чотири блоки: умови життя, рівень матеріальної забезпеченості, зайнятість та медико-географічна ситуація.

Більшість підходів до оцінки соціальної напруженості передбачає комплексне дослідження суспільного середовища, тобто за результатами дослідження можна зробити висновки про рівень соціального капіталу, накопиченого загалом в суспільстві, але не про його обсяг в економічному середовищі.

З метою вирішення поставленої проблеми пропонуємо із загальної кількості всіх можливих базових показників відібрати тільки ті, що репрезентують ситуацію безпосередньо в економічній сфері та демонструють особливості взаємодії учасників економічної діяльності. Як обмежувальний фактор виступає також методологія надання статистичної інформації, яка останнім часом суттєво видозмінена.

Дослідивши наявні джерела статистичних даних, можемо запропонувати перелік базових показників, що відобразатимуть реальну ситуацію в економічному середовищі регіону. Фактично визначатимемо стабільність економічних взаємовідносин з урахуванням наявного соціального діалогу між їх учасниками (табл. 1).

Для визначення рівня стабільності економічних відносин за запропонованою методикою вибрано Луганську область, яка останніми роками визнана найгіршою за рівнем соціальної напруженості серед регіонів України.

Для формування комплексного показника стабільності економічних відносин використаємо метод лінійної згортки, який передбачає такі дії.

1) Переклад фактичних показників до величин нормованих оцінок, які неможливо порівнювати між собою. За прямо пропорційної залежності простого показника від комплексного показника стабільності економічних відносин регіону нормована оцінка простого показника розраховується за такою формулою:

$$a_i = \frac{x^i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}, \quad (1)$$

де, a_i – нормована оцінка i -го простого показника;

x^i – фактичне значення i -го простого показника за певний проміжок часу t ;

x_{min} – мінімальне значення i -го простого показника протягом аналізованого періоду;

x_{max} – максимальне значення i -го простого показника протягом аналізованого періоду.

За зворотно пропорційної залежності простого показника від комплексного показника стабільності економічних відносин регіону нормована оцінка простого показника розраховується за такою формулою:

$$a_i = \frac{x_{max} - x^i}{x_{max} - x_{min}}. \quad (2)$$

2) Визначення вагового значення простого показника розраховується за такою формулою:

$$\gamma_i = \frac{R_i}{\sum_{i=1}^n R_i}, \quad (3)$$

де γ_i – вагове значення простого показника;

Таблиця 1
Розрахунок комплексного показника стабільності економічних відносин на засадах соціального діалогу для Луганської області, 2014-2016 рр.

№	Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	R _i	γ _i	α _i			γ _i × α _i		
							2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	Рівень зайнятості населення, %	52	54,6	55,6	13	0,12381	0	0,722222	1	0	0,089418	0,12381
2	Коефіцієнт оборотності кадрів за звільненнями, % до середньоблікової кількості	34,9	30,8	25,8	10	0,095238	0	0,450549	1	0	0,042909	0,095238
3	Середньомісячна заробітна плата по відношенню до мінімальної заробітної плати, разів	2,8	2,5	2,9	1	0,009524	0,694672	0	1	0,006616	0	0,009524
4	Рівень вимушеної неповної зайнятості, % до кількості зайнятого населення	26,7	12,7	10,4	7	0,066667	0	0,858896	1	0	0,05726	0,066667
5	Кількість співробітників, охоплених трудовими договорами, тис. ос.	114,9	147,7	116,8	2	0,019048	0	1	0,057927	0	0,019048	0,001103
6	Динаміка кількості працівників економічно активних підприємств, яким не виплачена заробітна плата, % до загальної кількості працівників	37,5	32,1	14,8	3	0,028571	0	0,237885	1	0	0,006797	0,028571
7	Навантаження на 1 вільне робоче місце, ос.	101	140	23	4	0,038095	0,333333	0	1	0,012698	0	0,038095
8	Кількість звільнених з економічних причин, до загальної кількості безробітних, %	23,3	38,4	41,5	5	0,047619	1	0,17033	0	0,047619	0,008111	0
9	Доля працівників, що працюють в умовах, які не відповідають санітарно-епідеміологічним нормам	38%	39%	40%	6	0,057143	1	0,5	0	0,057143	0,028571	0
10	Коефіцієнт злочинності у галузі охорони праці (кількість правопорушень до загальної кількості населення)	0,000180	0,000090	0,000045	11	0,104762	0	0,667081	1	0	0,069885	0,104762
11	Середній розмір пенсії за інвалідністю від нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання по відношенню до прожиткового мінімуму, %	88	92	87	12	0,114286	0,2	1	0	0,022857	0,114286	0
12	Частка населення із середньодушовими еквівалентними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, %	15,6	19,6	17,5	8	0,07619	1	0	0,525	0,07619	0	0,04
13	Безробітні 6 місяців і більше, % до загальної кількості населення працездатного віку (15-70 років)	1,6	10,6	10,5	14	0,133333	1	0	0,011111	0,133333	0	0,001481
14	Заборогованість населенню із заробітної плати, млн. грн.	364,6	506,8	412,3	9	0,085714	1	0	0,664557	0,085714	0	0,056962
					105			K _s		0,442171	0,486284	0,566214

Джерело: розраховано автором на підставі [15]

R_i – оцінка (ранг) i -го простого показника, що визначається експертним шляхом.

3) Розрахунок комплексного показника здійснюється за такою формулою:

$$K_s = \sum_{i=1}^n \gamma_i \times a_i, \quad (4)$$

де K_s – комплексний показник стабільності економічних відносин регіону.

До базових показників було включено 14 індикаторів. Здебільшого кількості це або відносні показники, що взяті безпосередньо з офіційних статистичних джерел; або коефіцієнти, які розраховані на основі офіційних даних статистики. Показники відібрані таким чином, щоб справді представити тільки економічні відносини між населенням регіону, його підприємницьким середовищем та регіональними органами влади.

Комплексний показник стабільності економічних відносин регіону приймає значення від 0 до 1; чим ближче значення показника до 1, тим стабільніше взаємовідносини між учасниками економічної діяльності, відповідно, тим більше соціальний капітал економічної системи регіону. Навпаки, чим ближче комплексний показник K_s до 0, тим напруженіше економічні взаємовідносини, відповідно, менше соціальний капітал, накопичений у регіоні. Отже, можна зробити такі висновки:

– якщо K_s приймає значення від 80 до 100%, регіон має високий ступінь стабільності економічних відносин та значний обсяг соціального капіталу, накопиченого в економічному середовищі;

– якщо K_s приймає значення в межах 60-80%, то існує достатній рівень стабільності економічних відносин та обсягу соціального капіталу, необхідного для здійснення економічної діяльності; але значення свідчить про латентну напруженість, яка ще не ідентифікується кількісно, але може бути визначена через соціопитування;

– якщо K_s перебуває в діапазоні 50-60%, це свідчить про задовільний рівень стабільності еко-

номічних відносин та про явну їх напруженість, яка переходить із латентного стану у стан виявленого розвитку та загострення ситуації; обсяг соціального капіталу в економічному середовищі є мінімальним;

– якщо K_s приймає значення 50% і нижче, це свідчить про відсутність стабільності взаємодії між учасниками економічної діяльності; соціальний капітал фактично відсутній.

Аналізуючи дані, отримані в результаті розрахунків по Луганській області, можемо зробити висновок, що за останні три роки ситуація, яка спостерігається у сфері економічних відносин між населенням, владою та бізнесом, є вкрай несприятливою. У 2014 та 2015 рр. варто говорити не про їх стабільність, а про високу напруженість; про це свідчать отримані показники: 0,442, або 44,2%, у 2014 р. та 0,436, або 43,6%, у 2015 р. Дещо краще склалася ситуація у 2016 р., коли K_s дорівнював 0,566, або 56,6%. Цій позитивній динаміці посприяло незначне покращення таких показників: зростання рівня зайнятості, зниження коефіцієнта оборотності кадрів за звільненими, збільшення співвідношення середньомісячної заробітної плати та мінімальної заробітної плати, скорочення рівня вимушеної неповної зайнятості.

Висновки. Запропонована методика оцінювання стабільності економічних відносин дає змогу досить об'єктивно проаналізувати ефективність впровадження соціального діалогу та нагромадження соціального капіталу в економічному середовищі. Сам методичний підхід дає змогу відстежити, які базові показники здійснюють ґрунтовний позитивний чи негативний вплив на комплексний індикатор K_s , звертаючи увагу учасників соціального діалогу в економічному середовищі на наявні позитивні і негативні тенденції, врахування яких дасть змогу нарощувати соціальний капітал та підвищувати ефективність економічної діяльності регіону.

Список використаних джерел:

1. Bourdieu P. *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2)* / R. Kreckel Reinhard (ed.). Goettingen: Otto Schwartz & Co., 1983. P. 183-198.
2. Fukuyama F. *Social Capital and Civil society*. IMF Working Paper. International Monetary Fund, 2000. 18 p. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0074.pdf>.
3. Putnam R. *Making democracy work: civic tradition in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1994. 280 p.
4. Grootaert C., Bastelaer T. *Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative*. The World Bank. Washington: DC, 2001. 31 p.
5. Дороніна М. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: монографія. Харків: вид-во ХДЕУ, 2002. 432 с.
6. Д'яченко Ю. Вплив соціального капіталу на розвиток персоналу промислових підприємств. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць*. № 21. Луганськ, 2009. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/49Dyach.htm.
7. Кузьмин А. Соціальний капітал в розвиваючихся організаціях. *Економічний простір*. 2008. № 16. С. 107-113.
8. Буркинський Б., Горячук В. Соціальний капітал: сутність, джерела і структура, оцінка. *Економіка України*. 2013. № 1(606). С. 67-81.
9. Немашкало К. Методичний підхід до оцінки функціонування соціального капіталу. *Science Rise. Економічні науки*. 2015. № 3(11). С. 39-43.
10. Нагайцев В., Пустовалова Е. Уровень соціальної напруженості і конфліктності в системі показателів соціального благополуччя населення регіону. *Известия Алтайского государственного университета*. 2010. № 2. Т. 2. С. 209-213.
11. Пілько А. Моделі аналізу соціальної напруженості та протестного потенціалу в територіальних системах регіону. URL: http://www.rusnauka.com/25_PNR_2013/Economics/8_144100.doc.htm.
12. Медвідь М. Вплив соціальної напруженості на фінансову безпеку регіону. *Право і безпека*. 2006. № 5'4. С. 170-173.
13. Яценко Л., Коломієць О., Ковязіна К. Ризикогенні фактори соціальної напруженості в Україні. 2015. 14 с. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/soc_naprzh-b1dbb.pdf.
14. Соціальна напруженість та протестна активність: погляд соціологів. 2017. 22 вересня. URL: <http://dif.org.ua/article/sotsialna-naprzh-enist-ta-protestna-aktivnist-poglyad-sotsiologiv>.
15. Статистичний щорічник Луганської області за 2016 р. / за ред. Д. Протопопова. Северодонецьк: Головне управління статистики у Луганській області, 2017. 423 с.

Зеленко Е. А.

Восточноукраинский национальный университет
имени Владимира Даля

ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА

Резюме

В статье обоснована целесообразность формирования нового комплексного показателя стабильности экономических отношений как индикатора результативности внедрения социального диалога и накопленного социального капитала. Предложен методический подход к расчету данного показателя на региональном уровне. На основе представленной методики определен уровень стабильности экономических отношений в Луганской области в течение последних трех лет.

Ключевые слова: социальный диалог, экономические отношения, комплексный показатель, социальный капитал, регион.

Zelenko O. O.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

EVALUATION OF ECONOMIC RELATIONS STABILITY AS RESULTS OF SOCIAL DIALOGUE IMPLEMENTATION

Summary

It is substantiated the expediency of forming a new complex indicator of economic relations stability as an effectiveness indicator of social dialogue effective implementation and as indicator of accumulated social capital in the article. It is proposed a methodical approach for the calculation of this indicator at the regional level. On the basis of the presented methodic, the level of economic relations stability in the Lugansk region has been determined over the last three years.

Key words: social dialogue, economic relations, complex indicator, social capital, region.

УДК 332.1/330.3

Зінченко О. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ «ЗЕЛЕНОГО РЕГІОНУ»

У статті досліджена специфіка формування іміджу «зеленого регіону» в умовах поширення концепції «зеленої економіки». Структурована система іміджевих компонентів, проаналізований їх стан в умовах Придніпровського економічного регіону України. Виявлені проблеми, обґрунтовані пріоритети формування іміджу «зеленого регіону» на конкретній території.

Ключові слова: зелена економіка, зелений регіон, імідж, екологічна безпека, зелений туризм, рециклінг.

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки та активізації інтеграційних процесів все більшої актуальності набуває імідж регіонів України. Саме імідж забезпечує умови, успішність та безконфліктність здійснення реформ соціальної та економічної спрямованості.

Регіональний імідж виконує значну кількість функцій, але центральною є функція узгодження економічних та соціальних інтересів. Невдало створений або негативний імідж є передумовою майбутніх конфліктів, підставою погіршення відносин довіри [1].

Нині вкрай популярною концепцією сталою розвитку є «зелена економіка», яка передбачає перегляд стандартів життя суспільства з метою збереження природного середовища, підвищення ефективності використання ресурсів, розвитку енергозберігаючих та екологічно небезпечних технологій. «Зелене виробництво» та «зелений спосіб життя» набули поширення як серед бізнесу, так і серед населення країн з розвинутою економікою. Ці підходи можуть бути поширені і на регіон, оскільки саме в межах територій формуються передумови сталою розвитку, формується

суспільна думка, реалізується взаємодія між соціальними групами, владою, бізнесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Імідж як наукова категорія є дуже поширеним об'єктом дослідження, що цікавить представників як економічної думки, маркетингу, масових комунікацій, так і психології, демографії, соціології. Серед найбільш фундаментальних праць, які розкривають основи іміджології слід назвати роботи П. Бурдье [2], Ж.-Ф. Ліотара [3], М. Фуко [4], Ж. Коркюфа [5]. Ці автори досліджують історичні передумови формування іміджу країн, розглядають елементи та сутнісні характеристики іміджу територій, констатують зростаючу роль у різних сферах сучасного суспільства, а також розробляють методики формування іміджу в мінливому оточенні [6]. Тема іміджмейкінгу території має актуальний характері серед вітчизняних авторів. Так, можна виділити таких науковців, як М.В. Макаренко [7], Т.Л. Нагорняк [8], О.А. Семченко [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт з дослідження іміджу держави та регіонів, поза уваги залишаються прикладні питання

іміджмейкінгу територій, зокрема формування іміджу «зеленого регіону».

Мета статті полягає у структуруванні та аналізі особливостей формування компонентів іміджу «зеленого регіону» на прикладі конкретної території, а саме Придніпровського економічного регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зелений регіон – це територія, в основу розвитку якої покладено модель зеленої економіки, що передбачає економічне зростання разом з екологічною стійкістю. Основні критерії, за якими територію можна віднести до зеленого регіону, означені на рис. 1.

Проаналізуємо означені компоненти на прикладі конкретного економічного регіону, а саме Придніпровського, у складі Дніпропетровської та Запорізької областей України. Цей густонаселений регіон з потужною виробничою базою та розвиненою інфраструктурою є прикладом промислового регіону, в якому поєднується розвиток важкої індустрії та сільського господарства, через що є багато екологічних проблем та перепоп на шляху поширення зеленої економіки.

Природні умови регіону сприятливі для діяльності людини, оскільки територія відзначається підземними багатствами та сприятливим кліматом, водними ресурсами, родючими ґрунтами. Однак особливістю регіону є те, що кризові ситуації не локалізуються за територією, а охоплюють промислові агломерації, басейни видобутку корисних копалин і території прилеглих до них інших областей.

Придніпровський економічний регіон є одним з найбільш індустріально розвинених регіонів України. За рівнем концентрації та різноманітності природних ресурсів район посідає перше місце в Україні. В районі зосереджені 80% загальних запасів бурого вугілля (Дніпровський буровугільний басейн), чверть запасів кам'яного вугілля (Західний Донбас), 80% залізної руди (Криворізький та Білозерський залізородні басейни), значні запаси руд кольорових металів, каоліну, вогнетривких глин, рідкісних металів. Концентрація промислових потужностей регіону перевищує середньодержавний рівень у 2 рази.

Однією з найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості регіону є металургія, яка включає коксове, прокатне виробництво тощо. Технології, що використовуються на значній частині підприємств металургійної галузі, застарілі, їх

вплив на навколишнє природне середовище виявляється в гігантських відвалах кар'єрів та шламо-накопичувачах, значних обсягах викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря та водні об'єкти, зсувонебезпечних явищах, підтопленнях населених пунктів та сільськогосподарських угідь.

Аналіз основних показників екологічного навантаження регіону дає підстави вважати, що, незважаючи на те, що останніми роками має місце тенденція до зменшення антропогенного тиску на довкілля (переважно це спостерігалось за рахунок скорочення обсягів виробництва), рівень техногенного навантаження залишається високим, а екологічна ситуація – незадовільною. Порушується екологічна рівновага, тобто основний компонент екологічної безпеки.

Продуктивним напрямом поширення зеленої економіки є також ресурсоефективність, а саме комплексне та збалансоване споживання мінерально-сировинних ресурсів, впровадження безвідходних технологій, інноваційних підходів до використання ресурсів та сировини. Раціональне використання мінеральних ресурсів передбачає комплексне використання сировини, тобто таке, коли кожний грам речовини, взятий у природі, має залучатися в господарський обіг; рециклінг (повторне використання ресурсів).

Питання накопичення та утилізації промислових відходів має загальнодержавне значення, оскільки більша частина відходів містить шкідливі для навколишнього природного середовища та людини речовини. Необхідно зазначити, що більша частина розміщених відходів має велику кількість ресурсоцінних компонентів, які можна вилучити з метою одержання якісної та дешевої сировини.

Рециклінг відходів має велике екологічне значення, оскільки сприяє захисту довкілля від негативного їх впливу та забезпечує ощадливе використання матеріально-сировинних та енергетичних ресурсів.

На підприємствах регіону протягом 2016 року утворилися 205,9 млн. т відходів. Із загального обсягу утворених відходів 51,8 тис. т становили відходи I-III класів безпеки. Придніпровський регіон є лідером за кількістю утворених відходів як в промисловості, так і в побутовій сфері. Так, у Дніпропетровській області на кінець 2017 року накопичилось у 32 рази, а у Запорізькій області – у 25 разів більше, ніж утворюється за рік [10; 11]. Це свідчить про неефективну систему рециклінгу

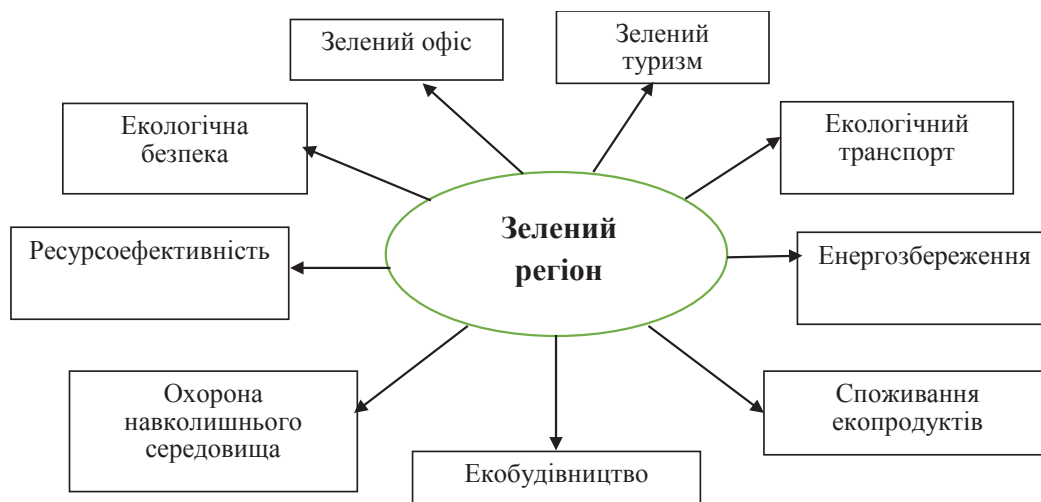


Рис. 1. Компоненти формування концепції «зеленого регіону»

в регіоні. Основною проблемою є те, що відходи в регіоні йдуть передусім на звалища, а не у сортувальний та рециклінгові заклади. Наслідками цього є нестача або навіть відсутність поставок вторинної сировини до рециклінгових закладів, її неефективне використання, пов'язане з їх складуванням на звалищах, недостатня кількість підприємств, які б займались переробкою відходів. Негативним фактором, що робить неможливим рециклінг, є відсутність в регіоні дієвої системи сортування побутових відходів.

Концепція зеленої економіки передбачає не тільки екологізацію виробництва, але й створення комфортного та сприятливого середовища, здатного не лише забезпечувати стійке функціонування екологічних систем, але й позитивно впливати на здоров'я та життєдіяльність населення. На створення такого середовища спрямоване зелене будівництво, яке передбачає зниження рівня споживання енергетичних та матеріальних ресурсів протягом усього життєвого циклу будівлі, а саме від вибору ділянки проектування, будівництва, експлуатації, ремонту та знесення.

Важливою метою зеленого будівництва є збереження або підвищення якості будівель та комфорту їх внутрішнього середовища. Ця практика розширює і доповнює класичне будівельне проектування поняттям економії, корисності, довговічності та комфорту [13]. Хоча нові технології з будівництва зелених будівель постійно вдосконалюються, основною метою цієї ідеї є скорочення впливу загальної площі забудови на навколишнє середовище та людське здоров'я, що досягається за рахунок ефективного використання енергії, води та інших ресурсів; уваги на підтримку здоров'я жителів та підвищення ефективності працівників; скорочення витоків, викидів та інших впливів на навколишнє середовище.

В Придніпровському регіоні в період з 2010 по 2016 роки обсяги будівельних робіт зросли більше ніж в 2 рази. Частка регіону у загальнодержавному обсязі будівельних робіт становила 12%, що відповідає третьому місцю серед економічних регіонів країни. В регіоні діє понад 3 000 будівельних організацій різних форм власності, однак тільки 10% з них є інноваційно-активними і впроваджують нові технології та будівельні матеріали у своїй діяльності [12]. Щодо зеленого будівництва, то така статистика в регіоні не ведеться, переважно це стосується приватної забудови, тобто малих будинків, котеджів. Масового впровадження цей підхід ще не досяг. В Україні зелене будівництво загалом є поняттям новим, однак є й перші позитивні приклади: зокрема, пасивний будинок (будівля, в якій тепловий комфорт досягається виключно

за рахунок додаткового попереднього підігріву або охолодження маси свіжого повітря) у м. Києві, енергоефективний готель «Ковчег» на горі Мегури у Чернівецькій області, індивідуальні екобудинки у селі Радіславка Рівненської області [13].

Сприятливе середовище потрібне не тільки для проживання, але й для здійснення професійної діяльності, тому останніми роками в європейських країнах набула поширення концепція «зеленого офісу» в рамках соціально відповідального бізнесу. Зелений офіс – це організація, яка максимально ефективно використовує необхідні для своєї роботи природні ресурси, постійно дбаючи про зменшення власного негативного впливу на довкілля. Основними принципами запровадження концепції «зеленого офісу» є такі: закупівля товарів виключно з екологічним маркуванням; закупівля товарів та офісне обладнання з ресурсозберігаючими властивостями; пріоритет для придбання товарів для місцевого виробництва, для зниження негативного впливу на довкілля в процесі транспортування; придбання паперу, який виготовляється з переробленого матеріалу (з використанням рециклінгу); оновлення джерел освітлення виключно за рахунок енергозберігаючих техніко-технологічних рішень, LED-ламп тощо; запровадження системи стеження за рухом для систем освітлення; закупівля під час заміни джерел освітлення виключно енергозберігаючих пристроїв та технологій тощо [14].

Важливим компонентом сприятливого середовища є екологічний транспорт. В Україні більше 25% викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря створюється транспортом [12]. Тому питання розробки та використання екологічно чистого ресурсоефективного транспорту є вкрай актуальним. До екологічного транспорту відносять електромобілі, пневмомобілі, автомобілі на водневому двигуні, сегвеї, міський електротранспорт, велосипеди.

В Придніпровському регіоні за підсумками 2017 року зареєстровані 254 електромобілі, а саме 172 в Дніпропетровській області (4 місце по Україні), 88 в Запорізькій області (8 місце). Особливий інтерес до придбання електрокарів спостерігається в 2016-2017 роках. Також збільшується високими темпами кількість заправок електромобілів, а саме спостерігаються темпи зростання майже в 2 рази кожні півроку. Станом на кінець 2017 року в регіоні налічується більше 100 станцій. Щодо таких видів транспорту, як пневмомобілі та автомобілі на водневому двигуні, то це ще залишається перспективою для України на найближчий час [15].

Все більше населення регіону цікавиться придбанням сегвеїв, скутерів, моноколес, велосипедів. Так, ці товари входять в топ-10 покупок через інтернет-магазини. Істотною проблемою є від-

Таблиця 1

Основні показники екологічного навантаження Придніпровського регіону

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна кількість викидів в атмосферне повітря, тис. т, зокрема:	1 490	1 497	1 334	1 146	833,0
від стаціонарних джерел забруднення	1 192	1 186	1 063	918	833,0
від пересувних джерел забруднення	298	311	271	228	*
Обсяги оборотної, повторної і послідовно використаної води, млн. м ³	16 919	16 548	15 407	14 628	13 437
Скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти, млн. м ³	454	402	385	337	308
Обсяги утворених відходів I-IV класів небезпеки, тис. т	325	320	276	246	221
Загальна площа порушених та рекультивованих земель, тис. га	3,2	2,9	2,5	2,7	2,9

* відомості відсутні в офіційних джерелах

Джерело: складено на основі джерел [10; 11]

сутність дієвої інфраструктури для пересування цими видами транспорту.

Кількість перевезень міським електротранспортом в регіоні поступово скорочується (в період з 2010 по 2016 роки відбулось скорочення майже в 1,5 рази) [12]. Підприємства міського транспорту є збитковими, постійно не вистачає коштів на ремонт та оновлення рухомого складу, незадовільно вирішується питання технічних новацій та модернізації, через що скорочується кількість маршрутів (так, наприклад, в Дніпрі за 2016-2017 роки ліквідовані 33 трамвайні та троллейбусні маршрути, в Запоріжжі – 15).

Сприятливі умови життєдіяльності передбачають і споживання екологічно чистої продукції, тобто товарів, які виробляються, вирощуються та переробляються без допомоги штучних хімічних речовин і відповідно до екологічних стандартів. В Україні тільки почав формуватися ринок органічної продукції.

В Придніпровському регіоні органічні товари реалізуються як у маленьких та спеціалізованих магазинах, так і у великих роздрібних мережах. Тенденція до зростання попиту на органічні продукти намітилась з 2012 року. На початок 2017 року ринок споживання органічних продуктів в регіоні збільшився у грошовому вимірі до 1,5 млн. євро. Однак на 90% продукція вітчизняних органічних сільськогосподарських підприємств спрямовується на експорт у країни ЄС, США, Канаду та Японію [16].

Сьогодні на органічні продукти припадає лише 1% обсягу продажу продуктів харчування в регіоні, хоча спостерігається тенденція до його зростання. Споживачами цієї продукції є переважно люди із середнім та високим рівнями доходу. На думку експертів, потенційними споживачами органічної продукції є близько 5% населення великих міст, які готові платити за неї на 30-50% більше, ніж за звичайну продукцію [16].

Імідж зеленого регіону спрямований не тільки на внутрішнього споживача, тобто населення та бізнес регіону, але й на зовнішні аудиторії, до яких належать туристи. Найбільшим попитом останніми роками користуються рекреаційні території, на яких не змінене або мало змінене природне середовище. В туристичній діяльності цей вид туризму прийнято називати «екологічним» або «зеленим».

Сьогодні в Придніпровському регіоні існують 34 сільські садиби, які надають такі послуги із зеленого туризму, як прогулянки на конях, човнах і велосипедах; майстер-класи з гончарства, петриківського розпису, виготовлення витинанки і соломоплетіння; рибальський туризм; відпочинок на пасіках; знайомство з українським побутом та національною кухнею. Такий відпочинок можна отримати в Петриківському, Межівському, Нікопольському, Царичанському районах Дніпропетровської області, Мелітопольському, Якимівському, Бердянському, Приазовському та Вільнянському районах Запорізької області [10; 11].

Імідж зеленого регіону формується під впливом не тільки об'єктивних факторів, але й дій органів державної влади та місцевого самоврядування, суспільних організацій в регіоні, які спрямовані на охорону навколишнього середовища.

Виходячи з аналізу показників охорони навколишнього середовища в Придніпровському регіоні (табл. 2), можемо стверджувати, що поступово природоохоронні заходи позитивно впливають на стан середовища. Так, зменшуються обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, збільшується потужність очисних

збереження біологічної та ландшафтної різноманітності

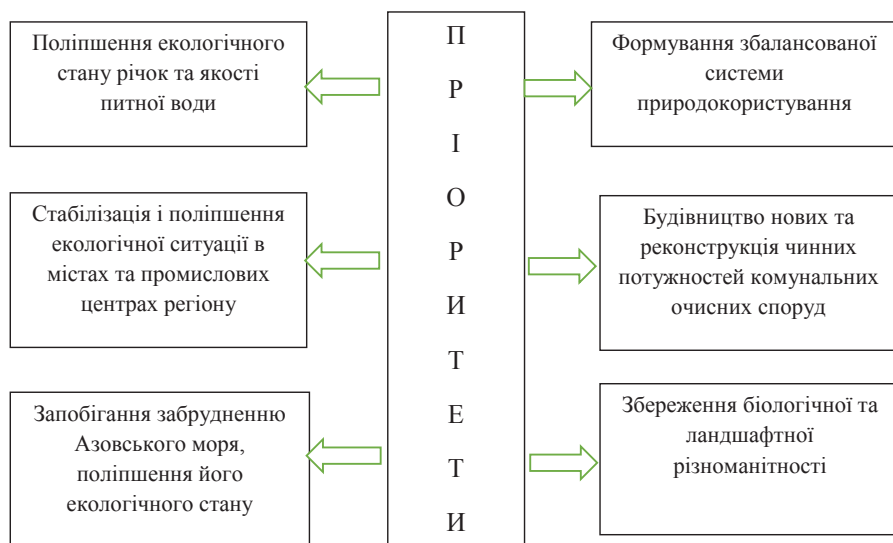


Рис. 2. Пріоритети екологічної безпеки в Придніпровському регіоні

Джерело: складено на основі [10; 11]

Таблиця 2

Показники ефективності природоохоронних заходів в Придніпровському регіоні

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн.	1 440	1 324	2 387	2 009	2 725
Площа природоохоронних об'єктів, тис. га	98,7	98,7	98,8	98,8	98,8
Потужність очисних споруд водних об'єктів, млн. м ³	997	940	946	1 048	1 006
Обсяги зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря після вжиття заходів з охорони повітря, т/рік	14 124	13 844	27 589	13 798	13 574
Проведена ландшафтна реконструкція насаджень, га	59	154	89	95	21
Створення нових зелених насаджень, га	-	-	-	43	24
Кількість виявлених фактів браконьєрства	2 211	2 113	2 199	2 231	1 074
Кількість громадських природоохоронних організацій	85	86	88	92	92

Джерело: складено на основі [10; 11]

споруд водних об'єктів, скорочується кількість фактів браконьєрства, проводиться озеленення територій.

Це свідчить про результативність дій влади та природоохоронних організацій. Однак все ще екологічна ситуація залишається вкрай складною, навантаження на навколишнє середовище зростає. Пріоритети екологічної безпеки наведено на рис. 2.

Імідж влади є невід'ємним компонентом іміджу регіону, тому ефективна екологічна політика є запорукою позитивного сприйняття населенням та відвідувачами регіону умов життєдіяльності та ведення бізнесу. Важливу роль при цьому відіграє інформаційна та піар-активність регіональної влади, спрямована на просування екологічних проєктів та програм захисту природного середовища. Станом на початок 2018 року в Придніпровському регіоні налічуються 11 екологічних програм, серед яких можна виділити такі: Довгострокова програма по вирішенню екологічних проблем Кривбасу та поліпшенню стану навколишнього природного середовища на 2011-2022 роки, Регіональна цільова програма захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, забезпечення пожежної безпеки на 2016-2020 роки, Програма розвитку земельних відносин і охорони земель у Дніпропетровській області на 2011-2018 роки, Дніпропетровська обласна комплексна програма (стратегія) екологічної безпеки та запобігання змінам клімату на 2016-2025 роки, Комплексна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки в Запорізькій області, Регіональна програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро у Запорізькій області на період до 2021 року [10; 11].

Багато цих програм вже діють в регіоні, однак стикаються з вагомими проблемами в реалізації. Передусім це обмеженість у фінансових ресурсах та проблеми залучення інвестицій в екологічні проєкти; також існує проблема ведення екологічного

моніторингу; замалі темпи будівництва природоохоронних об'єктів, брак пристроїв, устаткування. Тому для активізації зусиль з формування іміджу зеленого регіону необхідно подолати ці труднощі та постійно розробляти стимули до залучення приватного інвестування в екологічні проєкти.

Висновки. Придніпровський регіон є одним із найбільш екологічно небезпечних регіонів України, що обумовлене високою концентрацією промислових об'єктів, застарілою матеріальною базою та неефективною модернізацією виробництва, відсутністю дієвої системи рециклінгу відходів. За такими показниками, як обсяги викидів в атмосферу забруднюючих речовин та скидів стічних вод, регіон посідає перше місце в країні.

Однак, незважаючи на ці вагомні обставини, все ж таки формування іміджу зеленого регіону є можливим. Для цього в регіоні є унікальні природні ресурси, науковий потенціал, свідоме та активне населення. Все більшого поширення набуває розуміння переваг зеленої економіки, здатної не тільки захистити від негативного впливу технічного прогресу, але й продемонструвати високу продуктивність та інноваційний розвиток. Однак це питання не тільки влади, але й передусім населення та бізнесу. Зелений регіон – це бренд, який здатний залучити інвесторів, продемонструвати можливість вигідних проєктів з екологічного будівництва, рециклінгу відходів, екологічного чистого транспорту, споживання екопродуктів, які можна реалізувати в густонаселеному та індустріально розвиненому регіоні. Особливо перспективним є зелений туризм, оскільки і кліматичні умови, і культурні чинники, і історія краю цьому сприяють. Від розуміння всіх переваг, які надає вдалий імідж, залежить і сталий економічний розвиток території.

Перспективними напрямками подальших досліджень у цій сфері є екологізація виробничого менеджменту, іміджмейкинг територіальних об'єднань, залучення громадськості у формування регіонального бренду.

Список використаних джерел:

1. Зінченко О.А. Безпековий фактор у формуванні позитивного іміджу регіону. Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України: колективна монографія / за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Біла К.О., 2017. С. 361-372.
2. Бурдые П. Социология социального пространства / пер. с франц.; отв. ред. перевода Н.А. Шматко. Москва: Институт экспериментальной социологии; Санкт-Петербург: Алетейя, 2007. 288 с.
3. Лиотар Ж.Ф. Состояние постмодерна / пер. с франц. Н.А. Шматко. Москва: Институт экспериментальной социологии, 1998. Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий.
4. Фуко М. Безопасность, территория, население. Цикл лекций, прочитанных в Коллеж де Франс в 1977-1978 годах / пер. с франц. В.Ю. Быстрова, Н.В. Сулова, А.В. Шестакова. Санкт-Петербург, 2011.
5. Кюркюф Ф. Новые социологии / пер. с франц. А.В. Шестакова. Санкт-Петербург: Алетейя, 2002.
6. Зінченко О.А. Вплив підтримки малого бізнесу на формування іміджу регіону. Економіка та суспільство. 2017. № 8. URL: <http://economyandsociety.in.ua>
7. Макаренко М.В. Імідж регіону як головний чинник його конкурентоспроможності. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 2(128). С. 180-187.
8. Нагорняк Т.Л. Брендинг території як державна та регіональна політика: монографія. Донецьк: Ноулідж, 2013. 367 с.
9. Семченко О.А. Іміджева політика України: монографія. Київ: Знання, 2014. 272 с.
10. Екологічний паспорт Запорізької області за 2016 рік. URL: <http://www.zdn.gov.ua/view/2016-rik.html>.
11. Екологічний паспорт Дніпропетровської області за 2016 рік. URL: <https://dniprorada.gov.ua/upload/editor>.
12. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика. Київ: ДУ ІЕПСП НАН України, 2014. 776 с.
13. Білик О.А. Зелене будівництво: концепція, причини та тенденції розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 20. С. 53-57.
14. Потапенко В.Г., Хлобистов Є.В. Рекомендації з оптимізації державної політики з зеленої модернізації економіки. URL: <http://green-economics.org.ua/pidgotovka-rekomendacij-z-optimizaci>.
15. Рынок электромобилей в Украине вырос почти в три раза. URL: <http://cfts.org.ua/news/2017/06/20>.
16. Славгородська Ю.В. Виробництво органічної продукції в Україні: стан та перспективи. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2016. № 4. С. 49-54.

Зинченко О. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА «ЗЕЛЕНОГО РЕГИОНА»

Резюме

В статье исследована специфика формирования имиджа «зеленого региона» в условиях распространения концепции «зеленой экономики». Структурирована система имиджевых компонентов, проанализировано их состояние в условиях Приднепровского экономического региона Украины. Выявлены проблемы, обоснованы приоритеты формирования имиджа «зеленого региона» на конкретной территории.

Ключевые слова: зеленая экономика, зеленый регион, имидж, экологическая безопасность, зеленый туризм, рециклинг.

Zinchenko O. A.

Oles' Honchar Dnipro National University

FEATURES OF THE FORMATION OF THE “GREEN REGION” IMAGE

Summary

The article considers the specificity of formation of the “green region” image in the conditions of the concept of “green economy”. The article also structures the system of image components and analyzes it in condition of Pridneprovsky economic region of Ukraine. It reveals the problems and justifies the formation of the “green region” image on a specific territory.

Key words: green economy, green region, image, ecological safety, green tourism, recycling.

РОЗДІЛ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504.064

Гавадзин Н. О.
Тришак Л. С.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ ТА ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Досліджено теоретичні питання визначення інтегрального показника рівня екологічної безпеки регіону. Для цього розглянуто підходи до оцінювання рівня екологічних ризиків. Екологічний ризик може бути визначений за групами критеріїв, на основі яких формується система показників з екологічного та економічного блоків. Запропоновано характеризувати діапазони зміни інтегрального показника за шкалою.
Ключові слова: критерій, оцінка, екологічний ризик, інтегральний показник, екологічна безпека, регіон.

Постановка проблеми. Інтенсифікація економічних процесів та зростання обсягів промислового виробництва зазвичай провокують погіршення стану навколишнього природного середовища. Результат – виникнення потенційної екологічної кризи, що призведе, насамперед, до погіршення стану здоров'я населення регіону. За таких умов доцільним є оцінювання стану екологічної безпеки регіону. Нині формуються бази даних екологічної інформації, проте без їх системного аналізу та вивчення. Отже, необхідним є проведення моніторингових екологічних досліджень у комплексі, а також їх системний аналіз із прогностичним визначенням інтегрального показника екологічної безпеки регіону. Оскільки еколого-економічні дослідження супроводжуються великим обсягом різнопланової інформації, актуальними є систематизація критеріїв оцінки екологічних ризиків у групи та формування системи показників для визначення інтегрального показника рівня екологічної безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до запропонованих рекомендацій Комісії зі сталого розвитку ООН висунуто підхід до проблеми екологічної безпеки територій, перевага якого полягає у тому, що комплексну оцінку рівня екологічної безпеки регіону доцільно проводити на основі нової організаційної структури екологічного моніторингу та моделі інформаційних ресурсів шляхом визначення показників довкілля – індикаторів стану й індексів якості. Ці показники пов'язані з рівнем екологічного ризику та дають змогу кількісно оцінити рівень екологічної безпеки [1]. Цей підхід різниться від загальноприйнятого тим, що не потребує залучення ГДК як бази для підрахунку. Індикаторами екологічної безпеки є показники, що характеризують ступінь захищеності від негативного екологічного впливу з урахуванням досягнення цілей соціально-економічної системи [2]. Дослідженнями в галузі індикаторів екологічної безпеки території займаються А.Б. Качинський, О.В. Бикова, М.Х. Царану, Т.І. Крилова, М.С. Самойлік, Г.Д. Коваленко, О.А. Абрамова, С.П. Іванюта, М.В. Крихівський та ін.

Проте питання відбору критеріїв оцінки екологічних ризиків та визначення інтегрального показника рівня екологічної безпеки регіону залишаються маловивченими.

Мета статті полягає у розгляді підходів до оцінювання рівня екологічних ризиків, визначенні груп критеріїв оцінювання екологічних ризиків, на основі яких необхідно формувати систему показників, запропонованні методичного підходу до визначення інтегрального показника рівня екологічної безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивна можливість ризику зумовлена ймовірнісним характером багатьох природних, соціальних, технологічних процесів, багатоваріантністю матеріальних та ідеологічних співвідношень, у які вступають суб'єкти господарської діяльності. Оцінка припустимого ризику особливо важлива під час прийняття рішень щодо природоохоронної діяльності. Якщо з позицій управління охороною навколишнього природного середовища безпека – це визначений нормативний стан об'єкта управління (безпека – відхилення від цього стану), то ризик – це вплив, зовнішній і/чи внутрішній, який призводить чи може призвести до відхилення від норми.

До поняття «ризик» входять такі складники: можливість відхилення від поставленої мети, заради якої реалізується вибрана альтернатива; ймовірність досягнення бажаного результату; відсутність упевненості в досягненні поставленої мети; можливість виникнення небажаних наслідків під час проведення чи планування інших дій в умовах невизначеності для суб'єкта, який ризикує; матеріальні, екологічні, моральні та інші втрати, пов'язані з реалізацією вибраної в умовах невизначеності альтернативи; очікування загрози, невдачі в результаті вибору альтернативи та її реалізації.

Ризик потенційного впливу на навколишнє природне середовище зумовлюється такими характеристиками:

- безпечність і стабільність господарської діяльності у регіоні для навколишнього природного середовища: вивчення сценаріїв можливих небезпечних ситуацій і їхніх наслідків;
- ймовірність прояву непередбачуваних ефектів та властивостей: аналіз запобіжних заходів попередження й обмеження наслідків аварій;
- порядок розрахунку збитку, завданого господарською діяльністю та деталізація засобів зменшення цього збитку;
- наявність методів і методик ідентифікації екологічних ризиків, розроблених за міжнарод-

ними стандартами та затверджених в установленому порядку в Україні та наявність інструкцій, що гарантують екологічну безпеку;

– наявність планів запобіжних і ліквідаційних заходів щодо захисту навколишнього природного середовища у разі виникнення небезпечної ситуації або виявлення небажаного впливу;

– система інформування наглядових організацій і громадян про можливу небезпечну ситуацію.

В оцінюванні ризику можна використовувати такі підходи: інженерний, модельний, експертний і соціальний. Інженерний підхід є розрахунком імовірностей аварійних ситуацій. Основні зусилля спрямовуються на збір статистичних даних про аварії та пов'язані з ними викиди токсичних речовин у навколишнє середовище. Модельний підхід полягає у розробленні математичних моделей бізнес-процесів, які призводять до небажаних наслідків для людини та довкілля під час використання шкідливих хімічних речовин та сполук. Експертний підхід застосовується в умовах, коли під час використання перших двох підходів для оцінювання ризику недостатньо статистичних даних або не зовсім зрозумілі деякі принципи залежності. У такому разі єдиним джерелом інформаційних ресурсів є експерти. Перед ними ставиться завдання ймовірного оцінювання наслідків подій, пов'язаних з аналізом рівня ризику. Соціологічний підхід дає змогу визначити ступінь екологічного ризику для окремих груп населення.

Важливим кроком є вибір пріоритетних критеріїв для оцінки екологічних ризиків та встановлення їхньої відносної важливості. Ранжування критеріїв здійснюється відповідно до вагомості впливу на формування системи показників, а отже, й на інтегральний показник рівня екологічної безпеки.

Екологічний ризик може бути оцінений за чотирма групами критеріїв. У першу групу критеріїв оцінки екологічних ризиків входять економічні показники, які можуть включати: 1) показники оцінки ефективності проектів з урахуванням економічного збитку від екологічних порушень (чиста теперішня вартість, індекс рентабельності, внутрішня норма рентабельності, дисконтований період окупності); 2) показники зміни собівартості регіонального валового продукту, додаткового економічного ефекту, загальної еколого-економічної ефективності. До системи показників економічної ефективності входять: приріст регіонального валового продукту у фактичних цінах, регіонального валового доходу, регіонального прибутку в розрахунку на одиницю населення; зниження виробничої і комерційної собівартості продукції; зростання рентабельності виробництва.

Другу групу критеріїв формують екологічні та еколого-економічні показники. Екологічна ефективність визначається показниками зниження забруднення навколишнього середовища (обсяг викидів озоноруйнівних речовин, обсяг викидів парникових газів, обсяг викидів із зазначенням якості стічних вод), безвідходністю виробництва (відсоток використаних матеріалів, які є переробленими відходами) та витрат на ініціативи щодо зменшення відповідних викидів, скидів та збільшення безвідходності виробництва.

Третя група критеріїв ураховує інтереси суспільства загалом і включає показники соціальної ефективності. Соціальна ефективність – поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (поліпшення умов праці й побуту, підвищення рівня зайнятості й безпеки життя

людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Соціальна ефективність є похідною від економічної ефективності. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте про досягнуту соціальну ефективність можна судити за такими показниками, як зміна продуктивності праці; відсоток працівників, які підвищили кваліфікацію; витрати на професійно-кваліфікаційну перепідготовку працівників; кількість працівників, які будуть працевлаштовані після вивільнення внаслідок модернізації виробництва чи інших змін; зміна рівня заробітної плати; зміна рівня соціального страхування; сума коштів, що будуть виділені на охорону праці, та ін.

Четверта група критеріїв відображає технологічну ефективність варіантів розподілу виробничих ресурсів. Показники технологічної ефективності свідчать про ефективність використання ресурсів, рівень ресурсозбереження, продуктивність праці, енерго- і капіталоемність регіональної продукції чи робіт.

На основі розглянутих груп критеріїв оцінки екологічного ризику можна запропонувати систему показників, яка може бути сформована двома блоками: екологічним та економічним [3].

До екологічного блоку, своєю чергою, можуть входити такі групи часткових показників: 1) показники екодеструктивного впливу в регіоні на навколишнє природне середовище; 2) показники техніко-екологічного рівня виробництва в регіоні; 3) показники екологічності матеріально-енергетичного забезпечення виробництва у регіоні; 4) показники екологічності продукції в регіоні та ін.

До економічного блоку можуть бути віднесені такі групи часткових показників: 1) показники рівня використання відходів; 2) показники рівня екологічних платежів; 3) показники рівня реінвестування в екологічну діяльність; 4) показники рівня стимулювання екологічності виробництва та ін.

Ця система показників обґрунтовується її функціональним значенням і характеризуватиме взаємозв'язок екологічних та економічних процесів у районах чи ОТГ Івано-Франківської області.

Під оцінку екологічного ризику розуміють процедуру використання системи натуральних, вартісних, натурально-вартісних показників, що відображають окремі основні блоки екологічної (природоохоронної) й економічної діяльності в регіоні та характеризують ступінь її впливу на стан довкілля і розвиток громади. Дана процедура в подальшому дасть змогу оцінити інтегральний показник рівня екологічної безпеки в регіоні.

Для вирішення питання визначення інтегрального показника рівня екологічної безпеки можна використовувати відомі методи комплексної оцінки, які застосовують у сфері господарсько-фінансової діяльності (метод сум, методи експертних оцінок і нечіткої логіки, метод відстаней (формула Евклідової відстані), різні види середніх: гармонійну, геометричну, квадратичну, арифметичну) за умови односпрямованості впливу окремих параметрів на розвиток регіону. Така властивість показників є необхідною умовою для порівняльної оцінки під час використання інтегральних показників, коли збільшення (зменшення) значення будь-якого часткового показника розцінюється як поліпшення результатів господарської діяльності (показники-стимулятори), а відповідно зменшення (збільшення) значення

часткового показника – як погіршення (показники-дестимулятори) [4].

На основі матеріалів дисертаційного дослідження Г.С. Степанюк [5] пропонується методичний підхід до формування інтегрального показника рівня екологічної безпеки регіону (РЕБР), етапи якого представлено на рис. 1.

На першому кроці запропонованої методики формують бази вихідних даних із кожної групи часткових показників РЕБР X_1, X_2, \dots, X_k , де k – число груп показників. Для k -ої групи показників структура цієї бази даних може бути визначена в такий спосіб: $X_k = (X_{ij})_k, i = [1; n], j = [1; m]$, де X_{ij} – значення i -го показника в j -ому досліджуваному періоді; n – число показників, що входять в k -у групу; m – число досліджуваних періодів.

Ваговий коефіцієнт показника у групі може бути визначений за допомогою експертних статистико-математичних методів, пропорційного методу або методу попарного порівняння. Розрахунок вагових коефіцієнтів слід здійснювати у два етапи. Перший передбачає вибір групи експертів і проведення ними оцінювання важливості окремих показників. На другому етапі отримані бальні оцінки необхідно трансформувати у вагові коефіцієнти для кожного показника. Для визначення вагових значень кожного показника у k -ій групі пропонуємо метод попарних порівнянь.

Оскільки часткові показники виражені в абсолютних і відносних величинах, а також мають різні одиниці виміру, то на третьому кроці слід здійснити переведення розрахункових значень показників у з'явну індексну форму. Для перетворення показників в індексну форму доцільно використовувати такі підходи [6]:

– для показників, збільшення яких поліпшує оцінку РЕБР, індекс I_{ij} розраховується за формулою:

$$I_{ij} = (X_{ij} - \min X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}), \quad (1)$$

Тобто чим більшим є значення X_{ij} в межах діапазону їх коливань, тим ближчим до 1 буде величина I_{ij} ;

– для показників, зменшення яких поліпшує оцінку РЕБР, індекс I_{ij} має такий вигляд:

$$I_{ij} = (\max X_{ij} - X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}), \quad (2)$$

тобто величина I_{ij} буде наближатися до 1 за наближення фактичного значення X_{ij} до $\min X_{ij}$.

Відповідно до формул (1) та (2), за базу порівняння вибирають як мінімальні, так і макси-

мальні значення еколого-економічних показників досліджуваного регіону, або ж можна використовувати аналогічні показники об'єктів-еталонів за наявності відповідної бази даних.

Так, якщо відомі значення показників q об'єктів порівняння (еталонів), то вихідною інформацією для оцінки є база даних, рядки якої характеризують РЕБР окремого j -го об'єкта за n -ми різними показниками. Кожний i -ий еколого-економічний показник на j -му об'єкті заданий величиною X_{ij} .

Також за відсутності порівняльної бази даних еталонів чи обґрунтованих граничних (допустимих) значень розрахованих показників для переведення таких показників в індексну форму можна скористатися процедурою їхньої стандартизації.

Результатом третього кроку є набір матриць індексних значень показників кожної групи I_1, I_2, \dots, I_{ij} . Описані вище обчислювальні процедури є основою для розрахунку окремого комплексного показника рівня екологічної безпеки, який здійснюється за формулою (3) [7]:

$$K_{\text{екол.екоп}} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i, \quad (3)$$

де: q_i – вага часткового показника; p_i – значення часткового показника в індексній формі; i – кількість показників ($i = 0, 1, 2, \dots, n$).

Узагальнюючий (інтегральний) показник, що характеризує екологічну безпеку в регіоні, загалом розраховується шляхом сумування окремих комплексних показників вищих рівнів ієрархічної структури, помножених на їхні вагові коефіцієнти (вагу двох блоків показників рекомендується приймати у рівних значеннях 0,5). Тому формула розрахунку інтегрального показника буде мати такий вигляд:

$$K_{\text{РЕБР}} = 0.5 \cdot K_{\text{екол}} + 0.5 \cdot K_{\text{екоп}}, \quad (4)$$

де: $K_{\text{РЕБР}}$ – інтегральний показник рівня екологічної безпеки регіону; $K_{\text{екол}}$ – комплексний показник екологічного блоку; $K_{\text{екоп}}$ – комплексний показник економічного блоку.

Інтегральний показник рівня екологічної безпеки регіону може набувати значення від 0 до 1. Для характеристики діапазонів зміни інтегрального показника пропонується використовувати відому шкалу Харрінгтона.

Перевагами запропонованого методичного підходу до оцінки рівня екологічної безпеки регіону є: комплексний підхід до вирішення цієї проблеми; використання системи еколого-еконо-

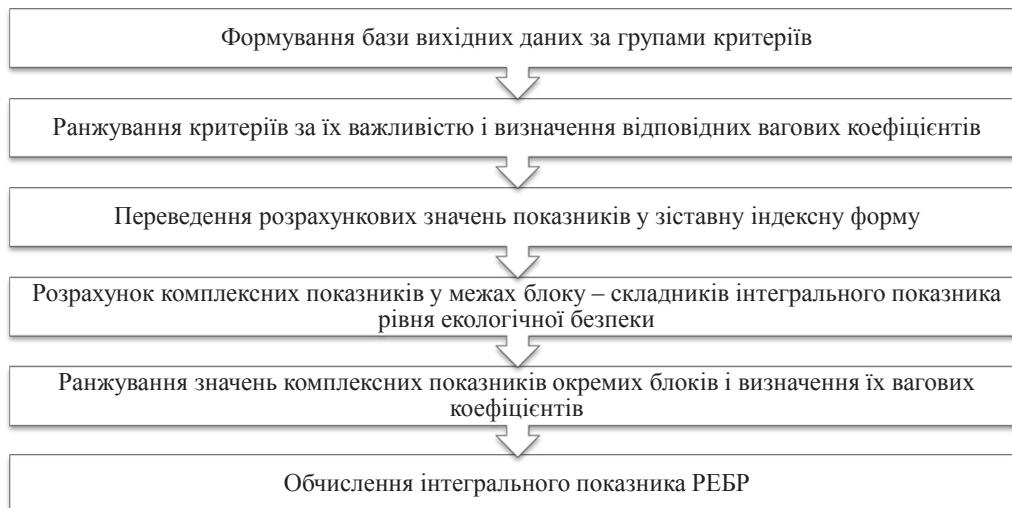


Рис. 1. Етапи формування інтегрального показника РЕБР

мічних показників, що характеризують найважливіші аспекти розвитку регіонів. Окрім того, можливість застосування порівняльної оцінки дасть змогу враховувати сучасні досягнення у сфері екологізації регіонів.

Рішення щодо господарської діяльності у регіоні повинні прийматися з таким розрахунком, щоб не перевищувати границі шкідливого впливу на навколишнє середовище. Встановити ці границі об'єктивно є складним процесом, оскільки межа впливу багатьох як антропогенних, так і природних факторів невідома, тому оцінювання екологічного ризику має бути вірогідним і різноманітним, з урахуванням ризику для здоров'я людини і природного середовища.

Висновки. Запропонована система показників дає змогу оцінити рівень екологічної безпеки регіону у взаємозв'язку і взаємозумовленістю зі ступенем використання виробничих ресурсів, умовами та кінцевими (проміжними) економічними, фінансовими, соціальними й екологічними результатами діяльності. Вона може змінюватися залежно від особливостей території, основних видів діяльності, природних умов і т. д. Практичне значення інтегрального показника рівня екологічної безпеки регіону дасть можливість встановлювати проблемні зони, на основі якої може здійснюватися розподіл коштів фондів охорони навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел:

1. Доповідь ООН щодо сталого розвитку вказує шлях до екологічно безпечного зростання. URL: <http://www.un.org.ua>.
2. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення: монографія. URL: <http://www.niss.gov.ua/book/Kachin/index.htm>.
3. Рюмина Е.В. Оценка экономического ущерба от экологических нарушений при разработке планов и программ. Проведение оценки воздействия на окружающую среду в государствах – участниках СНГ и странах Восточной Европы. М.: Государственный центр экологических программ, 2004. С. 33-40.
4. Войтович А.Д., Гурьянова Л.С. Комплексна оцінка рівня соціально-економічного розвитку регіонів України. Моделювання регіональної економіки. 2009. № 2(13). С. 13-21.
5. Степанюк Г.С. Еколого-економічний реінжиніринг виробничих процесів техногенно небезпечних нафтогазових підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (нафтова і газова промисловість)». Івано-Франківськ, 2011. 272 с.
6. Багатовимірний статистичний аналіз / П.О. Іващенко, І.В. Ременяк, В.В. Іванов. Х.: Основа, 1992. 144 с.
7. Сошникова Л.А., Тамашевич В.Н. Многомерный статистический анализ в экономике. М.: Юнити, 1999. 598 с.

Гавадзин Н. О.

Тришак Л. С.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ И ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы определения интегрального показателя уровня экологической безопасности региона. Для этого рассмотрены подходы к оценке уровня экологических рисков. Экологический риск может быть определен по группам критериев, на основе которых формируется система показателей по экологическому и экономическому блокам. Предлагается характеризовать диапазоны изменения интегрального показателя по шкале.

Ключевые слова: критерий, оценка, экологический риск, интегральный показатель, экологическая безопасность, регион.

Havadzyn N. O.

Tryshak L. S.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

CRITERION FOR EVALUATION OF ENVIRONMENTAL RISKS AND INTEGRAL INDICATOR FOR THE LEVEL OF ENVIRONMENTAL SAFETY OF REGION

Summary

The theoretical questions for determination integral index of level of ecological safety in the region are investigated. For this purpose, approaches to assessing the level of environmental risks are considered. Environmental risk can be determined by the group of criteria on the basis of which the system of indicators for environmental and economic units is formed. It is proposed to characterize the ranges of the integral index change on a scale.

Key words: criterion, estimation, ecological risk, integral index, ecological safety, region.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК [364.2+331.5]:338.2

Богуш Л. Г.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук України

КОНЦЕПЦІЯ ГУМАНІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: МАКРО- І МІКРОРІВНІ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ

Узагальнено ідеї, принципи, підходи до формування концепції гуманістичного управління економікою, що передбачає підвищення ефективності відтворення і реалізації трудового потенціалу людини як головної продуктивної сили суспільства. Впровадження цієї концепції є ефективним шляхом досягнення суспільного консенсусу з питань стандартизації і гарантування рівня та якості життєдіяльності населення, прийнятних з огляду на умови господарювання, загальносуспільні й суспільно необхідні потреби, магістральні цілі розвитку.

Ключові слова: концепція управління економікою, рівень і якість життя, капіталізація трудових ресурсів, економічний та соціогуманітарний простір.

Постановка проблеми. Концепція соціально орієнтованого (гуманістичного) управління економікою – це сукупність ідей та принципів, що обґрунтовують модель суспільного відтворення, кінцевою метою якого є забезпечення якнайповнішого всебічного розвитку та реалізації трудового, творчого, культурного потенціалу людини як головної продуктивної сили суспільства (окремих індивідів, сукупної робочої сили, функціональних і територіальних спільнот різного рангу).

Розв'язання цього магістрального завдання має досягатися узгодженим розвитком суспільно-економічних інститутів зі створення належних умов як для використання спектру продуктивних якостей працівника для забезпечення та поліпшення добробуту свого і членів своєї сім'ї власними силами, так і для адекватного рівневі економічного розвитку задоволення потреб населення (насамперед тих, що на конкретно-історичному етапі є загальносуспільними та визнаються суспільно необхідними). Ефективне функціонування організаційно-економічних механізмів відповідних інститутів на макро-, мезо- і мікрорівнях національного господарства (відповідно: економіки у цілому; галузей і видів економічної діяльності в її складі; підприємств, представлених корпораціями і квазікорпораціями, некомерційними організаціями, органами державного управління, а також домогосподарств, що можуть вести виробничу діяльність у статусі фізичної особи – підприємця [1]) забезпечується взаємодією їх нормативно-правових, організаційних та адміністративних, економічних і фінансових, маркетингово-рекламних важелів, а також важелів, іманентних власне некомерційному сектору та інституціям громадянського суспільства у сфері просвіти, формування світогляду, професійної та ідеологічної орієнтації населення, захисту прав споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значущість, проблеми і шляхи підвищення ефективності державної політики у сфері формування і використання трудових ресурсів та кадрового забезпечення національної економіки на етапі усталення темпів її розвитку та посилення соціальної орієнтованості, подальшої інтеграції до світового

економічного простору широко й різнобічно висвітлюються у фахових працях. Висновки науковців щодо залежності перспектив сталого зростання України, конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання від динаміки кількісних і якісних характеристик їх кадрового потенціалу (як інтегрованого вектору довготривалих тенденцій відтворення і використання спектру продуктивних якостей сукупного працівника) засвідчують актуальність подальших досліджень теоретико-методологічних і практичних засад оптимізації відповідної стратегії на макро-, мезо- і мікрорівнях її розроблення і реалізації.

Основні теоретичні положення концепції гуманістичного управління, узагальнюючи ідеї соціально орієнтованої економіки, держави добробуту, менеджменту організацій та персоналу, висвітлені у працях, де:

– розглядається сутність управління як особливої сфери економічних відносин, логіка розвитку якої зумовлюється необхідністю впливу на певний процес через прийняття рішень, що відповідають внутрішнім і зовнішнім потребам суб'єкта управління; досліджуються основні наявні концепції та інструменти сучасного управління [2];

– інтерпретується категорія публічного управління, що дає змогу реалізувати принцип розподілу влади і повноважень у соціально-економічному розвитку, водночас узгоджуючи інтереси та дії інституцій державного та громадського управління [3];

– визначаються основні завдання управління на макро-, мезо- й мікрорівнях економічної діяльності, вивчається їх динаміка в процесі суспільного й господарського розвитку в глобалізованому світі [4];

– проводиться аналіз та порівняння концепцій управління підприємством в умовах ринку [5], у тому числі в умовах загальноекономічних та бізнес-реалій України останнього десятиріччя [6]; розробляється цілісна маркетингова концепція управління цим суб'єктом господарювання [7];

– опрацьовуються підходи до формування концепції соціальної відповідальності підприємства перед зайнятими, споживачами і суспільством,

що враховує мотивації як власника, так і персоналу [8];

– обґрунтовуються засади соціально орієнтованого управління спектром сфер діяльності підприємств, що консолідують принципи загальносистемні, підвищення економічної ефективності, забезпечення соціальної відповідальності та сталого розвитку; окреслена структура соціальних інститутів, залучених до їх реалізації на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки [9; 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Систематизація та послідовне впровадження концепції соціально орієнтованого (гуманістичного) управління економікою є найбільш ефективним шляхом досягнення суспільного консенсусу з питань стандартизації і гарантування рівня та якості життєдіяльності населення України у віці, молодшому за працездатний, працездатному, пенсійному, прийнятних з огляду на конкретно-історичні умови господарювання, загальносуспільні й суспільно необхідні потреби, магістральні цілі розвитку макросоціальної системи загалом. Найбільшу актуальність у цьому контексті нині має проблематика категоріального наповнення стратегії ефективного відтворення сукупної робочої сили, забезпечення і винагороди гідної праці.

Мета статті полягає в узагальненні ідей, принципів та підходів до підвищення ефективності відтворення і реалізації трудового потенціалу індивіду та людської спільноти як головної продуктивної сили суспільства в рамках концепції гуманістичного управління одним із базових інститутів соціуму – економікою – на макро-, мезо- і мікрорівнях її функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємодіє коло суспільно-економічних інститутів, розвинувтих соціумом і державою задля розроблення і реалізації політики та стратегій у сфері виробництва і розподілу спектру матеріальних і нематеріальних благ, доданої вартості, відтворення трудоресурсного потенціалу економіки за певними кількісними та професійно-кваліфікаційними параметрами, включає:

– систему державного управління та місцевого самоврядування, діяльність якої інституціалізується в нормативно-правовому і фінансовому забезпеченні господарювання, капіталізуючись в організаційно-економічних умовах та потенціалі сукупності видів діяльності з відтворення середовища життя, підтримання та поліпшення рівня індивідуального й спільнотного добробуту;

– систему формування трудоресурсного потенціалу та забезпечення зайнятості населення, інституціалізовану та капіталізовану в організаційних структурах і механізмах функціонування ринку праці, освітньому комплексі, а також інших складниках національної економіки, що залучаються до збереження, розвитку та реабілітації трудового потенціалу людини (охороні здоров'я, рекреаційній сфері, підсистемі наукового та ІТ-обслуговування тощо);

– систему соціального забезпечення, нормативно-правові та організаційно-економічні засади формування і функціонування якої інституціалізуються та капіталізуються в соціальній інфраструктурі, а також організаційних структурах і механізмах функціонування соціального захисту.

Взаємодія цих підсистем суспільної діяльності з відтворення та реалізації продуктивного потенціалу сукупного працівника, капіталізація їх потенціалу (насамперед зазначених вище основних його складників) для поліпшення добробуту індивідів,

громад, населення країни загалом відбувається в межах економічного та соціогуманітарного простору як територіального відображення ресурсного та організаційного забезпечення, а також механізмів функціонування і розвитку базових інститутів соціуму: родини і спільноти, мови та комунікації, культури та духовності, господарської діяльності, держави і права тощо [11, с. 3-11].

Відображаючи територіальну структуру та організацію макросоціальної системи країни, соціогуманітарний простір, зокрема, функціонально представлений сегментами:

– соціально-територіальних спільнот населення (суспільними інститутами родини, релігії і громади, соціальною ієрархією, соціальними статусами і типами);

– ринку праці (насамперед у частині механізму формування і збалансування її пропозиції та відповідного попиту);

– системи формування і коригування суспільного світогляду, моралі та етики, відтворення й удосконалення інтелектуального, професійно-кваліфікаційного та інноваційного потенціалу робочої сили (насамперед у складі ланок освіти, науки і наукового обслуговування, культури та мистецтв, а також «мереж знань», поряд із зазначеними ланками представлених інформаційною інфраструктурою і, зокрема, електронними інформаційно-комунікаційними мережами);

– економічної діяльності з організації середовища життя і споживання людини в межах матеріального і нематеріального виробництва;

– споживчого ринку;

– системи соціального забезпечення і захисту, а також діяльності з підтримання відповідних напрямів національної безпеки;

– соціальних комунікацій (їх система охоплює суспільні та громадянські норми і правила, способи і методи кооперації, механізми розв'язання конфліктів, рівень довіри між індивідами, соціальними групами, верствами і прошарками, а також суб'єктами господарювання).

В умовах нео- та постіндустріального господарювання, що характеризується відповідно кардинально зростаючою і провідною роллю людини як продуктивної сили суспільства, функціонування згаданих вище інститутів соціуму з відтворення та реалізації трудоресурсного потенціалу в підсумку забезпечує становлення і розвиток:

– соціальної солідарності – в межах інституцій загальнообов'язкового страхування (пенсійного, медичного, від втрати працездатності тощо), соціального захисту і залучення вразливих верств;

– інституту трипартизму – як механізму збалансування ринку праці, дотримання прав на гідну та безпечну працю у взаємодії органів державного управління та місцевого самоврядування, інституцій, що представляють об'єднання роботодавців та найманих працівників;

– системи громадського управління та контролю у сфері підготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Серед основних принципів соціально орієнтованого (гуманістичного) управління економікою слід відзначити:

– унормування і стандартизацію державних соціальних гарантій, що окреслюють зміст суспільного договору та конституційної згоди, визначають умови і стимули соціальної солідарності, забезпечуючи єдиний підхід до розроблення і реалізації відповідних сегментів державної політики, цільових заходів і програм;

– збалансованість визначення та пропорційність виконання пріоритетів, зважаючи на магістральні цілі розвитку макросоціальної системи в конкретно-історичних умовах (такий підхід є запорукою послідовності й ефективності державної політики зі створення сприятливих умов життєдіяльності, нарощування і реалізації продуктивного потенціалу населення, вдосконалення загальних умов суспільного відтворення, пов'язаних із функціонуванням ланок соціального призначення та результатами капіталізації професійно-кваліфікаційного, інноваційного, рентогенеруючого, комунікативного потенціалу людських ресурсів);

– диференційований підхід до регулювання процесів суспільно-економічного розвитку з урахуванням соціально-демографічної, господарської, екологічної специфіки цільових регіонів та адміністративно-територіальних утворень;

– комплексність програм реалізації інвестиційних, інноваційних та соціальних пріоритетів, невзаємозамінність яких підвищує результативність планування і витрачання ресурсів, забезпечуючи множинні потенційовані ефекти від господарювання, стимульованого заходами з використання й удосконалення продуктивного соціогуманітарного потенціалу в сполученні з діяльністю у сфері соціального захисту населення.

Основоположною категорією дослідження проблем і шляхів удосконалення кадрового забезпечення національної економіки є трудовий потенціал працівника, який включає енергетичний потенціал, або здатність до праці, що поєднує психофізичні (фізичне, психічне здоров'я) й інтелектуальні якості (когнітивні та творчі), а також соціально-психологічний потенціал, що визначається комунікативним і культурним рівнями та соціальною активністю (моральним рівнем, потребою в досягненні) [12, с. 12].

Отже, базовим стосовно якості трудового потенціалу визнають стан здоров'я, що створює підґрунтя для формування інших його компонентів, суттєво впливає на професійну спрямованість, діапазон працездатності та продуктивність праці. Стан здоров'я економічно активного населення, своєю чергою, визначається сукупністю доволі інерційних факторів спадковості, якості життєдіяльності та екологічної ситуації, причому 80-90% цього впливу припадає на взаємодію побутових умов і способу життєдіяльності, тісно пов'язаного з культурно-освітнім рівнем працівника (у тому числі соціально-психологічними чинниками життєдіяльності: сімейним становищем і взаєминами, стосунками з колегами і керівництвом, реалізацією життєвих очікувань, наявністю перспектив), а також умов праці, стану довкілля, індивідуальної результативності загальнодержавного комплексу заходів з охорони і відтворення здоров'я.

Взаємодія перелічених соціально-економічних та екологічних факторів, значущість яких дедалі зростає з прискоренням темпів науково-технічного прогресу та посиленням антропогенного тиску на довкілля, а в кризові періоди додатково – з поширенням деструктивних явищ у господарському комплексі, падінням рівня життя населення та розладом компенсуючих механізмів державної системи соціального захисту, власне, й зумовила несприятливі зміни в стані здоров'я та характеристиках відтворення трудових ресурсів потенціалу України. Останні проявляються, зокрема, у підвищенні рівнів захворюваності та інвалідизації, зниженні тривалості життя, зростанні смертності

працездатного населення. Втрати життєвого і трудового потенціалу працездатного населення внаслідок захворюваності, інвалідизації та передчасної смертності є джерелом економічних збитків, що складаються з вартості продукції, невиробленої через тимчасову непрацездатність зайнятих, стійку непрацездатність і смертність економічно активних громадян та осіб із молодших вікових груп, які становлять резерв трудових ресурсів, а також із витрат держави на соціальний захист, збереження здоров'я та реабілітацію інвалідів, які втратили працездатність у ранньому й економічно активному віці, інвестицій, зроблених у виховання, освіту та охорону здоров'я померлих у віці, молодшому за працездатний і непрацездатному.

Серед характеристик якості та способу життя найпомітніший вплив на працездатність зайнятих здійснюють характер праці; житлові умови і побутове навантаження; рівень доходів; регулярність, достатність і збалансованість харчування; тривалість та структура дозвілля (час, відведений на сон і активний відпочинок, рекреаційні можливості тощо); добова тривалість користування транспортом під час поїздки на роботу та з роботи; медична активність, яку визначають особливості піклування про здоров'я у разі захворювання, проведення індивідуальних профілактичних та оздоровчих заходів; наявність шкідливих звичок [13, с. 118; 14, с. 94].

Заробітна плата має бути головним компонентом витрат на відтворення працівника, у провідних країнах світу вона становить 60-70% його доходів. Суспільно-економічна дестабілізація останніх років, загалом низька ефективність вітчизняних заходів із диверсифікації господарського комплексу та трансформації системи соціального забезпечення в умовах низки глобальних фінансово-економічних криз суттєво послабили відтворювальну і стимулюючу функції оплати праці, а також функції держави в регулюванні доходів і процесів соціального розшарування населення за допомогою податкової, цінової та індексаційної політики.

Отже, до основних умов оптимальної реалізації трудового потенціалу, забезпечення прийнятної якості трудового життя пересічного індивіда слід включити належну винагороду і безпеку праці, можливість використання власних здібностей, самореалізації та професійного зростання, впевненість у майбутньому, гарні стосунки в трудовому колективі, соціальну корисність праці. Відрив ціни праці від її вартості, зниження доступності освіти та значущості професійно-кваліфікаційного рівня в рейтингу факторів матеріального добробуту і бажаного соціального статусу, затримки з виплатою зарплати призводять до звуженого відтворення кількісних та якісних характеристик кадрового забезпечення економіки.

Поряд із гарантуванням стандартів гідного життя, дотриманням соціальної справедливості та солідарності принципи соціальної держави передбачають економічну свободу людини, відповідальність держави за створення умов для впровадження суспільно-економічної життєдіяльності, у тому числі шляхом регулювання попиту, пропозиції, ціноутворення і конкуренції на ринку. Звідси – доступність допрофесійної і професійної освіти, особливо економічної, та контроль її якості (фундаментальності, прикладної спрямованості, широти, сучасності) належать до визначальних чинників впливу на перспективи формування кадрового забезпечення економіки.

З іншого боку, найсуттєвішими загрозами тривалого (впродовж року і більше) безробіття населення молодшого працездатного віку є:

- його переростання в структурне, тобто безробіття, спричинене руйнуванням професійних навичок, а отже, невідповідністю між кваліфікацією бажаних працевлаштуватися і вимогами пропонувананих робочих місць (уже в найближчій перспективі цей фактор особливо впливатиме на якість кадрового забезпечення наукоємних ланок економіки);

- поширення в молодіжному середовищі патерналістських настроїв, його криміналізація і люмпенізація.

Зважаючи на висвітлені вище чинники, невід'ємними елементами стратегії вдосконалення трудових ресурсів є забезпечення, усталення темпів інноваційно-технологічного зростання економіки України є:

- знаходження оптимального (соціально прийняттого й економічного ефективного) співвідношення між безоплатними і платними освітніми послугами, у тому числі забезпечення загальнодоступності певних їх видів для соціально вразливих категорій населення в рамках як державного, так і регіонального сегментів замовлення на підготовку кадрів;

- підвищення економічної доступності професійної освіти, зміцнення її фінансової бази завдяки впровадженню квазіринкових механізмів оплати послуг (поширенню практики надання освітніх ваучерів, субсидій, кредитів, спеціальних стипендій тощо);

- оптимізація методик визначення обсягів державного і регіонального замовлення на підготовку кадрів, диференційованого з урахуванням результатів прогнозування й індикативного планування потреби за пріоритетами підвищення конкурентоспроможності територіальних господарських систем, у тому числі в процесі їх ствердження на зовнішніх ринках товарів і послуг;

- реструктуризація мережі закладів післясередньої освіти відповідно до соціально-економічних особливостей регіонів (зокрема, потреб ринків їх праці в розрізі професій), у тому числі модернізація навчально-виробничої бази, укрупнення спеціальностей, пропонувананих професійно-технічними навчальними закладами;

- посилення інноваційної активності системи освіти, підвищення її ролі в розв'язанні територіальних проблем (насамперед на засадах: формування технопарків загальнодержавного і регіонального значення на базі провідних ВНЗ; розвитку освітньо-науково-виробничих кластерів за пріоритетними ланками господарської спеціалізації регіонів; заохочення недержавних фондів із підтримки стартапів);

- стимулювання діяльності некомерційних організацій, що надають послуги профорієнтації, професійного навчання, консультування і працевлаштування різних вікових і соціальних категорій населення (у тому числі за кордоном), залучення їх до реалізації державних проектів цього профілю;

- поширення практики надання спектру пільг молодим спеціалістам, які працевлаштовуються в сільській місцевості та депресивних регіонах, щодо кредитування будівництва і придбання житла, оплати житлово-комунальних послуг і послуг із продовження власного навчання або навчання дітей, санаторно-курортного оздоровлення тощо.

Висновки. Реалізація концепції соціально орієнтованого (гуманістичного) управління економікою є ефективним механізмом підтримання суспільної стабільності й злагоди завдяки пошуку консенсусу з питань ствердження моделі економічного відтворення, магістральними цілями якої є:

- втілення прийнятних стандартів і гарантій рівня та якості життєдіяльності населення України у віці, молодшому за працездатний, працездатному, пенсійному;

- оптимізація характеристик конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення гідної винагороди продуктивної праці завдяки якнайповнішій капіталізації трудового (освітньо-кваліфікаційного, інтелектуального, творчого та інноваційного, культурного) потенціалу працездатної людини як головної продуктивної сили суспільства;

- підвищення рівня соціального залучення (зокрема, професійної адаптації та реабілітації) вразливих верств;

- вирівнювання умов та параметрів відтворення і використання продуктивного потенціалу функціональних і територіальних спільнот різного рангу, насамперед у рамках заходів із задоволення відповідних загальносуспільних та суспільно необхідних потреб.

Перспективи підвищення ефективності державної політики зайнятості та оплати праці на сучасному етапі доцільно пов'язувати з чинниками, що достатньо швидко піддаються коригуванню, уможлижуючи здійснення позитивного зворотного впливу на характеристики формування і використання трудових ресурсів забезпечення, загалом конкурентоспроможність економіки України. Серед них:

- чинники, що регулюють освітній і професійно-кваліфікаційний рівні населення, у тому числі:

- збалансованість сукупності елементів законодавства, що регламентує права населення на освіту, професійну підготовку і підвищення кваліфікації та їх доступність (територіальну й економічну);

- рівень задоволення потреб у безоплатних освітньо-виховних послугах із повноцінної ранньої соціалізації та всебічного гармонійного розвитку особистості в допрацездатному і молодшому працездатному віці;

- обов'язковість та підвищення якості викладання у загальноосвітніх закладах предметів фізико-математичного циклу, інших природничих та економічних дисциплін (як єдине реальне в умовах НТП та глобалізації конкурентних відносин на праці, товарів і послуг підґрунтя отримання більшістю їх випускників конкурентоспроможної професійної підготовки, у тому числі з робітничих професій);

- фактори, що визначають макропараметри відтворення кадрового потенціалу, в тому числі:

- наявність та обґрунтованість наскрізних довгострокових пріоритетів державної політики зайнятості у сфері: обсягів і структури державного замовлення на підготовку кадрів; оплати праці в розрізі секторів економіки різних форм власності та видів економічної діяльності; підвищення ефективності механізмів працевлаштування осіб, які здобули професійну освіту в межах державного замовлення (у вищих і професійно-технічних навчальних закладах, за програмами територіальних служб зайнятості); посилення контролю над дотриманням трудового законодавства, насамперед у питаннях безпеки праці, права на відпочинок та соціального

захисту найманого персоналу на підприємствах усіх форм власності та самозайнятих;

– затвердження методик дотримання прямої кореляції між величинами соціального прожиткового мінімуму і мінімальної оплати праці. Як відомо, доповнення прожиткового мінімуму соціальним змістом дає змогу поділяти бідність на рівні фізичного виживання та соціальний, або відносну бідність. Межі відносної бідності, коли це реальна ефективна підтримка відповідних верств, визнають межами соціальної безпеки процесу збідніння;

– збалансованість обсягів пенсійних виплат державним службовцям та працівникам інших

ланок економіки. Формування соціальної бази підтримки влади за рахунок різкого розмежування обсягів оплати праці та пенсійних виплат державних службовців і працівників інших галузей шкодить як послідовній інноваційній модернізації національної економіки, підґрунтя і темпи якої закладаються в наукоємних ланках (зокрема, їх бюджетному секторі), так і соціальній стабільності, усталюючи певні негативи соціальної стратифікації, підриваючи довіру (передусім вразливих верств) до ефективності державної політики соціального захисту і зацікавленості владних структур в економічних ефектах її реалізації.

Список використаних джерел:

1. Класифікація інституційних секторів економіки України: Наказ Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_kise_2016.htm.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства. К.: Кондор, 2016. 378 с.
3. Мельник Р.С. Категорія «публічне управління» у новій інтерпретації. Адміністративне право і процес. URL: <http://aplaw.knu.ua/index.php/holovna/item/59-katehoriya-publichne-upravlinnya-u-noviy-interpretatsiyi-melnyk-r-s>.
4. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів / За ред. В.М. Геєця, А.А. Мазараки. К.: КНТЕУ, 2008. Ч. 1. 389 с.
5. Маркетинговий менеджмент / За заг. ред. М.І. Белявцева, В.Н. Воробйова. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 407 с.
6. Юдіна Н.В., Кальченко О.А. Назад у майбутнє: еволюція концепцій управління підприємством в умовах вітчизняних бізнес-реалій. URL: <http://intkonf.org/ken-yudina-nv-kalchenko-oa-nazad-u-maybutne-evolyutsiya-kontseptsiy-upravlinnya-pidpriemstvom-v-umovah-vitchiznyanih-biznes-realiy/>.
7. Черепня В.В., Боклач Б.І. Маркетингова концепція управління підприємством. Соціально-економічні реформи в контексті європейського вибору України. URL: http://www.confcontact.com/apl/7_Cherepnya.php.
8. Родіонов О.В. Формування концепції соціальної відповідальності підприємства. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/vsunud/2009-6E/09rovsvp.htm>.
9. Сімченко Н.О. Соціально орієнтоване управління діяльністю підприємств. К.: НТУУ «КПІ», 2010. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/2475>.
10. Дороніна М.С. Комплексне управління економічними і соціальними процесами на підприємстві (концепція і методологія). Х.: ХДЕУ, 2003. URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/27047.html>.
11. Бороноев А.О., Смирнов П.И. О понятиях «общество» и «социальное». Социологические исследования. 2003. № 8. С. 3-11.
12. Римашевская Н.М. Формирование качества трудовых ресурсов России. Народонаселение. 2003. № 2. С. 6-14.
13. Системні дослідження у розробці і проектуванні систем збереження і відтворення стану здоров'я працівників промисловості / І.В. Кочін, Л.В. Порада, О.О. Савицька. Запоріжжя: ЗДІУЛ, 1997. 232 с.
14. Кулишова Р.С. Полноценный отдых. Формирование принципа рациональности. Народонаселение. 2003. № 3. С. 92-97.

Богущ Л. Г.

Институт демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи
Национальной академии наук Украины

КОНЦЕПЦИЯ ГУМАНИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ: МАКРО- И МИКРОУРОВНИ ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИИ

Резюме

Обобщены идеи, принципы, подходы к формированию концепции гуманистического управления экономикой, которая предполагает повышение эффективности воспроизводства и реализации трудового потенциала человека как главной производительной силы общества. Внедрение этой концепции является эффективным путем достижения общественного консенсуса в вопросах стандартизации и реализации гарантий уровня и качества жизнедеятельности населения, приемлемых с учетом условий хозяйствования, всеобщих и общественно необходимых потребностей, магистральных целей развития.

Ключевые слова: концепция управления экономикой, уровень и качество жизни, капитализация трудового ресурсного потенциала, экономическое и социогуманитарное пространство.

Bogush L. G.

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of National Academy of Sciences of Ukraine

CONCEPT OF ECONOMY HUMANISTIC MANAGEMENT: MACRO- AND MICROLEVELS OF INSTITUTIONALIZATION AND IMPLEMENTATION

Summary

The ideas, principles, approaches to the formation of the concept of humanistic economy management, which involves increasing the efficiency of reproduction and realization of human labor potential as the main productive force of society, are generalized. The implementation of this concept is an effective way of achieving a public consensus on standardization and guaranteeing the level and quality of life of the population, acceptable in view of the economic conditions, the common public and socially necessary needs, and the main goals of development.

Key words: concept of economy management, level and quality of life, capitalization of labor resource potential, economic and socio-humanitarian space.

УДК 314.74

Гунченко М. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОФІЛЮ ТА ЧИННИКІВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено чинники виникнення та розвитку трудової міграції українського населення. Зазначено особливості зовнішньої та внутрішньої міграції, чинниками яких стали як закономірні, так і кризові явища держави загалом та національної економіки зокрема. Перспективним напрямом оптимізації трудової міграції вважається розробка напрямів розвитку соціального та трудового капіталу через використання переваг трудової міграції у залученні інновацій та через стимулювання інвестиційної зацікавленості закордонних партнерів.

Ключові слова: трудова міграція, внутрішня та зовнішня міграція, внутрішньо переміщені особи (ВПО), чинники, евроінтеграція.

Постановка проблеми. З введенням безвізового режиму частка тих, хто має намір здійснити подорож до Європи, закономірно збільшилася, а саме на 50%. Хоча найбільш поширеною метою тих, хто планує скористатися безвізовим режимом, є відпочинок, 23% респондентів заявили, що збираються виїхати до ЄС з метою працевлаштування, чим обумовлені серйозні проблеми [8]. Адже без віз можна здійснювати лише короткочасні подорожі (до 90 днів упродовж 180 днів) з приватною метою (туризм, відвідання друзів чи родичів, пошук бізнес-партнерів, участь у семінарах, конференціях). Право на працевлаштування не передбачено. Тобто використання українцями безвізового режиму для заробітків за кордоном може призвести до збільшення нелегальної трудової міграції, з якою пов'язані значні ризики для особи, а також вкрай негативні наслідки для країни аж до призупинення безвізового режиму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міжнародної трудової міграції, причини її виникнення та наслідки для України вивчали багато вчених. Зокрема, вагомий внесок у дослідження проблеми міжнародної трудової міграції зробили такі вітчизняні науковці, як, зокрема, Є.О. Черняк, К.С. Солонінко, Я.О. Волоско, О.В. Малиновська, А.О. Надточій, Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, І.М. Ангелко, Ю.М. Лугвищик, О.О. Корогодова.

Незважаючи на значні здобутки наукового суспільства у вирішенні проблеми міжнародної трудової міграції, деякі питання, зокрема вивчення цього процесу в складних геополітичних умовах європейської інтеграції України, потребують подальшого дослідження та вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах гострої міграційної кризи

частина європейських політиків та громадськості висловлювала серйозні побоювання щодо можливого наростання масштабів міграції українців до Європи, передусім нелегальної, після надання Україні безвізового режиму, що відчутно загальмувало безвізовий діалог. Тому актуальним є дослідження особливостей профілю української трудової міграції та умов і наслідків, що її супроводжують.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей профілю української трудової міграції та умов і наслідків, що її супроводжують.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан міграційних процесів характеризується такими даними офіційної статистики та соціологічних досліджень. У сучасну епоху міграція почалася з розпадом Радянського Союзу і встановленням незалежності України. Як показано на рис. 1, інтенсивність трудової міграції була відносно низькою протягом 1991-2008 років.

Нині обсяг внутрішньої трудової міграції становить 70% усіх рухів населення, які стосуються України. Крім того, внутрішня трудова міграція стає ще більш привабливою для українців через те, що передбачається, що частка потенційних внутрішніх трудових мігрантів збільшиться до 73% усіх потенційних трудових міграційних потоків у найближчі 12 місяців.

Демографічні дані підтверджують значне зниження кількості населення протягом останнього десятиріччя (з близько 52 мільйонів осіб у 1993 році до приблизно 45 мільйонів у 2013 році [9]). Цей процес відбувається значною мірою через природний рух населення, а не через міграцію. Згідно з даними Державної служби статистики України українське населення зменшилося майже на 3 мільйони осіб у період з 2003 по 2014 роки, або в середньому на 241 тисячу осіб щороку [6].

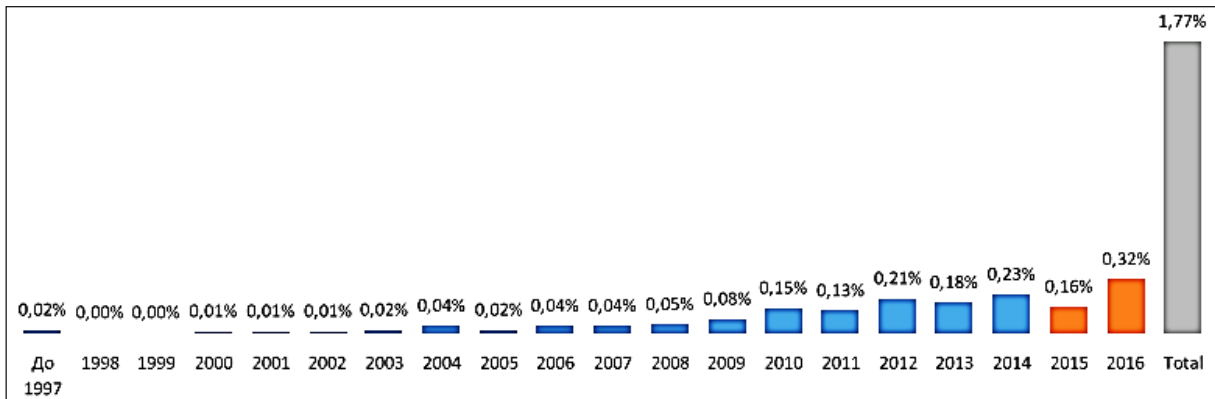


Рис. 1. Динаміка довгострокової трудової міграції, відсотки до загальної кількості населення

Основні чинники української масової трудової міграції насамперед мають економічний характер, що перетворює міграцію на механізм виживання у процесі боротьби з бідністю або уникнення безробіття. Результати опитування ДССУ 2012 року показують, що 79% українських трудових мігрантів отримували низьку заробітну плату в Україні, що стало головною причиною їхньої міграції.

Низька заробітна плата привела до чергової масової трудової еміграції, що загрожує національній безпеці. Нині, згідно з оцінками міжнародних організацій, майже 5,8 млн. наших громадян постійно перебувають на заробітках за кордоном, а щороку кількість бажаючих виїхати зростає. Ключовим мотивом виїзду на пошуки роботи є пригноблююча оплата праці. Висока заробітна плата і загальні економічні показники в країнах призначення є найсильнішими стимулами (факторами тяжіння) міграції. Згідно з даними опитування Дельфі [1] у 2010 році чистий дохід населення в Україні був майже в три рази нижчий, ніж у Російській Федерації, Чеській Республіці та Польщі, а також приблизно в десять разів нижчий, ніж в Італії та Іспанії. З іншого боку, результати опитування трудових мігрантів показують, що середній дохід українського довгострокового трудового мігранта за кордоном становив 1 550 доларів США у 2014 році (або 2 013 доларів США на одне ДГ з трудовим мігрантом у країні призначення), що було в чотири рази вище, ніж рівень середньої заробітної плати в Україні.

Оскільки робота за кордоном передбачає вищий заробіток, то половина з тих, хто виїжджає, згодна на будь-яку роботу. Такої ситуації з еміграцією не було з 1990-х років. Наші громадяни практично тікають із країни, причому молоді розглядає можливість виїзду назавжди [11]. Безвізовий режим полегшить і прискорить вплив не лише кваліфікованої, але й некваліфікованої робочої сили. Призупинити цей процес допоможе лише наближення заробітної плати до гідного європейського рівня.

Щодо кваліфікаційних особливостей мігрантів, то слід сказати, що приблизно 25 400 українських громадян отримують освіту за кордоном. Їх більшість походить з міських районів (69%), особливо з великих міст (а саме з міст із населенням більше 100 000 осіб), що відрізняється від ситуації у Молдові, де більшість студентів походить із сільської місцевості.

Міжнародні студенти, як і трудові мігранти, також демонструють відсутність гендерного балансу, а саме кількість чоловіків переважає кількість жінок у співвідношенні 2 до 1. З точки зору регіонального розподілу, на відміну від тенденцій трудової міграції, міжнародні студенти більш рівномірно розподілені між п'ятьма регіонами України. Проте західний регіон продовжує переважати за кількістю студентів, а саме 35% усіх студентів походять з цього регіону.

Три чверті цієї категорії складають особи віком 18-29 років, а решту 21% – особи віком від 30 до 44 років. Такий розподіл можна пояснити тим, що українці виїжджають за кордон для отримання університетських та аспірантських ступенів або з метою підвищення своєї кваліфікації.

Майже кожен десятий трудовий мігрант (11%) покинув країну через неможливість знайти роботу відповідно до своєї кваліфікації. Загалом визначальною характеристикою українських трудових мігрантів є їхній високий рівень освіти та професійного досвіду: 37% усіх трудових мігрантів

мають повну вищу освіту, 41% мають середню або професійно-технічну освіту. Щодо країн призначення, то частка високоосвічених трудових мігрантів в інших країнах призначення (не країни СНД і не країни ЄС) вдвічі вище, ніж у країнах ЄС та СНД. Таким чином, неможливість або небажання забезпечити належний рівень оплати праці кваліфікованим спеціалістам є провокатором міграційних процесів, що лише поглиблює кризу економічної ситуації. Як відзначають аналітики, велика кількість освічених та професійно досвідчених людей (інженери, лікарі, фахівці сектору ІТ, вчителі, агрономи тощо), долучившись до міграції, сприяє певною мірою «витоку мізків» з країни. Цей процес супроводжується певною втратою кваліфікації (втратою навичок) через те, що процес міграції часто призводить до того, що кваліфіковані трудові мігранти займаються трудовою діяльністю, яка потребує нижчої кваліфікації. Очевидно, що «витік мізків» і процеси втрати кваліфікації ставлять під сумнів відповідність потреб ринку праці результатам системи освіти.

Через низьку якість життя в Україні ще 4% трудових мігрантів вибрали іншу країну для свого проживання та працевлаштування. Незадовільні умови проживання досить часто асоціюються з втратою надії на краще майбутнє на батьківщині. Серед інших причин можна відзначити такі соціальні фактори: низькі можливості для самозайнятості та професійного розвитку, бажання поліпшити навички та продовжити кар'єру за кордоном, сімейні причини, доступ до послуг охорони здоров'я, вразливість людей до корупції та злочинності, відсутність безпеки. Геополітичні заворушення і відсутність безпеки в Україні могли спричинити пожевлення міграції з України.

Так, значне збільшення обсягу міграційних потоків сталося близько 2010 року, а ще раз у 2014 році. Можливим поясненням стрімкого росту міграції у 2010 році є відтерміновані наслідки впливу глобальної економічної кризи 2008 року на економіку України. У 2014 році економіка різко погіршилася значною мірою через геостратегічні заворушення в східних регіонах країни, в результаті чого відбулося падіння ВВП на 5,3% [3] додатково до інших негативних соціально-економічних чинників. Велика кількість внутрішньо переміщених осіб, скрутне економічне становище та збройний конфлікт – всі ці чинники, швидше за все, стануть причиною зростання обсягу зовнішньої міграції українців. Проте міграція спостерігається переважно до Польщі і стосується здебільшого мешканців Західної України. Аналізуючи наявні дані, виявляємо, що сьгодні конфлікт в Україні лише незначним чином впливає на міграцію та пошук притулку в країнах Європейського Союзу. З урахуванням величезних масштабів внутрішнього переміщення населення кількість українців, які подали заявки на отримання статусу біженця в країнах ЄС (близько 10 000 осіб у 2014 році переважно в Польщі, Німеччині та Швеції), є досить незначною [4].

Потік міжнародної трудової міграції на короткотерміновий період становить 1% від загальної кількості населення і впливає на 2% всіх домогосподарств в Україні. Річний прогноз вказує на збільшення потоку короткострокової трудової міграції на 73%, або приблизно 192 600 осіб. Ще одна особливість міграційного процесу в Україні пов'язана з великою кількістю людей, зайнятих у внутрішній мобільності, адже вона вдвічі більша, ніж кількість зовнішніх трудових мігрантів (1 643 000 осіб на 2014 рік). Загальний обсяг

внутрішньої міграції у 2014 році становив 9% від економічно активного населення в Україні [5]. Очікується, що річні темпи внутрішньої мобільності зростуть приблизно на 50%.

Як відзначається в літературі, внутрішня міграція в Україні є внутрішньо-регіональною та міжрегіональною. Загалом економічні чинники спонукають українських громадян здійснювати внутрішню міграцію. Внутрішньо-регіональна міграція стосується, зокрема, переміщення сільського населення в міські райони в тій же області. З 2000-х років цей тип мобільності становив найбільшу частку (більше половини) всіх переміщень населення всередині країни (у 2008 році – 58%, у 2012 році – 54%) [2]. Згідно з даними дослідження ЕТФ-2008 [12] економічний дисбаланс між сільськими та міськими районами, недосконалість транспортна та комунікаційна інфраструктура, недостатнє державне фінансування, нерівноправний доступ до охорони здоров'я та освіти, відсутність гідного працевлаштування і наявність крайньої убогості в сільських районах є тими основними чинниками, які стали поштовхом для відтоку населення із сільських населених пунктів у міські. Оцінюючи майбутні перспективи, бачимо, що урбанізація в Україні є постійною тенденцією, в якій 95% усіх потенційних внутрішніх мігрантів орієнтуються на міські населені пункти, зокрема великі міста. Місця походження дев'яти із десяти потенційних внутрішніх трудових мігрантів – це сільська місцевість (68%) та невеликі міста (21%).

Щодо внутрішньої міграції, то сім з десяти осіб, які здійснюють внутрішню міграцію, походять із західних (48%) та північних (23%) регіонів країни, тоді як 29% усіх внутрішніх трудових мігрантів походять зі східних, центральних та південних регіонів. Таким чином, високий рівень урбанізації та індустріалізації лівобережної частини України є чинником сталості населення в міграційному плані. Але озброєний конфлікт та руйнування промисловості регіону через економічну блокаду призвели до катастрофічних наслідків, які спровокували колосальну внутрішню міграцію.

Зупинка підприємств, що забезпечували мешканців східного регіону держави роботою, і тимчасова не контрольованість підприємств призвели до збільшення кількості вимушено вивільнених працівників відповідно до нестабілізації ринку праці Луганської та Донецької областей, і ця проблема потребує негайного вирішення. Згідно з оперативною інформацією Державної служби статистики України кількість населення Донецької області у 2014 році складала 4 297 тис. осіб, у 2015 році – 4 265 тис. осіб, у 2016 році – 4 244 тис. осіб. Кількість населення Луганської області у 2014 році складала 2 220 тис. осіб, у 2015 році – 2 205,4 тис. осіб, у 2016 році – 2 195 тис. осіб. Тобто в обох областях спостерігається лише незначне скорочення кількості населення. Кількість зайнятого населення Донецької області у 2014 році складала 1 752,4 тис. осіб, у 2015 році – 756,3 тис. осіб, у 2016 році – 748,4 тис. осіб. Тобто за три роки кількість зайнятого населення скоротилась у 2,3 рази. Кількість зайнятого населення Луганської області у 2014 році складала 877,6 тис. осіб, у 2015 році – 306,3 тис. осіб, у 2016 році – 298,5 тис. осіб, тобто за три роки скоротилась у 2,9 рази [7].

Збройний конфлікт на території Луганської та Донецької областей сприяв появі вимушених внутрішніх та зовнішніх міграцій населення. Зовнішня міграція в цьому разі стає результатом невпорядкованості процесів перереєстрації населення. Вну-

трішньо переміщеним особам, що прибувають із зони АТО до інших регіонів України, вкрай важко пристосуватись до нових умов та подолати психологічні бар'єри у професійній діяльності, навчанні, спілкуванні з новим оточенням та самовизначенні. До названих проблем додаються ще проблеми реєстрації на новому місці проживання та офіційного працевлаштування таких осіб, що є основою для їх благополучного проживання на новому місці та можливостей розвитку успішної кар'єри.

Станом на 12 червня 2017 року Міністерством соціальної політики України, за даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської державних адміністрацій, взято на облік 1 593 466 переселенців з Донбасу і Криму.

Складності з офіційним працевлаштуванням ВПО можуть виникнути через втрату трудової книжки за обставин вимушеної міграції. В цьому разі дублікат трудової книжки видається на підставі заяви працівника та отриманої ним у письмовому вигляді інформації зі штабу з ліквідації наслідків надзвичайної ситуації про виникнення надзвичайної ситуації або Антитерористичного центру при Службі безпеки України про проведення антитерористичної операції на території, де працювала особа, що надається в довільній формі. Частіше зустрічаються випадки втрати паспорта чи свідоцтва про народження, в цьому разі ВПО звертаються в міграційну службу за місцем перебування, де упродовж одного дня видають тимчасове посвідчення, що підтверджує українське громадянство.

Незважаючи на спроби державних органів влади створити нову законодавчу базу для обліку внутрішньо переміщених осіб, сам процес не стає простішим та доступнішим повною мірою для кожного. Також дефіцит інформації в системі обліку про соціально-демографічні категорії внутрішньо переміщених осіб не дає змогу забезпечити потребуючих необхідною соціальною допомогою та надати рівні можливості працевлаштування в нових умовах життя.

Високий освітній та кваліфікаційний рівні внутрішньо переміщених осіб (ВПО) свідчить про значний нагромаджений людський капітал, який може стати самостійним чинником розвитку високотехнологічних галузей промисловості та послуг з інтенсивним використанням знань у районах концентрації таких осіб.

Внутрішньо переміщені особи працездатного віку мають високий освітній та кваліфікаційний рівні, їх більшість отримала вищу освіту. Згідно з даними Державної служби зайнятості України розподіл ВПО за освітою суттєво відрізняється від освітнього рівня загальної кількості безробітних: питома частка осіб з вищою освітою серед цієї категорії становить понад 70%, професійно-технічною – 19%, початковою та середньою – 11% [7, с. 98].

Водночас сьогодні державна та регіональна політика в Україні щодо ВПО має патерналістський характер. Вона спрямована на надання соціальної допомоги та соціального захисту без урахування можливостей адресного залучення ресурсного потенціалу ВПО для його ефективного використання [5]. На приймаючих територіях не завжди є можливість реалізувати високий рівень освіти, професіоналізму, підприємницької, трудової та інноваційної активності ВПО.

Висновки. Таким чином, загальний профіль української трудової міграції свідчить про необхідність оптимізувати соціально-економічні процеси, що відбуваються в національній економіці

України на ринку праці загалом та ринку праці зокрема з метою створення умов нарощування соціального та трудового капіталу держави. Основні зусилля при цьому повинні бути сконцентровані на забезпеченні економічної самоініціативності суб'єктів господарювання для використання переваг трудової міграції задля залучення інновацій та стимулювання інвестиційної зацікавленості закордонних партнерів.

З метою найбільш повного використання наявних можливостей внутрішньо переміщен-

них осіб першочерговими завданнями визначено такі: на національному рівні – удосконалення наявного та розроблення нових законодавчих актів, особливо з питань забезпечення фінансування програм, спрямованих на використання соціального капіталу внутрішньо переміщених осіб; на місцевому рівні – трансформація загальнодержавного бачення проблем, пов'язаних із внутрішньо переміщеними особами, до потреб соціально-економічного та культурного розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Ed: Marta Jaroszewicz and Magdalena Lesińska, Forecasting Migration Between the EU, V4 and Eastern Europe: Impact of Visa Abolition. Warsaw: Centre for Eastern Studies, 2014. 167 p. URL: http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/migraton_report_0.pdf.
2. European Training Foundation (ETF), 2008. The Contribution of Human Resources Development to Migration Policy in Ukraine. URL: <http://www.etf.europa.eu/web.nsf/pages/home>.
3. Ukraine GDP Growth Rate. TRADING ECONOMICS. URL: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp-growth>.
4. Ukraine: chances for a visa-free regime with the EU? The Centre for Eastern Studies (OSW). URL: <http://www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2015-02-04/ukraine-chances-a-visa-free-regime-eu>.
5. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці / Зайнятість і безробіття. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/rp_reg/reg_e/ean_2014_e.htm.
6. Демографічна та соціальна статистика / Населення та міграція. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.org/en/operativ/operativ2015/ds/pp/pp_e/pp0515_e.html.
7. Інтеграція внутрішньо переміщених осіб на ринку праці України: досвід і проблеми: тези доповідей круглого столу (26 квітня 2017 року, м. Київ) / упоряд. О.П. Канівець, Л.Г. Новаш. Київ: ПІК ДСЗУ, 2017. 106 с.
8. КМИС: для трудоустройства в ЕС собираются ехать 17% украинцев. URL: <https://mresearcher.com/2017/05/kmisdlya-trudoustrojstva-v-es-sobirayutsya-ehat-17-ukraintsev.html>.
9. Малиновская О.В. Внешние миграции населения Украины периода независимости. Demoscope. 2013. № 563. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2013/0563/demoscope563.pdf>.
10. Міграція як чинник розвитку в Україні. Київ: MOM, 2016. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukraini.pdf.
11. Могильний О.М., Куліков Г.Т. Гідна заробітна плата як фактор соціально-економічної стабілізації. Ринок праці та зайнятість населення. 2017. № 2. URL: http://ipk.edu.ua/journal/RP-2017_2_PRINT.pdf.
12. Облік переселенців. Міністерство соціальної політики. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250060011&cat_id=244277212.

Гунченко М. В.

Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОФИЛЯ И ФАКТОРОВ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы факторы возникновения и развития трудовой миграции украинского населения. Указаны особенности внешней и внутренней миграции, факторами которых стали как закономерные, так и кризисные явления государства в целом и национальной экономики в частности. Перспективным направлением оптимизации трудовой миграции считается разработка направлений развития социального и трудового капитала через использование преимуществ трудовой миграции в привлечении инноваций и через стимулирование инвестиционной заинтересованности зарубежных партнеров.

Ключевые слова: трудовая миграция, внутренняя и внешняя миграция, внутренне перемещенные лица (ВПЛ), факторы, евроинтеграция.

Hunchenko M. V.

Poltava National Technical Yurii Kondratyuk University

STUDY OF THE PROFILE AND FACTORS OF UKRAINIAN LABOR MIGRATION

Summary

The paper investigates the factors of formation and development of Ukrainian labour migration. Featured external and internal migration and factors which become it in regular and crises in the state in General and national economy in particular. Perspective direction of optimization of labour migration is seen in the development of directions of forming the social and human capital through the benefits of labour migration in the innovation and stimulation the investment interest of foreign partners.

Key words: labour migration, external migration, internally displaced persons (IDP), factors, European integration.

УДК 369.01

Зачосова Н. В.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА ДОСВІД ЄС

У статті досліджено теоретичні питання соціального забезпечення населення як елемента фінансової безпеки держави та механізму її регулювання. Встановлено зв'язок між станом соціального забезпечення та рівнем фінансової безпеки країни. Наведено практики забезпечення соціального захисту населення у окремих країнах Європи. Запропоновано шляхи підвищення рівня фінансової безпеки держави через покращення стану соціального забезпечення громадян України.

Ключові слова: соціальне забезпечення, соціальний захист, фінансова безпека держави, економічна безпека, Європейський Союз.

Постановка проблеми. Фінансова безпека держави разом із соціальною безпекою є важливим складником системи економічної безпеки України. Водночас фінансова безпека має поліструктурну будову і серед інших складових містить бюджетну і боргову види безпеки, стан яких тісно пов'язаний із рівнем добробуту населення, який здебільшого визначається програмами соціального забезпечення громадян. Фінансова безпека держави має забезпечуватись таким станом фінансової системи країни та її учасників, який гарантує реалізацію їх фінансових інтересів в умовах впливу на цей процес різних зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз. І основними з широкого переліку фінансових інтересів є інтереси саме людини, тобто громадянина, жителя України, його тяжіння до фінансової стабільності та здатності задовольнити матеріальні потреби. В умовах високорозвинутої ринкової економіки, якою характеризуються господарські системи більшості країн ЄС, стан добробуту населення великою мірою визначається як активними доходами, такими як заробітна плата, що навіть в усередненому своєму значенні має достатній для комфортного проживання громадянина рівень, так і пасивними доходами, які формуються у процесі грамотного та активного використання фінансових продуктів і послуг, безперервність якого підтримується високим рівнем довіри європейців до репутації фінансових посередників. Це дає змогу урядам країн ЄС заощаджувати кошти на соціальному забезпеченні, спрямовуючи їх на економічний розвиток, тоді як в Україні недовіра населення до професійних учасників фінансового ринку, викликана великою кількістю їх банкрутств і нездатністю виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, зумовила вилучення фізичними та юридичними особами активів із фінансової системи, що, з одного боку, знизило рівень боргової банківської безпеки, безпеки небанківського фінансового ринку держави, а з іншого – викликало необхідність у розширенні меж соціального забезпечення, оскільки втрата джерел доходів спровокувала перехід багатьох громадян до верств соціально незахищеного населення. Додаткові витрати на соціальні видатки, джерела покриття яких здебільшого мають боргову природу, знижують рівень фінансової безпеки держави, але при цьому все одно виявляються недостатніми для того, аби населення України мало соціальне забезпечення, подібне до того, яке мають громадяни європейських держав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальне забезпечення є обов'язковим і важливим елементом економічної системи кожної країни у світі, де на рівні влади відбувається усвідом-

лення життя і добробуту громадян як основної цінності суспільства. Саме тому численні спроби аналізу наявних практик соціального захисту населення та розробки пропозицій щодо покращення стану соціального забезпечення жителів України, зокрема шляхом використання зарубіжного досвіду, знайшли своє відображення у працях вітчизняних дослідників. Деяким із них вдалося продемонструвати зв'язок між соціальним станом, соціальною та національною безпекою держави. Серед останніх робіт у вибраній для дослідження науковій царині варто відзначити публікації, авторами яких є Г.В. Лейбенко, що працює над вдосконаленням системи соціального захисту і соціального забезпечення України [1], Н.В. Коленда, що конкретизує сутність механізму забезпечення соціальної безпеки населення [2], С.В. Белай, що визначає місце кризових явищ соціально-економічного характеру в системі забезпечення національної безпеки України [3], О.В. Радченко, що встановлює роль пенсійного забезпечення в системі соціальної безпеки держави [4], І.Ю. Хомич, що визначає принципи соціального забезпечення населення України [5], В.О. Капітан, що встановлює поняття та роль соціальних процесів у забезпеченні економічної безпеки [6], Г.Г. Михальченко, що пропонує шляхи удосконалення соціального забезпечення населення [7], О.С. Бухтіяров, який досліджує зарубіжний досвід фінансування соціального забезпечення [8], В.В. Криворучко, що визначає теоретичні проблеми соціального забезпечення [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, у яких розглядаються проблеми соціального забезпечення населення, усвідомлення та обговорення на різних рівнях владних структур аспектів та можливостей покращення соціального захисту громадян України в умовах економічної і політичної нестабільності, тривалість та сила яких стали причиною зубожіння та міграції працездатного населення до країн ЄС, не зникає необхідність дослідження соціального забезпечення населення через призму регулювання економічної безпеки держави, а окремо через стан її фінансової складової. Доведення тісного зв'язку, ролі та значимості належного соціального забезпечення населення із високим рівнем фінансової та національної безпеки України може стати додатковим аргументом для владних сил у процесі прийняття рішень щодо розширення соціальних програм і зміщення вектору соціальних цілей щодо задоволення інтересів і потреб населення, що в сучасних обставинах тотальної втрати довіри до влади є досить актуальним завданням.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних питань соціального забезпечення населення як елементу фінансової безпеки держави, встановлення зв'язку між станом соціального забезпечення та станом фінансової безпеки країни, визначення напрямів підвищення рівня фінансової безпеки держави шляхом покращення стану соціального забезпечення громадян України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному світі у соціальній сфері держава виконує три основні функції. Перша з них, яку в науковій літературі часто називають «функцією Робіна Гуда», полягає у перерозподілі доходів і національного багатства (як за безпосередньої участі держави, так і за допомогою інших механізмів, наприклад заохочення соціальної активності бізнесу) на користь найменш забезпеченого населення. Друга («функція скарбнички») полягає у створенні ефективних механізмів для накопичення зароблених коштів і страхування від безробіття, хвороб та інших ризиків, із якими людина може зіткнутися впродовж життя. Нарешті, третя, не настільки очевидна, але від того не менш важлива функція полягає у соціальному інвестуванні, тобто вкладенні державою і недержавними структурами коштів у людський капітал, розвиток якого є одним із головних чинників економічного зростання. Співвідношення між цими трьома функціями значною мірою визначає специфіку національних і регіональних моделей соціального забезпечення в Європейському Союзі [10, с. 6]. Таким чином, виникає тісний зв'язок між соціальним забезпеченням, соціальною та фінансовою безпекою на макrorівні, адже і перерозподіл доходів, і розміщення акумульованих фінансових ресурсів, і інвестування, про які йшлося у контексті соціальної функції держави, відбуваються за опосередкування учасників фінансового ринку, функціонування якого великою мірою визначає стан фінансової безпеки країни.

В Україні соціальний захист і соціальне забезпечення є найбільшими видатковими статтями бюджету, навіть більшими, ніж видатки на охорону здоров'я, освіту та економічну діяльність. В умовах сталого збереження фінансового дефіциту та низького рівня бюджетної безпеки загрозою для держави залишається функціонування фінансово невинуватеної системи пільг і соціальних виплат, що фактично не залишає Україні надії на перетворення її соціально орієнтованого бюджету на бюджет економічного розвитку. Водночас фінансування різних видатків у сфері соціального захисту за рахунок бюджетних коштів і цільових позабюджетних фондів здійснюється несистемним і непрозорим чином.

На фінансову безпеку держави негативно впливає наявність економічно невинуватеної, надмірно розгалуженої та неефективної системи мережі державних закладів соціального захисту, що характеризується традиціями та підходами радянської моделі системи соціального забезпечення і не відповідає європейській моделі та міжнародним стандартам.

Україна визнає міжнародні стандарти в соціальній сфері, але не вживає достатніх заходів для їх практичної реалізації [11], що стримує темпи конвергенції нашої держави та країн ЄС у соціально-економічній площині, а отже, стає на заваді становлення України в Європі як повноправного члену Союзу.

Сучасна система державного соціального захисту населення в країнах ЄС включає дві орга-

нізаційні форми, а саме соціальне страхування і соціальне забезпечення, яке фінансується за рахунок коштів державного бюджету. В Україні система соціального забезпечення включає соціальне страхування та асигнування за рахунок бюджетів різних рівнів. Таким чином, вітчизняна практика соціального забезпечення відповідає європейським реаліям. Однак суттєва різниця спостерігається у конкретних механізмах реалізації соціального захисту та його обсягах.

Наприклад, у Фінляндії для працівників, що приїхали на роботу терміном менше чотирьох місяців надається право на отримання допомоги по догляду за дитиною на дому, а також на отримання державних медичних послуг. Якщо передбачається, що робота триватиме від 4 місяців до 2 років, то особа матиме право на отримання допомоги на дитину та допомоги на час хвороби, їй накопичуються так звані народна та сімейна пенсії, вона є застрахованою на випадок безробіття. Однак умовою для такого рівня соціального забезпечення є відповідність тривалості роботи і заробітної плати мінімально встановленим державою рівням. В Україні ж отримання мінімальної заробітної плати фактично є приводом для відмови у низці форм соціального забезпечення. Практика Фінляндії спрямована на заохочення працездатного населення до переїзду, до укладання трудових угод на тривалий термін; соціальна підтримка призначена перш за все для тих, чия праця або інші форми активів у володінні можуть бути внеском до економічної системи, а доходи у вигляді заробітної плати – фактором підтримки високого рівня фінансової безпеки через механізми їх використання для придбання продуктів і послуг, зокрема фінансових, за посередництва фінансових установ. Підтвердженням сказаного вище є та обставина, що у системі соціального забезпечення Фінляндії, якщо передбачається, що працівник буде залучений до роботи мінімум на 2 роки, то переїзд вважається постійним, а особа буде належати до сфери соціального забезпечення Фінляндії.

Для постійних жителів Ірландії доступні такі форми соціального забезпечення:

- матеріальна допомога на період пошуку роботи;
- накопичувальна державна пенсія;
- пенсія сліпим;
- накопичувальна пенсія вдовам/вдівцям, накопичувальна опікунська допомога;
- виплати неповним сім'ям;
- матеріальна допомога по догляду на дому;
- матеріальна допомога непрацездатним;
- допомога на дитину;
- додаткова допомога (за винятком разової виняткової виплати та виплати на термінові потреби).

Як бачимо, ірландська система подібна до вітчизняної. Однак рівень соціального забезпечення у європейських країнах є настільки високим, що зумовив виникнення проблеми так званого соціального туризму, сутність якого полягає в тому, що громадяни держав, які є менш економічно розвинутими, прямують до країн ЄС з метою проживання там, не працюючи, виключно за рахунок фінансування своїх поточних матеріальних потреб шляхом отримання соціальної допомоги. Якщо в Україні отримання соціальної допомоги не дає змогу повною мірою забезпечити людину мінімально необхідними для проживання матеріальними благами (адже мінімальний розмір допомоги по безробіттю традиційно є меншим від

прожиткового мінімуму для працездатних осіб), то європейські соціальні виплати дають таку можливість. Це породжує велику кількість бажаючих мігрувати до країн ЄС і проживати там, що стає великим тягарем для соціальних систем європейських держав та ставить під загрозу рівень їх економічної безпеки.

Однією з найбільш значущих як для соціального, так і для економічного розвитку України є проблема безробіття. Вона має одразу два суттєві негативні наслідки для стану фінансової безпеки України: по-перше, скорочує кількість надходжень до державного бюджету у формі нарахувань та відрахувань із заробітної плати, по-друге, вимагає витрат на соціальне забезпечення тимчасово безробітних. Наприклад, бюджет Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття на 2017 рік мав такий вигляд: допомога по безробіттю, зокрема одноразова її виплата для організації безробітним підприємницької діяльності, становила 7 990 423,8 тис. грн., допомога на поховання – 2 059,2 тис. грн., професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації – 236 256,8 тис. грн., видача ваучерів для підвищення конкурентоспроможності деяких категорій громадян – 7 156,8 тис. грн., організація громадських робіт – 87 957,1 тис. грн., працевлаштування безробітних шляхом надання дотацій роботодавцям – 534,3 тис. грн., компенсація єдиного внеску роботодавцям – 109 031,1 тис. грн., інформаційні та консультативні послуги, пов'язані з працевлаштуванням, а також їх забезпечення – 29 107,3 тис. грн., профорієнтація та її забезпечення – 4 730,8 тис. грн., профілактика настання страхових випадків, допомога по частковому безробіттю – 5 205,1 тис. грн., вжиття заходів відповідно до статті 24-1 Закону України «Про зайнятість населення» – 41 955,5 тис. грн., розвиток та супроводження Єдиної інформаційно-аналітичної системи державної служби зайнятості – 60 000 тис. грн., відшкодування Пенсійному фонду України витрат на виплату достроково призначеної пенсії – 50 тис. грн., утримання та забезпечення діяльності Державної служби зайнятості, Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості, управління Фондом – 1 704 970,5 тис. грн. (зокрема, утримання Державної служби зайнятості – 1 680 954,5 тис. грн., утримання Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості – 23 311,2 тис. грн., забезпечення поточної діяльності правління Фонду – 90 тис. грн., підвищення кваліфікації працівників Державної служби зайнятості – 317,8 тис. грн., забезпечення міжнародного співробітництва – 297 тис. грн., створення умов прийому та надання соціальних послуг – 43 136,4 тис. грн.) [12].

Вважаємо, що наведена структура потребує перегляду і коригування, принаймні уже на 2019 рік. Зокрема, варто оптимізувати витрати на утримання та забезпечення діяльності Державної служби зайнятості, частково делегувавши цю функцію вищим навчальним закладам, що працюють над підготовкою фахівців за державним замовленням і мають у своїх структурах відділи, які займаються працевлаштуванням випускників; витрат на утримання Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості також можна було б уникнути, використовуючи послуги вищих навчальних закладів України. Рекомендується збільшити витрати за напрямом працевлаштування безробітних шляхом надання дотацій роботодавцям, а також зробити це

пріоритетом порівняно зі статтею «Профорієнтація та її забезпечення».

Отже, систему соціального забезпечення в Україні реально зробити більш ефективною та дієвою навіть за тих непростих економічних умов, які нині відчуває наша країна. Модернізація системи соціального забезпечення дасть змогу підвищити рівень економічної безпеки населення, що стимулюватиме його до покращення власного добробуту через використання фінансових продуктів і послуг, яке позитивно вплине на стан фінансової безпеки України у перспективі.

Висновки. Соціальне забезпечення – це діяльність, спрямована на матеріальну підтримку населення в ситуації соціальних ризиків. Таким чином, соціальне забезпечення є фундаментом соціальної безпеки країни і важливим елементом системи економічної та національної безпеки держави, а його рівень – одним з індикаторів оцінки їх стану.

Для покращення стану фінансової безпеки України та забезпечення можливості часткового регулювання її рівня через механізм соціального забезпечення найближчим часом необхідно:

- забезпечити допуск на ринок соціальних продуктів і послуг професійних учасників фінансового ринку, що підвищить рівень прозорості використання грошових коштів, виділених із бюджету на соціальне забезпечення, а також активізує роботу ринків фінансових послуг та їх учасників за рахунок припливу капіталу;

- скоротити витрати на утримання системи розподілу фінансових ресурсів, переданих на соціальне забезпечення, через механізми автоматизації цього процесу та зменшення кількості структур-розпорядників соціальної допомоги, що зменшить тиск на державний бюджет і позитивно вплине на бюджетну безпеку; першими кроками у цьому напрямі стало Об'єднання фондів соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та від нещасних випадків і профзахворвань;

- модернізувати перелік видів соціального забезпечення за вектором підвищення рівня допомоги громадянам, що працюють та/або мають дітей, з огляду на їх значимість як демографічного та трудового ресурсу для економіки та фінансової системи держави;

- провести заміну окремих видів фінансової допомоги на надання фінансових продуктів і послуг для фінансування матеріальних потреб на пільгових умовах;

- ініціювати інтеграцію показника рівня соціального забезпечення громадян як одного з індикаторів оцінювання стану фінансової безпеки держави (наприклад, у процесі оцінювання бюджетної складової фінансової безпеки) до методики оцінювання рівня економічної безпеки України;

- розширити межі використання послуг страхових компаній і послуг недержавних пенсійних фондів у процесі реформування систем обов'язкового медичного страхування та пенсійного забезпечення;

- запровадити програми вищої освіти за напрямом «Соціальне забезпечення» за кошти державного замовлення з обов'язковим курсом фінансової грамотності для населення, різного за віком і соціальним статусом;

- розробити стратегію фінансової безпеки України з розділом, присвяченим реформуванню системи соціального забезпечення відповідно до сучасних європейських практик;

– запровадити механізм оцінювання рівня економічної безпеки потенційних споживачів фінансових послуг, однією зі складових якого буде діагностика соціальної безпеки громадянина, з метою запобігання шахрайським діям, спрямованим проти вітчизняних фінансових установ.

Список використаних джерел:

1. Лейбенко Г.В. Вдосконалення системи соціального захисту і соціального забезпечення України. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2013. № 16. С. 126-129.
2. Коленда Н.В. Сутність механізму забезпечення соціальної безпеки населення. Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. 2012. Вип. 9(1.1). С. 140-149.
3. Белай С.В. Місце кризових явищ соціально-економічного характеру в системі забезпечення національної безпеки України. Держава та регіони. Сер.: Державне управління. 2013. № 2. С. 159-164.
4. Радченко О.В., Тамм А.Є. Роль пенсійного забезпечення в системі соціальної безпеки держави. Державне будівництво. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2012_1_37.
5. Хомич І.Ю. Принципи соціального забезпечення населення України. Актуальні проблеми права: теорія і практика. 2013. № 27. С. 542-549.
6. Капітан В.О. Поняття та роль соціальних процесів у забезпеченні економічної безпеки. Демократичне врядування. 2012. Вип. 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2012_10_26.
7. Михальченко Г.Г. Шляхи удосконалення соціального забезпечення населення. Економіка і регіон. 2012. № 3. С. 174-183.
8. Бухтіяров О.С. Зарубіжний досвід фінансування соціального забезпечення (на прикладі Німеччини). Європейські перспективи. 2013. № 12. С. 131-135.
9. Криворучко В.В. Соціальне забезпечення: теоретичні проблеми. Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2013. № 4. С. 215-222.
10. Социальное государство в странах ЕС: прошлое и настоящее / отв. ред. Ю.Д. Квашнин. Москва: ИМЭМО РАН, 2016. 189 с.
11. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Реальний стан. Парадокси розвитку. Перспективи реформування. URL: http://gurt.org.ua/uploads/news/2009/08/31/press_relise_round_table.doc.
12. Про затвердження бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття на 2017 рік. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/102-2017-п>.

Зачёсова Н. В.

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ И ОПЫТ ЕС

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы социального обеспечения населения как элемента финансовой безопасности государства и механизма её регулирования. Установлена связь между состоянием социального обеспечения и уровнем финансовой безопасности страны. Приведены практики социальной защиты населения в отдельных странах Европы. Предложены пути повышения уровня финансовой безопасности государства через улучшение состояния социального обеспечения граждан Украины.

Ключевые слова: социальное обеспечение, социальная защита, финансовая безопасность государства, экономическая безопасность, Европейский Союз.

Zachosova N. V.

Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky

SOCIAL SECURITY OF THE POPULATION AS AN ELEMENT OF THE STATE FINANCIAL SECURITY REGULATION: DOMESTIC REALITIES AND EXPERIENCE OF THE EU

Summary

The theoretical issues of social security of the population as an element of the financial security of the state and the mechanism of its regulation are investigated in the article. The connection between the state of social security and the level of financial security of the country is established. The practice of providing social protection of the population in some European countries is presented. The ways of raising the level of the state financial security through the improvement of the state of social security of Ukrainian citizens are proposed.

Key words: social security, social protection, financial security of the state, economic security, European Union.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.647

Андрєєв М. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВА ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ОБЛІКУ

Визначено та проаналізовано основні методики фінансової оцінки та обліку інтелектуального капіталу та його складників. Досліджено та систематизовано різні підходи до визначення категорії інтелектуального капіталу та особливостей його управління та обліку. Доведено необхідність подальших ґрунтовних досліджень щодо всебічної та об'єктивної фінансової оцінки елементів інтелектуального капіталу.

Ключові слова: фінансова оцінка, інтелектуальний капітал, бухгалтерський облік, капітал підприємства, методика оцінки.

Постановка проблеми. Інтелектуальний капітал в умовах суспільства знань та інформації став важливим для підприємств різних масштабів та різних форм власності. Інтелектуальний капітал важливий і для держави, оскільки його наявність або відсутність може свідчити про соціально-економічний потенціал країни. Але однією з найбільших проблем управління інтелектуальним капіталом є складність та невизначеність методики його фінансової оцінки та особливостей обліку. Це зумовлено тим, що інтелектуальний капітал за своєю природою відмінний від інших видів капіталу, а носієм його основного елементу (знань) є людина. Крім того, необхідно зважати на те, що в умовах європейської економічної інтеграції нашої держави для підприємств є актуальним процес переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності, які передбачають належну оцінку та облік складників інтелектуального капіталу. Саме тому важливо досліджувати питання всебічної та об'єктивної фінансової оцінки інтелектуального капіталу, порівнювати наявні методики та розробляти нові.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість загальноновизнаних теорій управління підприємством не містять доктрин, які стосуються фінансової оцінки та обліку об'єктів інтелектуального капіталу, отже, наявним є брак способів точного вимірювання інтелектуального капіталу. Проте певні аспекти проблеми обліку та оцінки формування цього виду капіталу досліджено в роботах Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинця, Т.В. Давидюк, В.М. Дибі, С.М. Ілляшенко, Г.Г. Кірейцева, С.Ф. Легенчука, Ю.В. Махомет, І.Л. Назаренко, Л.В. Нападовської, О.О. Осадчої, А.С. Фролова, С.Б. Холода, С.В. Хомич, Ю.С. Цал-Цалко та інших вітчизняних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на вагомий внесок вищезазначених та інших науковців у дослідження системи обліку інтелектуального капіталу, проблеми фінансової оцінки та визначення найбільш оптимальної методики обліку інтелектуального капіталу потребують подальших досліджень. До того ж бракує досліджень, які мали б теоретико-методологічне та практичне значення для оцінки інтелектуального капіталу всієї національної господарської системи України та його порівняння з аналогічним показником інших держав.

Мета статті полягає у дослідженні необхідності для підприємства впроваджувати ефектив-

ний облік структурних елементів нематеріальних активів, у тому числі людського, організаційного, клієнтського капіталу, а також аналізі та порівнянні наявних методик фінансової оцінки інтелектуального капіталу. Методика проведеного дослідження ґрунтується на опрацюванні актуальних публікацій із теми фінансової оцінки та обліку інтелектуального капіталу та на проведенні порівняльного аналізу наявних методик і визначенні їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. На етапі трансформації національної системи бухгалтерського обліку в інтегровану міжнародну систему виникає необхідність пошуку та впровадження методологічно та організаційно нових об'єктів обліку, облікових форматів, нових підходів до організації облікової роботи у цілому [1]. Для реалізації цього слід розширити перелік об'єктів бухгалтерського обліку, які прямо впливають на формування фінансового результату, який, своєю чергою, впливає на фінансову стійкість підприємства. До таких об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема, належить інтелектуальний капітал, який є досить непростим та водночас надзвичайно важливим об'єктом оціночно-облікової системи підприємства. Водночас питанням щодо відображення в обліку елементів інтелектуального капіталу та визначення його впливу на фінансові результати підприємства приділяється невелика увага. Інтелектуальний капітал відіграє значну роль у забезпеченні конкурентоздатності окремих підприємств і національної економіки у цілому. Отже, питання фінансової оцінки та обліку інтелектуального капіталу не тільки зберігає, а і підвищує свою дискусійність та актуальність.

Разом із тим міжнародна облікова практика в інтегрованій звітності людський, соціальний і комунікативний (клієнтський) капітал розкриває самостійними видами капіталу. На основі диференціації форм та особливостей функціонування інтелектуального капіталу виділимо у його складі окремими об'єктами обліку людський соціальний та комунікативний капітал. Розглядати інтелектуальний капітал можна й через ідентифікацію нематеріальних активів, заснованих на знаннях, що включають: інтелектуальну власність (патенти, авторські права, програмне забезпечення, ліцензії тощо); організаційний капітал (знання, системи, процедури й протоколи); нематеріальні активи, пов'язані з брендом і репутацією, створеною безпосередньо суб'єктом господарської діяльності [2].

Результати проведених досліджень стосовно аналізу суттєвих ознак інтелектуального капіталу доводять, що до його складу входять людський (кваліфікований персонал, корпоративна культура), технологічний (нематеріальні активи, інтелектуальна власність, інноваційні технології) та ринковий (ділова репутація, вартість гудвіла) капітали. Термін «інтелектуальний капітал» можна визначити як сукупність інтелектуальних ресурсів підприємства, в процесі застосування яких створюється наднормативний порівняно з іншими виробничо-комерційними структурами певної галузі прибуток [3]. Тут слід зазначити, що вчені та практики можуть давати різні назви одним й тим самим елементам інтелектуального капіталу. Так, наприклад, технологічний капітал можуть називати організаційним, ринковий – клієнтським, та іншими визначеннями, але це не змінює їх суть та наповнення. Крім того, не слід плутати категорію інтелектуального капіталу або його складових елементів із категоріями інтелектуальної власності та нематеріальних активів. Дійсно, ці категорії часто є суміжними, однак категорія інтелектуального капіталу набагато ширша за інші.

Якщо проаналізувати та систематизувати описи кожного з елементів капіталу, то можна визначити фактори, які впливають на формування кожного складника інтелектуального капіталу, а також показники, за якими можна їх оцінювати, як відображено в таблиці 1.

Цікаво, що особливість людського (персонального) капіталу полягає у тому, що він єдиний серед усіх елементів інтелектуального капіталу, який не належить підприємству, оскільки заснований на компетенції безпосередньо співробітників, які є самостійними і можуть у будь-який момент покинути підприємство. Саме тому виміряти та фінансово оцінити величини людського капіталу дещо складно.

Технологічний (організаційний) капітал у деяких джерелах згадується як структурний капітал. Переважна частина цього виду капіталу формується за рахунок нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності. Існують невирішені питання щодо методики оцінки та обліку нематеріальних активів.

Ринковий (клієнтський) капітал, як і перший, складно виміряти об'єктивно, але про обсяг цього капіталу непрямо вказують нам такі показники,

як гудвіл та ринкова вартість підприємства. Як відомо, під час оцінки складних явищ (а саме таким є ринковий капітал), як правило, використовують вартісні (грошові) показники. Однак із такою позицією погоджуються далеко не всі дослідники. Це пояснюється передусім тим, що більшість елементів інтелектуального капіталу складно оцінити в грошових одиницях, тому ведеться пошук альтернативних варіантів [4].

Під час оцінювання інтелектуального капіталу слід урахувати, що частка матеріальних активів у його складі незначна, а основна частина доходів генерується за рахунок ефективного використання та розвитку саме інтелектуальних активів. Як правило, власники та менеджери компаній не мають чіткого уявлення не тільки про вартість, а й про склад, структуру інтелектуальних активів власного підприємства. Якісна оцінка інтелектуального потенціалу дає змогу конкретизувати зміст та структуру кожного з його компонентів, а також за професійного підходу менеджерів провести їх інтегрування [5].

Нині деякі підприємства, переважно європейські та американські, публікують звіти-самооцінки (self-assesment), у яких відтворюють вартість власного підприємства, пов'язану з компетенціями своїх працівників, рівнем довіри клієнтів, діловою активністю, впровадженням новітніх технологій та іншими складниками. І слід зазначити, що, оскільки категорія інтелектуального капіталу досі не має уніфікованого визначення, для його оцінювання використовують різноманітні методики. Цікаво, що у цих звітах про інтелектуальний капітал не пояснюється алгоритм розрахунку показників, навіть тих, які не мають загальноприйнятих формул до розрахунку. Крім того, аналіз та порівняння звітів певної компанії за декілька років призводять до висновку, що перелік показників без жодних пояснень змінюється, тому така інформація стає нерелевантною для аналізу та порівняння.

Зокрема, професор Нік Бонтіс запропонував розділити методи фінансової оцінки інтелектуального капіталу на такі:

- безпосередні методи, засновані на безпосередній грошовій оцінці різних складників інтелектуального капіталу;
- методи ринкової капіталізації, які оцінюють різницю між ринковою вартістю і балансовою вартістю активів;

Таблиця 1

Фактори впливу на формування складників інтелектуального капіталу та критерії оцінки

Фактори впливу	Складники інтелектуального капіталу	Показники (індикатори)
Освіта та компетенції	Людський (персональний) капітал	кількість працівників із певним рівнем освіти; витрати на освіту персоналу
Якість роботи		продуктивність праці; інтелектуальність праці
Досвід та лояльність		індекс плинності персоналу; досвід роботи працівників
Наукові розробки	Технологічний (організаційний) капітал	Кількість патентів, ліцензій, ноу-хау, обсяг витрат на наукові розробки
Інноваційні впровадження		Прибутковість інноваційних проектів; обсяг залучених інвестицій на інноваційні продукти
Інформація		Рівень доступу до обмежених інформаційних ресурсів; кількість внутрішніх інформаційних реєстрів
Зовнішні фактори	Ринковий (клієнтський) капітал	Кількість постійних клієнтів; кількість партнерів та обсяг спільних проектів
Внутрішні фактори		Маркетингові витрати; Рівень збуту продукту (послуг)
Результати		Величина гудвілу; вартість акцій (підприємства)

Джерело: складено автором

– методи рентабельності активів, які полягають у визначенні різниці між середньогалузевою рентабельністю активів і рентабельністю підприємства;

– індикаторні методи, що оцінюють різні індекси та індикатори, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу й які неможливо оцінити в грошовій формі [6].

Цікаво, що перші три методики багато в чому суміжні з витратним, дохідним і порівняльним підходами. Остання методика – це одна методика, яка передбачає неважливу оцінку, тобто має нефінансові індикатори. Проте й вони недосконалі, оскільки мають значні недоліки, серед них – неможливість порівняння і складання окремих елементів інтелектуального капіталу, визначених у різних натуральних одиницях, до того ж, достатньо сумнівна справедливність результатів такого вимірювання [7].

Дуже цікавим із погляду мети даного дослідження є метод VAIC (інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості), розроблений Анте Пуліка. Ця модель визначає ефективність використання трьох типів ресурсів господарської системи: доданої вартості звичайного (фізичного) капіталу, доданої вартості людського (персонального) капіталу та доданої вартості структурного (технологічного) капіталу компанії [8]. Формула розрахунку цього показника приведена далі:

$$VAIC = \frac{VA}{HC} + \frac{SC}{VA} + \frac{VA}{CE}, \quad (1)$$

де VAIC – інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості; VA – величина доданої вартості, розрахована як різниця загального доходу компанії від усіх реалізованих товарів (робіт, послуг) та усіх витрат, що забезпечили отримання цього доходу (крім витрат на робочу силу, які у цьому разі є інвестиціями); HC – людський капітал, який може бути оцінений як затрати на використання праці; SC – структурний капітал, який отримується шляхом вирахування людського капіталу з доданої вартості; CE – балансова вартість чистих активів фірми як оцінка матеріальних ресурсів.

Чим вищий інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості, тим вище оцінюється потенціал фінансової системи, її здатність створювати додану вартість. Плюсами цієї моделі є простота розрахунків та доступність усіх даних. Мінусом є відсутність урахування фактору часу, що дещо знижує вартість інтелектуального капіталу.

Незважаючи на низку обґрунтувань доцільності використання певних методик обліку та оцінки інтелектуального капіталу, існує низка обмежень щодо цього. Вони полягають у тому, що нинішні підходи відносяться до підприємства у цілому і не враховують особливості департаментів, відділів і, звичайно ж, працівників. Окрім того, нерелевантними є минулі програми розвитку підприємства та прогнозування її позицій на ринку в майбутньому, а також відсутня об'єктивна система для вимірювання ефективності трансферу знань і технологій.

Також важливо, що неможливо застосовувати вартісну концепцію у фінансовому обліку інтелектуального капіталу, бо за чинної методології допускається оцінювати лише майно організації, а деякі складники інтелектуального капіталу, зокрема людський капітал, не є його власністю, а є власністю безпосередньо працівників, про що зазначалося у статті раніше. З теоретичного погляду власність складається з конкретного, вимірюваного та придатного для обміну майна

або його часток, тому розглядається як актив у балансі. Виникає необ'єктивне заниження майнового стану організації через відсутність визначених об'єктивних стандартів фінансової оцінки вартості нематеріальних активів. Обмежена можливість щодо відображення інформації про такі активи знижує інтерес менеджменту підприємства до справжнього відображення інтелектуального капіталу у звітності й ускладнює цим введення в обіг елементів інтелектуального капіталу, погіршує інвестиційну привабливість і капіталізацію компанії.

Варіантом вирішення цих проблем є розширення можливого переліку нематеріальних активів, що вимагає збільшення і поповнення новим наповненням відомих об'єктів обліку для врахування витрат для отримання переваг у майбутньому.

Дослідження наявних моделей оцінки та обліку інтелектуального капіталу та їх проблем, а також класифікація відповідно до базового методологічного принципу дає змогу визначити додаткову ознаку їх групування. Так, деякі методи передбачають оцінку інтелектуального капіталу як цілісного об'єкта, що є надзвичайно цінним для залучення інвесторів. Водночас для ефективного управління інтелектуальним капіталом підприємствам необхідне знання його складу, структури, елементів та залежності планів економічного зростання фірми від питомої частки окремих компонентів інтелектуального капіталу. Статистичний аналіз, проведений дослідниками університету Вільнюса, засвідчує, що найбільша кількість наукових публікацій із питань методів оцінки інтелектуального капіталу компаній стосується саме «атомістичного» (покомпонентного) підходу на відміну від «холістичного». Своєю чергою, серед методів покомпонентної оцінки інтелектуального капіталу компанії більшість дослідників віддає перевагу методам бальної оцінки [9].

Важливо зазначити, що фінансова оцінка інтелектуального капіталу та його складників є лише першим кроком і необхідно умовою для подальшого розроблення та впровадження стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства. Стратегія управління має передбачити низку заходів, зокрема, але не виключно:

- збереження наявних елементів інтелектуального капіталу;
- розширення конкурентоспроможної номенклатури товарів (робіт, послуг);
- підвищення інтелектуалізації праці на підприємстві;
- створення правового механізму захисту ноу-хау, патентів, розробок;
- залучення інвесторів до розроблення інноваційних продуктів;
- підвищення кваліфікації працівників;
- систематичну роботу з клієнтами та партнерами;
- систему маркетингових досліджень.

Висновки. Отже, виходячи з вищезазначеного, можемо узагальнити, що інтелектуальний капітал має три основні складники. Він включає людський, технологічний та ринковий капітал, кожен з яких може мати різні назви в різних джерелах. Кожний складник інтелектуального капіталу має фактори, які зумовлюють їх формування та орієнтовні показники (індикатори), за якими ці складники можна виміряти. Водночас у світі немає єдиної загальноприйнятої концепції фінансової оцінки й обліку інтелектуального капіталу та його об'єктів. Існує низка методологій, кожна

з яких має свої переваги та недоліки. За цих умов цікавим та перспективним є метод визначення інтелектуального коефіцієнту доданої вартості, який водночас потребує апробації та вдосконалення. Пропонується надалі проводити ґрунтовні дослідження для розроблення єдиного підходу до

всєбічної та об'єктивної фінансової оцінки інтелектуального капіталу, а українським підприємствам – вести якісний облік елементів інтелектуального капіталу для більшої інвестиційної привабливості та підвищення рівня якості управління інтелектуальним капіталом.

Список використаних джерел:

1. Осадча О.О. Обліково-аналітичне забезпечення соціального капіталу в сучасних економічних умовах. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 31-38.
2. Осадча О.О. Інтелектуальний капітал як об'єкт генерування доходу фінансово-господарської діяльності. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2016. Вип. 1. С. 55-59.
3. Вакульчик О.М., Ступнікер Г.Л. Структура інтелектуального капіталу підприємства в умовах розвитку постіндустріальної економіки. Вісник Харків. соц.-економ. ін.-ту. 2008. № 5. С. 2-7.
4. Кожушко О.В. Обґрунтування індикаторів оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислового підприємства. Economics of sustainable development: methodological approaches and practical solutions: collective monograph; by general edition of O. Kendiukhov. Kyiv: Centre of educational literature, 2016. 182 p.
5. Оценка интеллектуального потенциала. URL: www.finauditservice.ru/pages/otsenkaintellektualnogopotentsialakompanii.
6. Bontis N. Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital. International Journal of Management Reviews. 2001. № 3. P. 41-60.
7. Sveiby K.E. Intellectual Capital and Knowledge Management. URL: www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html.
8. Pulic A. VAIC – an accounting tool for IC management. URL: <http://www.vaic-on.net/start.htm>.
9. Ramanauskaitė A., Rudžionienė K. Intellectual capital valuation: methods and their classification. EKONOMIKA. 2013. Vol. 92(2). P. 79-92. URL: www.zurnalai.vu.lt/ekonomika/article/.../802.

Андреев Н. А.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО УЧЕТА

Резюме

Определены и проанализированы базовые методики финансовой оценки и учета интеллектуального капитала и его составляющих. Исследованы и систематизированы разные подходы к определению категории интеллектуального капитала и особенностей его управления и учета. Доказана необходимость дальнейших основательных исследований для всесторонней и объективной финансовой оценки элементов интеллектуального капитала.

Ключевые слова: финансовая оценка, интеллектуальный капитал, бухгалтерский учет, капитал предприятия, методология оценки.

Andreev M. A.

Kyiv National University of Trade and Economics

FINANCIAL ASSESSMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL AND FEATURES OF IT'S ACCOUNTING

Summary

The basic methods of financial assessment and accounting of the intellectual capital and it's components are determined and analyzed. Different approaches to the definition of the category of the intellectual capital and features of it's management and accounting are investigated and systematized. The necessity of further thorough researches concerning the comprehensive and objective financial assessment of elements of the intellectual capital is proved.

Key words: financial assessment, intellectual capital, accounting, capital of an enterprise, methodology of assessment.

УДК 336.71

Васильчишин О. Б.

Кекіш І. П.

Тернопільський національний економічний університет

ФЕНОМЕН КРИПТОВАЛЮТ У ЗВ'ЯЗКУ ІЗ СУЧАСНИМИ ТЕОРЕТИЧНИМИ ТА ПРАВОВИМИ ВИКЛИКАМИ

У статті розглянуто технічні особливості криптовалют на прикладі криптовалюти біткоїн, а також описано основні функціонально-економічні характеристики. Проведено дослідження сутності криптовалют з огляду на теорію грошей та теорію вільної банківської діяльності. Визначено основні аспекти, за дотримання яких криптовалюта може стати повноцінним платіжним засобом.

Ключові слова: криптовалюта, біткоїн, готівка, електронні гроші, віртуальна валюта, інвестиційний інструмент, теорія грошей, теорія вільної банківської діяльності.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток інформаційних технологій та мережі Інтернет є рушійним процесом розвитку багатьох сфер життя суспільства, зокрема банківської справи, адже більшість фінансових інновацій останніх років створюється на їхній основі. Безумовно, інновацією початку XXI століття є виникнення криптовалют, які, стрімко збільшуючи свою капіталізацію, поступово займають вагомий частку в безготівкових розрахунках країн світу.

Недавня поява криптовалют разом із збільшенням їх популярності в частині інвестиційних активів та квазігрошових розрахунків актуалізує питання теоретичних досліджень феномена криптовалют з метою отримання чіткого уявлення про їх сутність з точки зору грошових теорій, про механізм участі в безготівкових розрахунках, а також про перспективи становлення повноцінних грошових одиниць у вигляді криптовалют.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій спільноті останнім часом проводяться багато досліджень щодо специфіки криптовалют і їх використання в товарно-грошових відносинах, зокрема серед наукових праць у цій сфері варто відзначити роботи таких дослідників, як О.С. Беломитцева [1], Д.С. Вихрущев, О.В. Железов [2], О.А. Ніколайчук [3], Н.В. Пантелеева [4], Н. Поппер [5], О.М. Фомін [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак зазначені вище вчені мало уваги приділили порівняльним характеристикам криптовалют і різних форм грошей, упускаючи вивчення сутності криптовалют з позицій теорії грошей та теорії вільної банківської діяльності, що звужувало об'єкт дослідження та не дало змогу всебічно підійти до розуміння сутності криптовалют.

Мета статті полягає у дослідженні сутності криптовалют з позицій теорії грошей і теорії вільної банківської справи, а також формулювання теоретичного підґрунтя для розвитку криптовалют як повноцінного платіжного засобу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що бурхливий розвиток криптовалют розпочався на початку XXI століття, сама історія розвитку криптовалют бере початок з 1992 року, коли перші спроби створення віртуальної валюти на засадах криптографії було здійснено неформальним об'єднанням програмістів під назвою шифропанки. Після цього у 1993 році американський програміст Ерік Х'юз вперше заявив про можливість конфіденційності здійснення платежів через застосування особливої системи, а саме багаторівневого шифрування. У 1994 році відомий американський вчений та інженер корпорації "Intel" Тімоті Мей в опублікованій статті

«Питання і відповіді про шифропанків» описав всі плюси і мінуси такої системи, безпеку транзакцій, які неможливо відстежити через їх шифрування, що проводяться без посередників між учасниками транзакцій. Для цього треба було створити новий механізм розрахунків, оминаючи банківський сектор [3, с. 143].

Вперше концепцію криптовалюти, яка називалась "b-money", було описано в 1998 році автором на ім'я Вей Дай, який запропонував фактично реальний спосіб виконання умов договору між анонімними сторонами.

Власне криптовалюта була створена в 2005 році Ніком Сабо, яка називалась "Bitgold", як цифровий платіжний засіб, що вимагає умов виконання алгоритму «докази роботи», із запозиченням ідеї Хела Фіні про «докази роботи з циклічним застосуванням» POW-сервера. Нині австралійські ЗМІ поширили інформацію про те, що автором цієї революційної технології є австралійський підприємець Крег Стівен Райт, який вже представив докази свого авторства біткоїн. «Я зіграв головну роль в цій справі, але мені допомагали й інші люди», – заявив К.С. Райт, назвавши криптографа Хела Фіні. «Відомі члени біткоїн-спільноти і ключова команда розробників криптовалюти також підтвердили заяву Райта», – пишуть іноземні ЗМІ. Згідно з офіційною інформацією австралійської влади К.С. Райт є директором двох ІТ-компаній, таких як "Hotwire" і "Panopticon", що зареєстровані на його домашній сіднейській адресі [7].

Однак в більшості засобів масової інформації, спеціалізованій технічній та економічній літературі [1-6] автори дотримуються думки про те, що крипто валюту біткоїн створив чоловік або група осіб під назвою Сатосі Накамото, який опублікував вихідний код і описав принципи роботи мережі біткоїн. За словами Сатосі Накамото, біткоїн був створений для того, щоб кожна людина могла самостійно управляти своїми коштами без втручання з боку третіх осіб. Після того як проєкт був підтриманий спільнотами в усьому світі, Сатосі Накамото перестав брати будь-яку участь у проєкті.

Технічно в основі функціонування біткоїн лежить принцип запису транзакцій у вигляді послідовності блоків, який називається ланцюжком блоків транзакцій (блокчейн). Ланцюжок блоків транзакцій – це свого роду накопичувач (таблиця або книга записів), який зберігає всі виконувані транзакції. Алгоритм формування блокчейн передбачає створення нового блоку ланцюга (нового запису), який включає захищену криптографією інформацію попереднього блоку (хеш), тобто кожен новий запис створюється з урахуванням попереднього. Нові блоки транзакцій

повинні бути підтвержені шляхом підбору хешу певної складності. Для підтвердження використовується алгоритм на основі доказів виконаної роботи (PoW).

В реальності розрахунки в системі біткоїн здійснюються за допомогою цифрових біткоїн-монет. Кожна цифрова біткоїн-монета – це фрагмент захищеного криптографією коду, який зручно пересилати через Інтернет і зберігати у файлі-гаманці. Коли один користувач передає певну суму електронних монет іншому користувачу, він створює нову транзакцію, яка містить хеш попередньої транзакції, підписаний ним, і публічний ключ подальшого власника. Потім ця інформація спеціальним запитом відправляється в мережу. Решта вузлів мережі перевіряють підписи, перш ніж прийняти транзакцію до обробки.

Усі транзакції знаходяться у відкритому доступі, але без розкриття інформації про реального власника. Кожен користувач може створити собі необмежену кількість адрес. При цьому ні ім'я гаманця (акаунту), ні адреси зовсім не зобов'язані бути пов'язаними з ім'ям власника; це просто довгі послідовності з випадкових букв і цифр, наприклад 12KRYTmTFLBRJEUUS19RpW2Eirpxjeopd6.

Подібно до того як під час випуску реальної готівки кожній банкноті присвоюється індивідуальний номер ідентифікації, у системі біткоїн не тільки всі монети строго враховані, але й усі транзакції з їх участю тримаються відкритими для публіки. Однак та легкість, з якою будь-який користувач може створювати безліч різних гаманців і адрес, а також оперувати ними, підвищує складність пошуку власників самих гаманців та біткоїн-транзакцій. Секретні ключі асиметричних пар ключів зберігаються у файлі-гаманці wallet.dat, а відповідні їм публічні ключі використовуються для формування біткоїн-адрес.

Щоб не було можливості двічі витратити електронні монети, повинна бути єдина історія всіх угод. Тоді в доступній всім користувачам журналі здійснених угод – блокчейн – буде потрапляти тільки перша транзакція або в крайньому разі одна з декількох транзакцій. Вона і буде визнана всією системою і зарахована як справжня. Решту система відкине і не стане включати в блокчейн.

Системою визнаються тільки «реальні» блоки. Ознакою «реального» блоку є структура його хеш-суми, що виражена в двійковому коді: вона повинна містити певну кількість нулів. Якщо користувач спробує використовувати раніше витрачені біткоїн-монети знову, блок не буде реальним, а мережа не прийме цю транзакцію як дійсну.

«Реальні» (мовою ІТ-спеціалістів – «красиві») блоки важко знайти, це щось на зразок того, як із тонн золотої руди попадається лише один золотий самородок. Пошуком «реальних блоків» в системі займаються майнери – спеціальні програми або конкретні особи (залежно від контексту). Їх діяльність називається «майнінг» (від англ. “mining” – «видобуток корисних копалин»). Система налаштована таким чином, що на знаходження «реального» блоку майнер витрачає в середньому 10 хвилин.

За виявлення «реальних» блоків майнер отримує винагороду у вигляді нових біткоїн-монет в кількості 25 штук. Це стимулює їх надавати в систему обчислювальні потужності та підтримувати роботу мережі. Отримані майнерами біткоїн-монети визначають емісію в системі біткоїн. Зазначені обчислення потрібні, по-перше, для

захисту від повторного витрачання одних і тих же біткоїн-монет, по-друге, для внесення в систему міри вартості – праці майнера, яка схожа на працю золотошукача.

Емісія нових біткоїн-монет проводиться автоматично, але її обсяг алгоритмічно обмежений так, щоб загальна кількість емітованих біткоїнів не перевищила 21 млн. Цю властивість закладено в систему її розробником; вона була спроектована так, щоб, як і золото, біткоїн-монети були б рідкісними, і їх ніхто не міг підробити. Нині загальна кількість цифрових монет досягає майже 16,5 млн. [6].

Окрім емісії або майнінгу пересічними особами біткоїн чи інші криптовалюти можна отримати такими способами:

- купівля криптовалюти біткоїн на біржі, на якій потрібно зареєструватися та пройти авторизацію з відправкою скан-копій документів; купувати можна різні види криптовалют; завдяки аналізу курсу цей варіант підходить тим, хто хоче інвестувати кошти в прибуткову справу;

- обмін криптовалют між приватними особами;

- обмін в обмінному пункті, обмінні сервіси працюють за тим же принципом, що і звичайні обмінники; кілька разів на день відбувається синхронізація курсу;

- отримати через крани-сайти криптовалют; вони роздають Сатоши (мінімальна частина біткоїн) безкоштовно; суми невеликі, але дають змогу розібратися на практиці, чим є новий платіжний інструмент.

Розглянувши технічні аспекти функціонування біткоїну, за принципом якого створені і функціонують більше тисячі різноманітних криптовалют, звернемо увагу на економіко-функціональні особливості криптовалюти.

Так, однією з головних особливостей криптовалюти, що відображає її феномен, є *децентралізованість*, яка ґрунтується на функціонуванні пірингової мережі криптовалюти, де немає головного сервера (або установи у вигляді центрального банку чи центрального бюро), що відповідає як за емісію криптовалюти, так і за всі операції з криптовалютами. Протоколи працюють як однорангова мережа, в якій обмін інформацією відбувається між 2-3 і більше програмами-клієнтами. Всі встановлені у користувачів програми-гаманці є частиною мережі біткоїн. Кожен клієнт зберігає запис про всі зроблені транзакції і про кількість біткоїнів на кожному гаманці. Транзакції виробляються великою кількістю розподілених серверів, через що контроль обміну біткоїнів між користувачами практично неможливий.

Іншою не менш важливою особливістю криптовалюти, зокрема біткоїну, є *відкритий код криптовалюти з одночасною анонімністю користувачів та майнерів*. В мережі криптовалют вся інформація про транзакції є в загальному доступі (скільки, коли), але немає даних про одержувача або відправника монет (немає доступу до персональної інформації власників гаманців), що дає змогу використовувати криптовалюти для фінансування тероризму та відмивання грошей, отриманих злочинним шляхом.

Відсутність інфляції – третя важлива особливість криптовалют, адже обсяги емісії (майнінгу) розраховані таким чином, щоб мати кінцеву величину незалежно від економічної ситуації чи бажання регулюючих органів. Наприклад, біткоїн (21 мільйон), лайткоїн (84 мільйони), дашкоїн (19 мільйонів).

Четвертою особливістю криптовалют є **необмеженість транзакцій**, які можуть проводитися між учасниками системи без будь-яких обмежень з боку державних контролюючих органів та в умовах анонімності платників.

П'ятою особливістю криптовалют є **відсутність посередників під час проведення платіжних операцій**, що дає змогу здійснити оплату товарів чи послуг безпосередньо постачальнику, оминаючи фінансових посередників.

Висока швидкість транзакцій є шостою особливістю криптовалют, адже швидкість транзакцій в криптовалютах, зокрема в біткоїні, є значно вищою, ніж у всесвітньовідомих платіжних системах "Mastercard" і "Visa", що дає змогу практично миттєво отримувати кошти за оплату товарів і послуг.

Низька вартість транзакцій є, на наш погляд, останньою вагомою особливістю криптовалют і системи блокчейн.

Досліджуючи технічні та економічні особливості криптовалют, ставимо запитання про те, чи справді криптовалюти є валютою як такою, чи можуть криптовалюти виконувати роль фіантних грошей та повністю замінити електронні гроші в майбутньому.

Потрібно зауважити, що однозначної відповіді на це запитання сьогодні немає, адже в різних наукових та технічних колах висуваються різноманітні гіпотези та теорії, які як пророкують повну заміну традиційних національних валют криптовалютами, а банківської системи – блокчейном, так і крах криптовалют як мильних бульбашок або ринку доткомів.

На наш погляд, відповідь на це запитання повинна ґрунтуватися на комплексному аналізі сутності криптовалют, основних тенденцій їх еволюції та розвитку порівняно з традиційними валютами.

В традиційній грошовій теорії дослідження сутності грошей розпочинається зі з'ясування причин їх виникнення, надання характеристики зміни форм грошей в процесі їх еволюції, а також з аналізу функцій грошей. Так, добре відомо, що традиційна грошова теорія говорить про наявність двох концепцій появи грошей, а саме раціоналістичної та еволюційної. Раціоналістична концепція передбачає появу грошей в процесі реалізації угоди між людьми про затвердження тієї чи іншої валюти або того чи іншого еквівалента вартості товарів і послуг як законного платіжного засобу. Пізніше раціоналістична концепція набуває директивного характеру, адже більшість сучасних валют країн світу затверджена в законодавчому порядку, що не дає змогу визначити першопричину появи грошей в результаті довіри до вартісного еквівалента чи в результаті директивного рішення, яке може ґрунтуватися на суб'єктивному бажанні влади. Еволюціоністська концепція передбачає появу грошей в результаті еволюції форм грошей від примітивного вартісного еквівалента у вигляді зерна, ракушок чи знарядь праці (наприклад, сокира, зернотерка) до електронних грошей, які відображають кредитну форму грошей у вигляді записів на банківських рахунках фіантних грошових знаків певної країни. Одними з головних причин появи грошей за еволюціоністською концепцією були перехід від натурального господарства до виробництва товарів та обміну ними, що відбувалося в процесі поділу праці (ремісники і торговці), обмеженість корисних копалин порівняно зі зростанням виробництва матеріальних благ та торго-

вельного обігу (зумовило необхідність появи кредитних грошей), а також розвиток міжнародної торгівлі (необхідність появи безготівкових форм розрахунків з метою економії витрат і часу на торговельні операції), що спричинило впровадження електронних грошей.

Виникнення криптовалют в багатьох наукових джерелах [2-4] визначається як революція грошових відносин і новий етап розвитку форм грошей, а саме розвиток цифрових грошей. Водночас перешопричиною появи криптовалют вважають світову фінансову кризу 2008-2009 років, а також зарегульованість банківської системи, яка обмежує бажання суспільства розраховуватися будь з ким та за що-небудь без дотримання певних правил. Недарма метою створення біткоїну було створення можливостей для управління своїми коштами без втручання третіх осіб. Аналізуючи тенденції створення та реєстрації нових криптовалют на спеціалізованих біржах після 2009 року, можемо зробити висновок, що офіційна мета створення криптовалюти може виявитися лише прикриттям спекулятивних намірів як їхніх творців, так і в майбутньому їхніх користувачів і власників. Так, з 2009 року, згідно з даними сайту <http://coincap.io>, який відслідковує капіталізацію ринку криптовалют, а також інші важливі показники, пов'язані з цим ринком, кількість криптовалют станом на кінець 2017 року, які реально видобуваються і беруть участь в розрахунках, становить 1 076 одиниць [8]. Згідно з даними іншого спеціалізованого інтернет-ресурсу bitmakler.com [9] можна прослідкувати приблизну кількість появи нових криптовалют за роками (рис. 1).

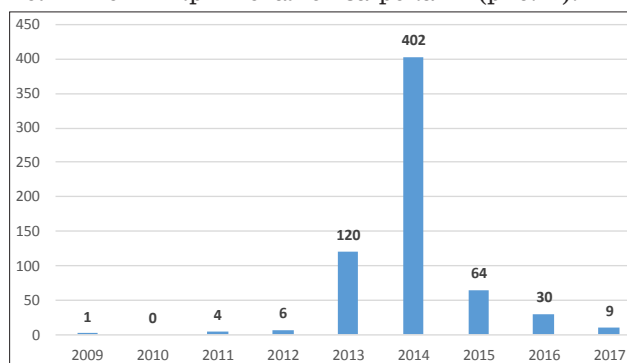


Рис. 1. Кількість зареєстрованих нових криптовалют за період з 2009 по 2018 роки
Джерело: розраховано авторами на основі [9]

Збільшення кількості криптовалют та анонімний характер їх використання спричинили колосальний приріст їх капіталізації (рис. 2).

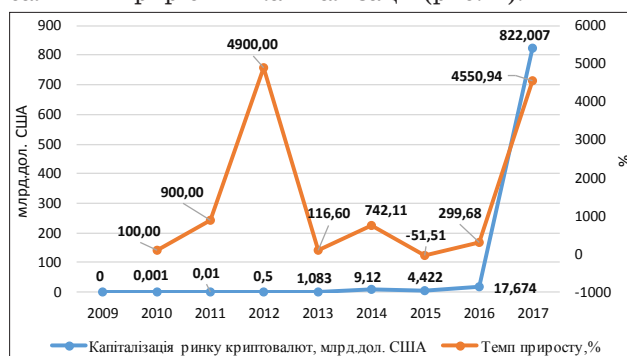


Рис. 2. Капіталізація ринку криптовалют та темпи її приросту у 2009-2017 роках
Джерело: розраховано авторами за даними [8; 9]

Динаміка капіталізації криптовалют нагадує капіталізацію високотехнологічних компаній, так званих доткомів, перед крахом 2000 року. Слід відзначити, що новий виток зростання індексу NASDAQ Composite у 2017 році тісно корелює з динамікою капіталізації ринку криптовалют, що дає підстави припустити назрівання нової мильної бульбашки у світовій економіці (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка біржового індексу NASDAQ Composite за 1993-2017 роки

Джерело: [10]

Можливим розвитком подій може стати поступове переміщення капіталу з ринку деривативів (рис. 4), який за своєю природою є спекулятивним, на ринок криптовалют, що також дає змогу зробити припущення про спекулятивний характер криптовалют і трактувати її не як валюту, а як інвестиційний спекулятивний інструмент.

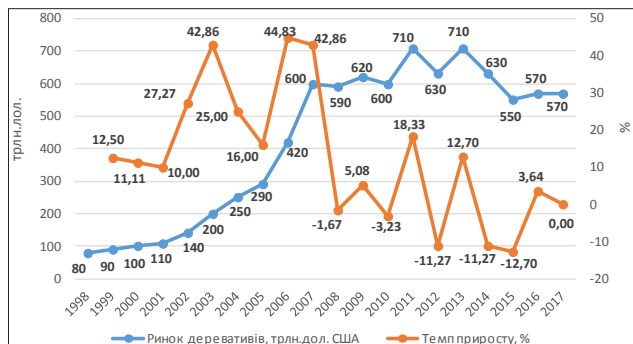


Рис. 4. Капіталізація ринку деривативів та її темп приросту у 1998-2017 роках

Джерело: розраховано авторами за даними [11]

Як свідчать дані рис. 4, темпи приросту капіталізації ринку деривативів уповільнилися після 2009 року, тобто після введення додаткових обмежень розвинутими країнами світу на операції з похідними цінними паперами з метою зниження обсягів спекулятивних операцій на фінансових ринках для зниження ймовірності виникнення фінансових бульбашок у майбутньому. Як не дивно, саме з 2009 року розпочався розвиток ринку криптовалют з введення у використання криптовалюти біткоїн. Таким чином, сьогодні, на наш погляд, криптовалюта більшою мірою має спекулятивний підтекст, а за своєю сутністю є грошовими сурогатом у вигляді інвестиційного інструмента, а не повноцінною валютою.

Підтвердженням цієї тези можуть стати дані відомого українського експерта, аналітика і консультанта у сфері криптовалют Павла Кравченка, який під час своєї лекції «Що таке блокчейн, і як він працює?» [17] навів інформацію про спрямованість трансакцій біткоїн за обсягами в 2016 році, де

на першому місці знаходяться трансакції біткоїна з Китаю в Китай (тобто переміщення біткоїну між адресами китайських криптовалютних бірж), на другому – переміщення біткоїну між адресами бірж Сполучених Штатів Америки; на третьому – переміщення біткоїну між біржами інших країн; четверте місце посідає майнінг; п'яте – СКАМ, тобто фінансові піраміди (спеціальні сайти, які залучають на депозити біткоїни, а після отримання бажаної суми закриваються); шосте місце – даркнет, тобто переказ біткоїну між учасниками певної приватної мережі, як правило, певних субкультур (наприклад, торговців наркотиків); сьоме місце за обсягом в піраміді трансакцій біткоїну посідають гаманці і платіжні операції за товари і послуги. Таким чином, можна зробити висновок, що біткоїн та інші криптовалюти є добре розвинутими як інвестиційний спекулятивний інструмент і перебувають на початкових стадіях розвитку як повноцінна валюта.

Зважаючи на те, що криптовалюти, окрім інвестиційних спекулятивних операцій, використовуються для купівлі-продажу товарів і послуг в усьому світі (хоча й в невеликих обсягах), розглянемо характеристики криптовалют з точки зору форм грошей.

Так, першою і найголовнішою характеристикою сучасних грошей є їх **правовий статус** (табл. 1), адже всі грошові одиниці країн світу затверджуються на законодавчому рівні, навіть якщо певна країна використовує валюту іншої країни (наприклад, в Еквадорі офіційною національною грошовою одиницею є долар Сполучених Штатів Америки) або колективну валюту (країни Євросоюзу використовують колективну валюту євро). Правовий статус як обов'язковий атрибут валюти законодавством країн вноситься в саме визначення поняття валюти.

Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 року валютою України є грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і інших форм, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках в банківських та інших фінансових установах на території України. Іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших фінансових установ за межами України [12].

Виходячи з цих визначень, можемо зробити висновок, що будь-який вартісний еквівалент, який вимірює вартість товарів і послуг на території України та за її межами, може вважатися валютою тільки тоді, коли він є законним платіжним засобом як в Україні, так і в іноземних країнах, які він представляє. З іншого боку, валюта у формі грошових знаків чи електронних платіжних засобів відображає атрибути держави (назву грошової одиниці, назву країни, герб, прапор, історичні особливості), що підтверджує їх платіжність і походження.

Таблиця 1

Основні характеристики форм грошей

		Основні характеристики форм грошей										
Сутність поняття	Форма грошей	Повноцінні гроші – гроші, у яких номінальна вартість (позначена на них) відповідає реальній вартості, тобто вартості матеріалу, з якого вони зроблені. До таких грошей відносять металеві гроші (мідні, срібні, золоті монети).										
		Правовий статус	Порядок емісії	Характер пропозиції	Забезпечення	Ліквідність	Вартість		Регулювання вартості	Характер обігу	Функції грошей	Рівень довіри
	Готівка	На початкових стадіях не було, згодом затверджувалася державною	Спочатку децентралізований, пізніше – централізований в особі держави	Обмежений, залежав від обсягів корисних копалин	Дорогоцінний метал	Абсолютна	Номінальна	Реальна	Не було	Анонімний	Міра вартості; засіб платежу; засіб нагромадження	Формується на основі довіри до емітента (держави, царя, князя тощо) та довіри до дорожнього металу
	Знаки вартості (заміники повноцінних грошей) – гроші, номінальна вартість яких вище реальної, тобто витраченої на їх виробництво суспільної праці (металеві та паперові знаки вартості).											
Сутність поняття	Форма грошей	Кредитні гроші виникають з розвитком товарного виробництва, коли купівля-продаж здійснюється з розстрочкою платежу (в кредит). Їх поява пов'язана з функцією грошей як засобу платежу, де гроші виступають зобов'язаннями продавця, які повинні бути погашені у зазначений термін.										
		Правовий статус	Порядок емісії	Характер пропозиції	Забезпечення	Ліквідність	Вартість		Регулювання вартості	Характер обігу	Функції грошей	Рівень довіри
	Надається державною	Централізовано державною	Обмежений	Державні активи	Абсолютна	Визначена державою	Реальна	Державою	Контрольований	Міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження	На основі довіри до держави, ліквідності та реальної вартості	
	Надається державою	Централізовано державою	Необмежений, регульований	Державні активи	Абсолютна	Визначена державою	На основі попиту і пропозиції	Державою	Анонімний	Міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження	На основі довіри до держави, ліквідності та реальної вартості	
	Надається державою	Централізовано державою	Необмежений, регульований	Державні активи	Обмежена	Визначена державою	На основі попиту і пропозиції	Державою	Контрольований	Міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження, світові гроші	На основі довіри до держави, ліквідності та реальної вартості	
	Немає	Віртуальною інтер-нет-організацією	Залежно від попиту	Немає	Немає	Визначена емітентом	Визначена емітентом	Емітентом	Контрольований	Засіб платежу	Немає	
Криптовалюта	Немає	Всіма учасниками майнінгу	Фіксований	Немає	Обмежена	Дорівнює вартості видобутку	На основі попиту і пропозиції	Відсутнє	Анонімний	Засіб обігу, засіб платежу, світові гроші	На основі можливостей збереження анонімності, швидкого заробітку та швидкості розрахунків	
Цифрові гроші (криптовалюти) – квазігроші, інвестиційний інструмент.												
Віртуальні гроші – валюта інтернет-спільнот або магазинів.												

Джерело: власна розробка авторів

Нині жодна криптовалюта не має правового статусу ні на рівні окремої держави, ні на міжнародному рівні. Однак така ситуація не повинна бути приводом для відхилення ймовірності отримання криптовалютами правового статусу, адже на початкових етапах розвитку грошових відносин повноцінні гроші у формі монет з дорогоцінних металів також не мали правового статусу. Золоті, срібні та мідні монети у Середньовіччя могли чеканити певні міста, знатні роди, власники земель та інші вельможі, що зумовило необхідність появи такої стародавньої професії, як міняйли, які займалися обміном розмаїття монет. Якщо інтерпретувати історію зародження обігу золотих, срібних та мідних монет на сучасну історію розвитку криптовалют, то знайдемо багато схожих рис. Так, наприклад, кількість криптовалют є досить великою, що також вимагає певних знань і можливостей для їх обміну, чим сьогодні займаються криптовалютні біржі.

Окрім цього, *порядок емісії* повноцінних монет, як і криптовалют, на початкових етапах їх розвитку був децентралізованим, а лише згодом, коли державі необхідно було покривати дефіцит державного бюджету, емісія повноцінних грошей, а потім кредитних стала централізованою.

Характер пропозиції та обсяг емісії повноцінних грошей був обумовлений обмеженістю покладів золота і срібла, а отже, обмежував можливість держави регулювати обсяг емісії грошей по відношенню до потреб економіки та попиту на гроші. Емісія ж криптовалют фактично є схожою на емісію повноцінних монет, адже для видобутку криптовалюти (наприклад, біткоїну) потрібно докласти так само багато зусиль, як і для видобутку золота і виплавляння золотих монет. За своїм характером емісія криптовалют є фіксованою, оскільки обсяг емісії закладений в програмному коді криптовалюти. Також емісія криптовалют є децентралізованою, що дає змогу уникнути надмірної концентрації грошей в руках однієї установи та здійснювати управління ними, керуючись особистими інтересами, нехтуючи при цьому інтересами більшості учасників системи (наприклад, жителів держави).

Проблематика емісії та децентралізованості криптовалют може лягти в основу нових аргументів теорії школи вільної банківської справи і стати

підґрунтям її практичної реалізації. Дискусії між представниками школи вільної банківської справи (Уайт, Селджин, Чернускі, Мізес, Хайск, Ротбарт) і школи центрального банку (Кейнс і його послідовники, Фрідмен і його послідовники) розпочалися ще у XVIII столітті, однак нині призупинилися у зв'язку з відсутністю переконливіших аргументів на користь вільної банківської справи, на відміну від аргументів на користь школи центрального банку. Стисла характеристика аргументів «за» і «проти» вільної і централізованої банківської діяльності зображена в табл. 2.

Наведена в табл. 2 аргументація на користь централізованої банківської системи превалює сьогодні над аргументами на користь вільної банківської справи, що під час розгляду можливостей набуття ознак повноцінної валюти криптовалютами та повноцінної платіжної системи блокчейн завідомо ставить такі можливості під сумнів, мотивуючи це операційним, валютним, кредитним та ризиком ліквідності.

В цьому контексті хотілося б навести ще один аргумент проти вільної банківської діяльності, висунутий таким дослідником, як В. Сміт: «В разі нездатності виконати свої зобов'язання банк оголошувався б банкрутом і ліквідувався, а його активи могли б бути використані для задоволення претензій кредиторів. При цьому акціонери такого банку втрачали б весь свій капітал або якусь його частину, а пов'язані з банкрутством штрафи або в крайньому разі велика їх частина покривалися б з кишені тих, хто реально відповідав за політику банку. Банкноти, емітовані за такої системи, грали б роль «обіцянок сплатити», обов'язкових до виконання на першу вимогу, і в формі загальноприйнятого засобу обігу, під яким ми будемо розуміти золото. Жоден з банків не був би вправі звертатися до уряду або до якогось іншого інституту за допомогою в разі виникнення потреби в такій. *Жоден з банків не зміг би примусовим чином надати своїм банкнотам форму грошей за допомогою простого оголошення їх законним засобом платежу*; вкрай сумнівно також, що суспільство стало б приймати неконвертовані банкноти такого банку, окрім як із знижкою, що варіюється залежно від перспектив їх повернення до конвертованості» [15].

Виходячи з аналізу наведених вище аргументів «проти» вільної банківської діяльності,

Таблиця 2

Аргументи «за» і «проти» вільної та централізованої банківської діяльності

		Вільна банківська діяльність	Централізована банківська діяльність
Аргументи	За	1. Система вільної банківської діяльності зумовлює природне обмеження емісії банкнот, оскільки банки відчувають тиск з боку відповідної міжбанківської розрахункової палати (Парнел, 1827 рік). 2. Вільна банківська діяльність обмежує кредитну експансію та інфляційні процеси в економіці, а отже, зменшує ймовірність виникнення економічних криз. 3. «У сфері грошового обігу, як і в інших сферах людської діяльності, примус породжує зовсім не порядок, а конфлікти і хаос» (Ротбарт, 2008 рік).	1. Офіційний центральний банк необхідний для своєчасного втручання у функціонування банківської системи з метою захисту держателів банкнот в період можливої кризи. 2. Банківська система, контрольована центральним банком, забезпечить меншу кількість економічних криз, ніж система вільної банківської діяльності. 3. Необхідність створення центрального банку полягає у необхідності створення умов для надання ліквідності банкам в період кризи як найкращого засобу її подолання.
	Проти	1. Вільна банківська діяльність сама по собі спочатку означає нестабільність і в будь-якому разі приведе до краху ринку через дію таких факторів, як асиметрія інформації або природна монополія. 2. В разі погіршення фінансового стану банк не зможе отримати достатнього обсягу ліквідності з боку центрального банку, а в разі його банкрутства вкладники ризикують втратити всі свої заощадження.	1. В разі функціонування централізованої банківської діяльності центральні банки зможуть використовувати свої можливості, обслуговуючи особисті інтереси влади. 2. Надмірна емісія для забезпечення потреб влади або в разі надання ліквідності комерційним банкам призводить до інфляційних процесів і нових витків кризи в майбутньому. 3. Рішення центральних банків і створені ним правила не є безпомилковими, що може стати причиною криз.

Джерело: складено авторами на основі [14; 15; 16]

яка передбачає вільну емісію, звертаємо увагу на позитивні аспекти криптовалют. Децентралізація криптовалют, яка, окрім іншого, передбачає децентралізацію емісії в рамках фіксованого обсягу, передбаченого програмним кодом, справді дасть змогу уникнути надмірної емісії, а також кредитної експансії, що підтвердить постулати теорії вільної банківської діяльності. Окрім цього, децентралізація майнінгу криптовалют убезпечить ринок від виникнення природних монополій (принаймні доти, поки не будуть розвинуті квантові комп'ютери, які зможуть в мільйони разів швидше розв'язувати криптографічні завдання, ніж сучасні комп'ютери), що також є позитивним аспектом щодо розвитку сучасної теорії вільної банківської діяльності.

Проте фіксований обсяг емісії криптовалют може призвести до дефляційних процесів, що не сприятиме розвитку економіки, а також безконтрольна поява криптовалют може призвести до перенасичення ринку економіки криптовалютами, які можуть знецінюватися по відношенню до національних валют. Також ми не можемо передбачити і спрогнозувати вартість криптовалют після закінчення майнінгу, адже в цьому разі до такої валюти може зменшитися інтерес, що приведе до збільшення обсягів її обміну на інші криптовалюти чи традиційні валюти, а це в результаті приведе до знецінення та інфляції.

В будь-якому разі децентралізація майнінгу (емісії) та обмеженість її обсягів уповільнить темпи інфляції і кредитної експансії у світових масштабах, що збільшить діловий цикл та зменшить кількість фінансово-економічних криз, уповільнить економічний розвиток на рівні повзучої рецесії, що, на наш погляд, для суспільства є кращим, ніж часті та глибокі економічні кризи.

Наступним атрибутом валюти, який необхідно розглянути в контексті визначення сутності криптовалют, є *забезпеченість*. Нині всі грошові знаки всіх країн є фідуціарними, тобто незабезпеченими золотом, однак це не означає, що вони взагалі нічим не забезпечені. Національні грошові одиниці забезпечені офіційними резервними активами (золотовалютними резервами) та всіма активами держави (державні підприємства, земля, надра), які можуть виступити в ролі застави за зобов'язанням держави. На відміну від паперових і кредитних грошей, криптовалюти не мають матеріального забезпечення (золотовалютні резерви, надра) або правових гарантій (не мають правового статусу), однак основне забезпечення вартості криптовалют ґрунтується на довірі до неї з боку суб'єктів економіки, яка сьогодні є досить високою.

Рівень ліквідності як атрибут валюти по відношенню до криптовалют є обмеженим, адже нині за допомогою криптовалют неможливо безперешкодно розрахуватися за будь-який товар чи послугу або обміняти криптовалюту на інший актив.

Особливе значення для валюти мають її вартість та порядок її формування. *Вартість* повноцінних грошей вимірюється вартістю дорогоцінного металу, а вартість дорогоцінного металу – складністю видобутку і його фізичним обсягом. Вартість неповноцінних знаків вартості поділяється на дві категорії, такі як номінальна (законодавчо затверджується у вигляді номіналу) і реальна (встановлюється під впливом попиту і пропозиції на гроші). Криптовалюта має сурогатну вартість і реальну. Сурогатна вартість визначається кількістю електроенергії, затраченої на майнінг одного точена (найменшої частинки) і складність

майнінгу, а реальна вартість встановлюється на основі попиту і пропозиції на гроші. Важливо відзначити, що вартість неповноцінних грошей можна регулювати за допомогою необмеженого збільшення їх пропозиції шляхом емісії, а також за допомогою інструментів монетарної політики, регулюючи відсоткову ставку та валютний курс, що приводить до спотворення реальної вартості. Вартість криптовалют не піддається регулятивному впливу жодної організації, а визначається лише на основі попиту та пропозиції, що повною мірою відображає її реальну вартість. Спекулятивний аспект тут не потрібно брати до уваги, адже, як зазначалося вище, неможливим є виникнення природної монополії, а отже, і свідомої гри на криптовалютних біржах на підвищення чи зниження курсу.

Характер обігу криптовалют, як і готівки, є анонімним, що не дає змогу прослідкувати власників криптовалют та власників різноманітних операцій. Анонімний характер криптовалют, на наш погляд, є однією з основ високої *довіри* до неї з боку інтернет-користувачів, адже анонімність розрахунків дає можливість розраховуватися за будь-що, уникати декларування доходів та сплати податків тощо. Іншими основами довіри до криптовалют є можливість швидкого заробітку за мінімальних вкладень, більша швидкість розрахунків.

Щодо *функцій грошей*, то криптовалюти нині виконують лише три з п'яти класичних функцій грошей, такі як засіб обігу, засіб платежу та світові гроші. Оскільки криптовалюти зараз не мають офіційного правового статусу, валютний курс є досить волатильним (рис. 5), а обсяги розрахунків перебувають на початковій стадії становлення, то вони не можуть повноцінно виконувати функції міри вартості та засобу нагромадження. Є досить багато випадків розрахунків біткоїном, однак мірою вартості за таких розрахунків виступає долар США, а самі розрахунки вже проводяться в біткоїні.



Рис. 5. Динаміка курсу біткоїну (BTC) до долара США (USD) за 2017 рік

Джерело: складено авторами за даними [8]

Волатильність курсу біткоїну залежить не тільки від поведінки гравців ринку криптовалют, але й від впливу рішень влади тих країн, де обсяги майнінгу та використання біткоїну в розрахунках є одними з найбільших. Наприклад, зниження курсу біткоїну на початку 2018 року пов'язане з тим, що влада Китаю підвищила тиск на криптовалютні біржі, а також заборонила проводити будь-які операції з використанням біткоїну або будь-яких інших криптовалют. Влада Південної Кореї розпочала перевірку найбільших банків щодо здійснення операцій з біткоїном. Іншими не

Правові аспекти обігу криптовалют в деяких країнах світу

Країна	Регулювання обігу криптовалют
Великобританія	Боргова розписка
Німеччина	Приватні гроші, розрахункова одиниця
Норвегія	Біржовий актив
Фінляндія	Сировинний товар
США	Криптовалюта, легальний засіб обміну
Сінгапур	Криптовалюта, легальний засіб обміну
Швейцарія	Іноземна валюта
Франція	Ризиковий і спекулятивний фінансовий інструмент
Індія	Ризиковий і спекулятивний фінансовий інструмент
Китай	Грошовий сурогат, грошова піраміда
ЄС	Незаконний платіжний засіб, який несе ризики для його користувачів
Хорватія	Біткоїн можна використовувати для розрахунків, однак законним платіжним засобом він вважатися не може
Японія	Розпочато роботу з розробки механізму оподаткування операцій з криптовалютами
Таїланд	Дозволено обмін криптовалюти на національну валюту, але здійснення операцій з оплатою в криптовалюті заборонено
Норвегія	Криптовалюта визнана біржовим активом, але не валютою
Болгарія	Податком в розмірі 10% оподатковуються будь-які операції в криптовалюті

Джерело: складено автором на основі [1; 3]

менш важливими факторами, які спровокували обвал курсу біткоіну, є припинення міжнародною платіжною системою "VISA" підтримки біткоін-транзакцій та відмова від випуску біткоін-карт.

Висновки. Таким чином, аналізуючи вищенаведене, можемо зробити висновок, що криптовалюта фактично більшою мірою нагадує оцифровану готівку, адже їй притаманна більшість рис, які притаманні готівці, особливо періоду функціонування повноцінних грошей. Біткоїн чи будь-які інші криптовалюти не може вважатися електронними грошима, оскільки всі електронні гроші є законними платіжними засобами в електронному вигляді. Щодо віртуальної валюти, під якою ми розуміємо інтернет-гроші, які створюються певними інтернет-магазинами чи організаціями, які поширюють комп'ютерні ігри чи інші комп'ютерні програми і продукти, які мають суто віртуальний характер, оплата за такі товари також є віртуальною.

Для біткоіну та інших подібних валют кращим відповідником буде криптовалюта, під якою потрібно розуміти знак вартості та інвестиційний інструмент, створений за допомогою математичних розрахунків вартості, захищених криптографічними кодами. Хоча криптовалюта фактично є віртуальною і створюється віртуально (в цифровому вигляді), вона використовується для купівлі реальних товарів та може бути обмінена через криптовалютні біржі як на інші криптовалюти, так і на офіційні валюти країн світу.

Повноцінний розвиток криптовалют як платіжного засобу чи грошової одиниці можливий лише за умови отримання правового статусу, що вже спостерігається в певних країнах світу (табл. 3).

В разі відсутності такого статусу криптовалюти можуть вважатися тільки інвестиційним інструментом, оскільки розрахунків будуть з їх використанням незаконними і нестимуть загрозу для фінансової безпеки як банківських систем, так і країн загалом.

З огляду на швидке зростання капіталізації ринку криптовалют, збільшення обсягів розрахунків з їх використанням, а також на збільшення кількості самих криптовалют перспективними напрямами дослідження в цьому аспекті можуть стати дослідження впливу експансії криптовалют на монетарну політику центральних банків та фінансову безпеку банківських систем країн світу.

Список використаних джерел:

1. Беломятцева О.С. О понятии криптовалюты биткоин в рамках мнений финансовых регуляторов и контексте частных и электронных денег. ПУФ. 2014. № 2(14). С. 26-29.
2. Вахрушев Д.С., Железнов О.В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления. Наукоедение. 2014. № 5(24). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/127EVN514.pdf>.
3. Николайчук О.А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов. JER. 2017. № 1. С. 142-154.
4. Пантелесева Н.В. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. Вісник Національного банку України. 2015. № 5. С. 25-31.
5. Поппер Н. Цифровое золото. Невероятная история биткойна, или как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново / пер. с англ.; под ред. А.В. Слепцова. Москва: ООО «И.Д. Вильямс», компьютерное издание «Диалектика», 2016. URL: <https://yadi.sk/i/OZXcqiGz3KQBy>.
6. Фомин А.Н. Криптовалюты в цифровой экономике: финансово-экономические аргументы «за» и «против». Аналитический доклад. URL: <http://csef.ru/media/articles/7770/8861.pdf>.
7. Казнить нельзя помиловать. Власти обсуждают запуск российской криптовалюты. URL: <http://fingazeta.ru/technology/kaznit-nelzya-pomilovat-201462>.
8. Спеціалізований інтернет-сайт Coincap. URL: <http://coincap.io>.
9. Спеціалізований інтернет-сайт BitMakler.com. URL: <https://bitmakler.com>.
10. NASDAQ Composite Index. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/%5EIXIC>.
11. Бумажные драгметаллы. URL: <http://obvaldefoltovi4.livejournal.com/3260649.html>.
12. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 року № 15-93.
13. Алексеенко М.Д., Ярова А.В. Електронні гроші: сутність і види. Фінанси, облік і аудит. 2012. № 19. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/3332/1/Alekseenko.pdf>.
14. Уэрта де Сото Хесус. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / пер. с англ., под ред. А.В. Куряева. Челябинск: Социум, 2008. 663 с.
15. Смит В. Происхождение центральных банков. Москва: Ин-т национал. модели экономики, 1996. 230 с.
16. Ротбард М. Государство и деньги: как государство завладело денежной системой общества. Челябинск: Социум, 2008. 208 с.
17. Кравченко П. Що таке блокчейн, і як він працює? URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ZZ-zULP9xvk&t=650s>.

Васильчишин А. Б.

Кекиш І. П.

Тернопольский национальный экономический университет

ФЕНОМЕН КРИПТОВАЛЮТ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И ПРАВОВЫХ ВЫЗОВОВ

Резюме

В статье рассмотрены технические особенности криптовалют на примере криптовалюты биткоин, а также описаны основные функционально-экономические характеристики. Проведено исследование сущности криптовалют с учетом теории денег и теории свободной банковской деятельности. Определены основные аспекты, при соблюдении которых криптовалюта может стать полноценным платежным средством.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, наличные деньги, электронные деньги, виртуальная валюта, инвестиционный инструмент, теория денег, теория свободной банковской деятельности.

Vasylchyshyn O. B.

Kekish I. P.

Ternopil National Economic University

PHENOMENON CRYPT IN THE LIGHT OF MODERN THEORETICAL AND LEGAL QUESTIONS

Summary

The authors consider the technical features of cryptographic products on the example of bitcoin cryptographic, and also describe the main functional and economic characteristics of the article. The researchers investigated the essence of cryptovolume in terms of the theory of money and the theory of free banking. The authors identify the main aspects for which cryptography may become a valuable means of payment.

Key words: cryptovolume, bitcoin, cash, electronic money, virtual currency, investment instrument, theory of money, theory of free banking.

УДК 68:338.43

Віленчук О. М.
Пивовар П. В.

Житомирський національний агроекологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ НА РИНКУ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ

Досліджено джерела формування, використання та розподілу капіталу з позицій функціонування компаній на страховому ринку. Використовуючи виробничу функцію Кобба-Дугласа, проведено оцінювання потреби капіталу страховими компаніями виходячи з потенційних можливостей розвитку аграрного страхування в Україні. Сформульовано пропозиції щодо урізноманітнення джерел поповнення капіталу страховиків для ефективного розподілу (перерозподілу) ризиків і відповідальності між усіма суб'єктами страхового процесу.

Ключові слова: аграрне страхування, капіталізація, страховий ринок, суб'єкти страхування.

Постановка проблеми. Вітчизняний ринок аграрного страхування перебуває на етапі еволюційного розвитку. Здійснюється формування інфраструктурних елементів страхового ринку, відтворюється інституціональна спроможність його учасників, відбувається процес усвідомлення доцільності використання страхування як інструмента мінімізації ризиків, пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції. Водночас для страхових компаній актуальним постає завдання щодо їх капіталізації для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками та гарантування надійності, безпечності та розвитку страхового бізнесу на середньострокову та довгострокову перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковому середовищі все більша увага приділяється теоретико-методологічним питанням розвитку ринку аграрного страхування. Цій проблематиці присвячено праці Ю. Алексерої, О. Залетова, С. Навроцького, О. Остапенко. Окремі питання капіталізації страхових компаній знайшли своє відображення у працях Н. Внукової, Г. Козоріз, Н. Опешко, Н. Ткаченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із дискусійними питаннями інституціональної спроможності вітчизняних страхових компаній особливої ваги набуває проблема формування, розподілу і використання капіталу з позиції вирішення тактичних і стратегічних цілей страховика в конкурентному середовищі. Постає завдання моделювання процесів капіталізації страхових компаній для оцінювання їх потенційних можливостей покриття страхуванням посівних площ. Необхідність такого моделювання базується на потребі посилення та вдосконалення системи страхового захисту в аграрній сфері.

Мета статті полягає у моделюванні процесів капіталізації страхових компаній з огляду на реалізацію наявного потенціалу розвитку аграрного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовою інституцією страхового ринку, безумовно, виступає страхова компанія. Саме завдяки її функціонуванню відбуваються процеси розподілу ризиків і відповідальності, водночас страхувальники за відповідну плату отримують страховий захист. Потреба у нагромадженні капіталу базується на необхідності здійснення страхової та перестрахової діяльності, у рамках якої страхові компанії несуть фінансово-економічну відповідальність за прийнятими зобов'язаннями.

Термін «капіталізація страхових компаній» досить поширений в американській та європей-

ській науковій літературі. Так, професор Оксфордського університету С.Е. Гаррігтон страховий капітал визначає як один із головних елементів страхової діяльності, що служить для забезпечення взятих на себе зобов'язань і захисту страхувальників від ризиків [7, с. 49]. Загальноприйнятим є твердження про те, що страховий капітал розглядається як міра достатності та адекватності обсягу капіталу і ризику, який несе в собі страховик у формі страхових зобов'язань [2].

Дослідження структури капіталу страхової компанії варто здійснювати з позиції його формування, розподілу та використання. Основними джерелами утворення ресурсної бази страховика виступають статутний фонд, технічні резерви, цільове фінансування (за його наявності) та поточні зобов'язання, що тимчасово перебувають у його розпорядженні. Здійснення розподілу та використання страхового капіталу дає страховику змогу впроваджувати страхову та перестрахову діяльність, виконувати взяті на себе зобов'язання за діючими договорами страхування, підтримувати прийнятний рівень фінансової стійкості та забезпечувати збільшення ринкової вартості страхового бізнесу.

Прийняття на страхування сільськогосподарських ризиків потребує від страхових компаній наявності сформованого капіталу (власного та залученого) для виконання ними взятих на себе зобов'язань за договорами аграрного страхування. Для оцінювання необхідності капіталізації страхових компаній у 2016 р. вибрано вісім з одинадцяти страховиків, які найактивніше позиціонували свої послуги на ринку аграрного страхування: ПрАТ «УАСК «АСКА», ПрАТ «СК «АХА Страхування», ПрАТ «СК «БРОКБІЗНЕС», ПрАТ «СК «Здорово», ПрАТ «АСК «ІНГО Україна», ПАТ «СК «Країна», ПрАТ «СК «PZU Україна» та ПАТ «СК «Універсальна»). Вирішення поставленого завдання здійснювалося на основі функції Кобба-Дугласа. Вихідними показниками за 2016 р. для такого розрахунку були фактичні дані щодо застрахованих площ, сформованого капіталу та страхових сум (табл. 1). Розрахунок показників потенціалу розвитку аграрного страхування у розрізі страхових компаній України відображено в [1, с. 62].

Необхідною умовою здійснення подальших розрахунків є визначення невідомих параметрів моделі, а також перевірка її на адекватність. Використовуючи заміну змінних, визначимо Y^1 , K^1 та L^1 . Отримані дані дають змогу за допомогою вбудованої функції Excel лінійно визначити такі значення параметрів:

$a_2=0,9684$; $a_1= 0,1172$; $a_0^1= - 2,641$; $a_0 = 0,0713$
 Таким чином, функція набуває вигляду:

$$Y = 0,0713 \times K^{0,1172} L^{0,9684} \quad (1)$$

Наявність статистичних даних про параметри моделі (a_2 , a_1 , a_0^1 , та a_0) дає змогу визначити розрахункові значення ($Y_{\text{розрах.}}$) застрахованих площ. У разі адекватності побудованої функції Кобба-Дугласа $Y_{\text{розрах.}}$ повинно бути наближене до фактичних показників застрахованих площ у розрізі страхових компаній. За допомогою графічного відображення (рис. 1) можна зробити висновок про те, що досліджувані показники збігаються, але для остаточної перевірки адекватності функції доцільно використати критерій Фішера.

Зокрема, за допомогою даного критерію здійснюється перевірка моделі на адекватність, тобто її відповідність установленим межах статистичних характеристик. Застосування критерію Фішера дає змогу порівнювати певну розрахункову величину ($F_{\text{розрах.}}$) із табличним значенням ($F_{\text{табл.}}$), що свідчить про адекватність (або неадекватність)

представленої моделі та рівень обґрунтованості її використання у подальших дослідженнях. Статистична величина $F_{\text{розрах.}}$ визначається за формулою:

$$F_{\text{розрах.}} = \frac{\sum (Y_{i \text{ розрах.}} - Y_{\text{серед. розрах.}})^2}{m} \times \frac{n - m - 1}{\sum (Y_{i \text{ факт.}} - Y_{i \text{ серед. факт.}})^2}, \quad (2)$$

де: $F_{\text{розрах.}}$ – критерій Фішера;

$Y_{\text{розрах.}}$ – розрахункові значення застрахованих площ у розрізі страхових компаній;

$Y_{\text{серед.}}$ – середнє значення застрахованих площ у розрізі страхових компаній;

m – кількість факторів, задіяних у моделі;

n – кількість страхових компаній, що надавали послуги в 2016 р.

Для визначення табличного значення критерію Фішера використовувалася вбудована функція Excel f ОБР. Проведені розрахунки свідчать, що розрахункова величина $F_{\text{розрах.}}$ становила 18,269 водночас табличне значення $F_{\text{табл.}}$ – 4,459. Перевищення розрахункового значення над табличним дає підстави констатувати, що з імовірністю 95% досліджувана функція відповідає

Таблиця 1

Моделювання рівня капіталізації страхових компаній за виробничою функцією Кобба-Дугласа

Показники	Страхові компанії України, що надавали послуги у сфері аграрного страхування у 2016 р.									
	ПрАТ «УАСК АСКА»	ПрАТ «СК АХА Страхування»	ПрАТ «СК «БРОК-БІЗНЕС»	ПрАТ СК «Здорово»	ПрАТ «АСК «ІНГО Україна»	ПАТ «СК «Країна»	ПрАТ «СК «РЗУ Україна»	ПАТ «СК «Універсальна»	Разом	
	Фактичні показники розвитку ринку аграрного страхування									
Y_f	143,19	26,22	12,44	16,48	206,67	15,73	112,62	134,84	668,19	
S_f	1783,48	217,80	115,57	152,52	1338,70	154,51	1022,46	990,87	5775,91	
K_f	355,81	658,15	191,48	55,20	818,78	136,08	271,91	298,88	2786,29	
Проміжні данні										
Y'	4,96	3,27	2,52	2,80	5,33	2,76	4,72	4,90	-	
K'	5,87	6,49	5,25	4,01	6,71	4,91	5,61	5,70	-	
L'	7,49	5,38	4,75	5,02	7,20	5,04	6,93	6,90	-	
Розрахункові дані										
$Y_{\text{розрах.}}$	199,75	28,02	13,12	14,84	166,82	16,70	112,93	110,77	82,87	
$(Y_i - Y_{\text{ср}})^2$	13660,14	3008,64	4864,22	4627,74	7047,29	4377,69	903,65	778,47	39267,85	
$(Y_i - Y_{\text{ф}})^2$	3198,50	3,23	0,47	2,69	1588,28	0,95	0,09	579,38	5373,59	
Параметри моделі $a_2=0,9684$; $a_1= 0,1172$; $a_0^1= - 2,641$; $a_0 = 0,0713$										
Перевірка моделі на адекватність за умов 95% ймовірності $F_{\text{розрах.}} = 18,269$ $F_{\text{табл.}} = 4,459$										
Показники розвитку ринку аграрного страхування у межах 10-50% його потенціалу										
10%	Y_p	579,15	106,05	50,32	66,66	835,91	63,62	455,51	545,38	2702,60
	S_p	7389,20	902,37	478,82	631,91	6546,42	640,16	4236,19	4105,31	23930,38
	K_p	380,63	1104,75	336,44	216,55	4006,70	233,40	589,33	884,70	7752,50
15%	Y_p	868,73	159,08	75,47	99,98	1253,86	95,43	683,26	818,07	4053,90
	S_p	11083,80	1353,56	718,23	947,87	8319,62	960,23	6354,29	6157,96	35895,57
	K_p	383,50	1156,49	353,02	235,04	4451,80	244,66	626,00	983,00	8433,51
25%	Y_p	1447,89	265,13	125,79	166,64	2089,77	159,06	1138,77	1363,45	6756,50
	S_p	18473,00	2255,94	1197,06	1579,78	13866,04	1600,39	10590,48	10263,27	59825,95
	K_p	387,59	1230,05	376,96	261,69	5002,02	260,77	678,32	3105,27	11302,67
40%	Y_p	2316,62	424,20	201,26	266,62	3343,64	254,49	1822,04	2181,53	10810,40
	S_p	29556,80	3609,50	1915,29	2527,64	22185,66	2560,62	16944,76	16421,24	95721,52
	K_p	391,89	1307,26	402,00	289,57	5620,24	277,59	733,28	3481,24	12503,07
50%	Y_p	2895,77	530,25	251,58	333,28	4179,55	318,11	2277,55	2726,91	13513,00
	S_p	36946,00	4511,90	2394,10	3159,60	27732,10	3200,80	21181,00	20526,50	119651,90
	K_p	394,13	1347,50	415,11	304,12	5941,05	286,36	761,90	3679,95	13130,12
Різниця між потенційною та фактичною капіталізацією страховиків										
$K_p - K_f$	38,32	689,35	223,63	248,92	5122,27	150,28	489,99	3381,07	10343,83	

Примітка: Y_f – фактична застрахована площа, тис. га; S_f – фактична страхова сума, млн. грн.; K_f – фактична сума капіталізації страховиків, млн. грн.; Y_p – потенціал застрахованих площ, тис. га; S_p – потенціал страхових сум, млн. грн.; K_p – потенціал капіталізації страховиків.

Джерело: розраховано за даними [6; 8]

вихідним даним, отже, є адекватною й може бути основою для оцінювання подальшого процесу капіталізації страхових компаній.

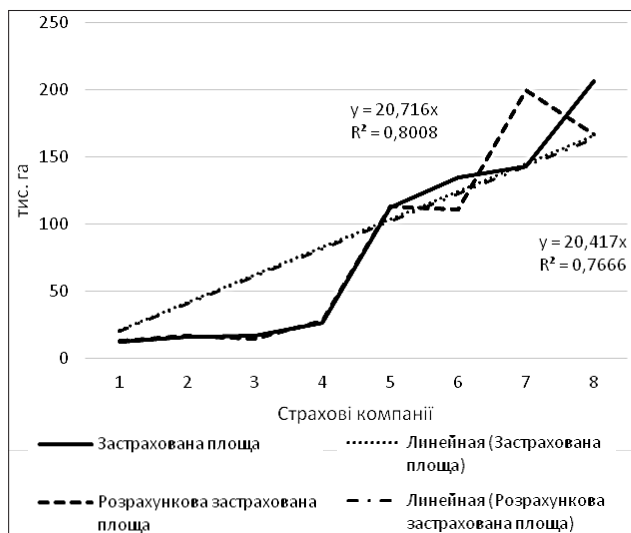


Рис. 1. Порівняння фактичних і розрахункових показників застрахованих площ у розрізі страхових компаній

Джерело: власні дослідження

На основі виробничої функції Кобба-Дугласа проведено оцінювання потреби (або її відсутності) сум капіталізації страхових компаній. Результати проведених розрахунків свідчать, що за умов нарощування масштабів застрахованих площ відбувається збільшення лімітів відповідальності (страхові суми) страховиків та відповідно зростає рівень їх капіталізації, забезпечуючи тим самим поступальний розвиток страхового ринку. Так, для покриття страхуванням 13 513,20 тис. га (50% від загальної посівної площі України в 2016 р.) ліміт відповідальності восьми досліджуваних страхових компаній становитиме 119 651,90 млн. грн., а капіталізація дорівнюватиме 13 130,12 млн. грн. Графічне відображення нарощування показників страхових сум та сум капіталізації показано на рис. 2.

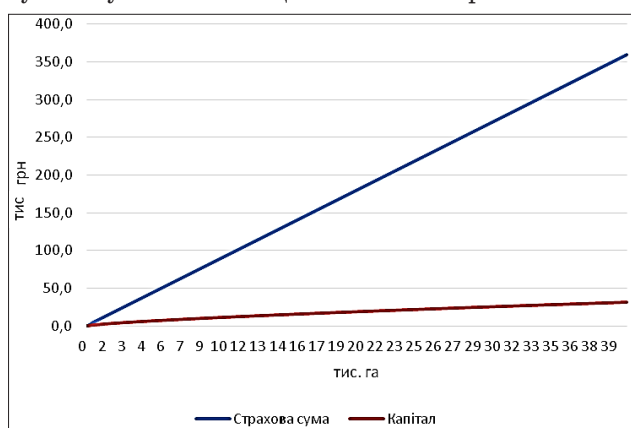


Рис. 2. Зміни показників нарощування страхових сум та сум капіталізації за умов збільшення обсягів застрахованих площ

Джерело: власні дослідження

Процес моделювання рівня капіталізації страхових компаній потребує акцентування уваги на деяких аспектах: по-перше, за умов реалізації 50% покриття страхуванням посівних площ застрахо-

вані площі і страхові суми збільшаться більше ніж у 20 разів (із 668,19 тис. га до 13 513,00 тис. га та з 5 775,19 млн. грн. до 119 651,90 млн. грн. відповідно); по-друге, досягнення окреслених параметрів розвитку страхового ринку дасть змогу збільшити капіталізацію страхових компаній лише у 4,7 рази (з 2 786,29 млн. грн. до 13 130,12 млн. грн.); по-третє, реалізація потенціалу аграрного страхування, пов'язана зі збільшенням страхових сум, які зростають значно швидшими темпами, ніж капітал страхових компаній. Так, зокрема, порівнюючи темпи зростання потенційно можливих страхових сум і капіталу з фактичними даними за 2016 р., слід зазначити, що за умов 10% покриття страхуванням посівних площ ліміт відповідальності збільшиться у 4,31 рази та у 6,21 рази, 10,36 рази, – 16,57%, 20,72 рази за умов покриття 15%, 25%, 40% та 50% відповідно. Водночас зростання показника капіталізації варто очікувати лише у межах від 2,78 рази до 4,71 рази. Використання параметрів a_2 , a_1 , a_0^1 та a_0 виробничої функції Кобба-Дугласа дає змогу змодельовати 3D-графік для об'єктивного відображення показників застрахованих площ, страхових сум та сум капіталізації на основі аналізу відповідних показників досліджуваних страхових компаній (рис. 3).

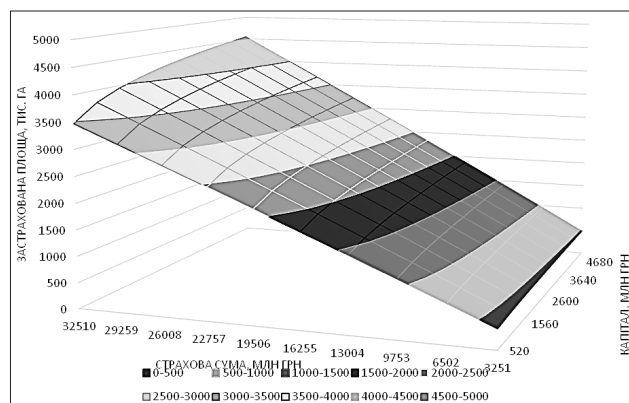


Рис. 3. Трьохрівневий графік залежності між застрахованою площею, страховою сумою та капіталізацією досліджуваних страхових компаній

Джерело: власні дослідження

Отже, представлений 3D-графік свідчить, що за умов розширення страхового покриття та, відповідно, збільшення ліміту відповідальності постає необхідність у додатковій докапіталізації страхових компаній як певної гарантії їх надійності, безпечності та прогнозованості щодо своєчасного виконання зобов'язань за договорами аграрного страхування. Різниця у темпах нарощування базових показників функціонування ринку аграрного страхування зумовлена тим, що фактично сформована страхова сума восьми страхових компаній у 2016 р. у 2,07 рази перевищує суму капіталізації. Звідси постає необхідність у диверсифікації каналів надходження фінансових ресурсів для мінімізації ризиків страхової діяльності, особливо за умов потенційної реалізації наявного потенціалу аграрного страхування в Україні. Серед наявних джерел капіталізації страхових компаній варто зосередити увагу на таких:

по-перше, для вітчизняного ринку майнових видів страхування актуальними постають питання нарощування обсягів статутних фондів страхови-

ків. Динаміка даного показника за 2012-2016 рр. не зазнавала суттєвих змін і перебувала в межах від 12,8 до 13,1 млрд. грн., проте варто зазначити, що за досліджуваний період спостерігалось значне скорочення кількості страхових компаній – на 81 од. (з 325 до 271) [3]. Наведені дані свідчать про об'єктивний процес укрупнення страховиків, що слід розглядати в позитивному ракурсі їх подальших можливостей захисту майнових інтересів аграріїв. Активізації процесу формування капіталу страхових компаній можуть сприяти законодавчі зміни до ст. 30 Закону України «Про страхування» [4] щодо поступового збільшення обсягів мінімального розміру статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика з 1 млн. євро до 5 млн. євро протягом наступних п'яти років;

по-друге, рівень розвитку страхових відносин багато в чому визначається спроможністю страховиків забезпечувати зростання технічних резервів. За 2012-2016 рр. їх обсяг збільшився на 40,7% (з 8 842,9 млн. грн. до 12 445,8 млн. грн.). Таке збільшення суми технічних резервів стало можливим завдяки зростанню акумульованих страхових платежів за досліджуваний період на 64,5% (з 19 698,7 млн. грн. до 32 414,2 млн. грн.) [3]. Подальше нарощування обсягів технічних резервів страховиків можливе за рахунок двох факторів: а) розширення обсягів страхування сільськогосподарських ризиків, а також надання страхових послуг, які належать до майнових видів страхування; б) збільшення асортименту послуг, який би максимально враховував інтереси та можливості потенційних страхувальників; в) використання ресурсних можливостей тих страхових компаній (у 2016 р. – 260 од.), які не залучені до процесу аграрного страхування;

по-третє, недостатній рівень капіталізації як окремих страхових компаній, так і страхового ринку майнового страхування у цілому зумовлює необхідність дослідження можливостей використання такого інструмента, як перестрахування. Взагалі розвиток перестрахових послуг в Україні доцільно розглядати як об'єктивний процес інституціоналізації страхового ринку та забезпечення сприятливих умов реалізації страхових інтересів між учасниками страхування. Зважаючи на те, що переважна більшість вітчизняних страхових ком-

паній потребує суттєвої докапіталізації для розширення власних можливостей щодо прийняття ризиків на страхування, постає необхідність відтворення сучасної системи перестрахування як певної гарантії фінансово-економічної безпеки страховиків. Уважаємо за необхідне відзначити, що завдяки перестрахованню забезпечується вирівнювання обсягу відповідальності за діючими договорами страхування відповідно до їх розміру власного утримання (тобто частки страхової суми, яку страховик залишає на свою відповідальність), тим самим мінімізуючи ризики платоспроможності і ліквідності страхових компаній.

Висновки. Процес капіталізації страхових компаній – це об'єктивний та закономірний процес розвитку страхових відносин в аграрній сфері. У зростанні рівня капіталізації вітчизняних страхових компаній зацікавлені безпосередньо самі страховики, оскільки він виступає критерієм надійності, платоспроможності та безпечності ведення страхового бізнесу, а також страхувальники, які потребують гарантій страхового захисту в разі настання страхової події. Забезпечення достатнього рівня капіталізації варто розглядати як комплексне питання, що потребує від страховиків ужиття системних заходів, а саме: вдосконалення наявних бізнес-процесів; підвищення якості інформаційно-комунікаційних зв'язків із потенційними страхувальниками; здійснення активної маркетингової політики, спрямованої на розроблення інноваційних страхових продуктів щодо захисту найрізноманітніших майнових інтересів аграріїв.

Варто наголосити й на необхідності реалізації положень ст. 25 Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [5], якою передбачено виділення державних субсидій на відшкодування частини страхового платежу, фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції. Поєднання зусиль страховиків, страхувальників та держави, гарантії надійності і безпечності страхового захисту аграріїв, використання диверсифікованого підходу до капіталізації страхових компаній сприятимуть поступальному розвитку вітчизняного ринку аграрного страхування як невід'ємного складника забезпечення продовольчої безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Віленчук О.М. Оцінка потенціалу розвитку страхування сільськогосподарської продукції в Україні. Економіка АПК. 2017. № 8(274). С. 56-64.
2. Козоріз Г.Г. Капітал і капіталізація страхового ринку України: монографія. К.: Ун-т банк. справи НБУ, 2010. 327 с.
3. Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Про страхування: Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/96-ВР (зі змінами станом на 06.09.2012). URL: <http://iportal.rada.gov.ua>.
5. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 9 лют. 2012 р. № 4391-VI. URL: <http://iportal.rada.gov.ua>.
6. Ринки агрострахування України у 2016-му андеррайтинговому році: аналітичне дослідження / Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку). К., 2016. С. 21. URL: <http://agroinsurance.com>.
7. Henri de Castries Capital Adequacy and Risk Management in Insurance The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice Vol. 30. № 1 (January 2005). P. 47-51.
8. Insurance TOP рейтинг страхових компаній / Показники діяльності страхових за 2016 р. 2017. № 1(57). 81 с. URL: <https://forinsurer.com/top>.

Виленчук А. Н.

Пивовар П. В.

Житомирский национальный агроэкологический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ УРОВНЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ АГРАРНОГО СТРАХОВАНИЯ

Резюме

Исследованы источники формирования, использования и распределения капитала с позиций функционирования компаний на страховом рынке. Используя производственную функцию Кобба-Дугласа, проведена оценка потребности страховых компаний в капитале исходя из потенциальных возможностей развития аграрного страхования в Украине. Сформулированы предложения по обеспечению разнообразия источников пополнения капитала страховых компаний для эффективного распределения (перераспределения) рисков и ответственности между всеми субъектами страхового процесса.

Ключевые слова: аграрное страхование, капитализация, страховой рынок, субъекты страхования.

Vilenchuk O. M.

Pivovar P. V.

Zhytomyr National Agroecological University

METHODICAL APPROACHES TO MODELING THE LEVEL OF COMPANIES' CAPITALIZATION ON THE MARKET OF AGRICULTURAL INSURANCE

Summary

Sources of formation, use and distribution of the capital were investigated according to the companies' operation in the insurance market. By using the production the Cobb-Douglas function, the evaluation of the capital needs of insurance companies was conducted, based on the potential development of agricultural insurance in the Ukraine. Proposals, to diversify the sources of replenishment the insurers' capital, were formulated for the purpose of efficient distribution (redistribution) of risks and responsibilities between all subjects in the insurance process.

Key words: agricultural insurance; capitalization; the insurance market; the subjects of insurance.

УДК 338.242

Голосенін І. О.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СПИСАННЯ БОРГУ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Стаття присвячена аналізу економічних аспектів прощення боргу клієнтів банку в країнах з розвинутим фінансовим ринком і можливостей застосування найкращої практики в умовах подолання фінансової кризи, поліпшення якості активів банків, відновлення кредитування. Цей напрям роботи з клієнтами розглядається як складова реструктуризації боргів, розвитку стосунків з клієнтами, а також формування державного підходу до врегулювання проблемних боргів. Списання боргу здійснюється з метою мінімізації обсягу втрат кредитора в разі дефолту позичальника. Цей інструмент також має використовуватися в державних антикризових програмах, щоб допомогти підтримати національну економіку шляхом полегшення боргового тягаря підприємств і домогосподарств. Прощення боргу дозволяється у виняткових випадках, коли кредитори переконані, що позичальником чесно докладені всі зусилля щодо виплати боргу, а фінансові труднощі виникли з об'єктивних обставин.

Ключові слова: проблемні кредити, реструктуризація боргу, якість кредитів, робота з клієнтами, державні програми соціальної допомоги, банки, прощення боргу.

Постановка проблеми. Реструктуризація проблемних боргів включає прощення частини боргу за кредитами як один зі складних інструментів, що є у розпорядженні банків як кредиторів. Складність полягає у поєднанні багатьох фінансових, правових і маркетингових аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В стародавні часи застосовувався механізм амністії боржників. З метою боротьби з лихварством в Шумері, Вавилоні та Ассирії були царські амністії, в результаті яких боржникам прощалися їхні борги (і загроза рабства), а кредитори більше не мали права обмежувати їхню свободу [1]. У деяких стародавніх країнах практикувалося звільнення людей від обов'язків погашати борг після певного терміну, а саме законами Хаммурапі встановлено

прощення через три роки, у іудеїв Тора вказувала на необхідність прощати борги на сьомий рік, а у Книзі Левіт рекомендувалося прощення боргу проводити в останній рік семирічного циклу сільськогосподарських робіт, в Новому Заповіті наведено чимало прикладів прощення боргу як прояву милосердя, Коран наставляє прощати борг тому, хто не в змозі платити, і визначає це як акт милосердя і прощення гріхів для самого кредитора. Питання прощення боргу привертає увагу не економістів, а правознавців. Дискусійними правовими аспектами прощення боргу були і поки що залишаються доцільність визнання прощення двосторонньою або односторонньою угодою, різниця між списанням та прощенням боргу, необхідність отримання згоди боржника, розмежування про-

щення боргу і дарування, недопущення шкоди інтересам третіх осіб. Науковці та практики недооцінюють необхідність збереження банками довгострокових відносин з привабливими клієнтами, які лише тимчасово зазнали труднощів. У міжнародній практиці прощення боргу має різні назви, такі як “debt forgiveness”, “debt relief” або “debt cancellation”, а головна увага також приділяється саме юридичним аспектам. Близьким до цього є поняття «амністія боргів», яке більше відноситься до національних програм.

Виділення невіршених частин загальної проблеми. Ми намагаємося довести гіпотезу, що вигоди кредитора від часткового прощення боргу можуть виявитися значно більшими, ніж від звернення стягнення щодо застави, оскільки це є безконфліктним врегулюванням проблеми. Фінансово-економічний аспект прощення боргу потребує аналізу шляхом порівняння недоліків і переваг цієї форми врегулювання проблемної заборгованості з усіма можливими альтернативами, а також вміння сторін вести переговори. Оподаткування умовного доходу боржника та втраченого доходу кредитора є окремим питанням дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прощення боргу є процесом списання всієї або частини заборгованості боржника. Списання боргу може мати місце для того, щоб звести до мінімуму кількість втрат, понесених кредитором в разі дефолту позичальника. Цей інструмент також використовується урядами країн в державних програмах, щоб допомогти підтримати національну економіку шляхом полегшення боргового тягаря підприємств і домогосподарств (прощення боргу може також відбуватися на рівні країн-кредиторів інших держав). Прощення боргу дозволяється у виняткових випадках, коли кредитори переконані, що позичальником чесно докладені всі зусилля до виплати боргу, а фінансові труднощі виникли з об'єктивних обставин. Такими прикладами є смерть або втрата джерел доходу позичальника, поручителя, безповоротне погіршення вартості застави (у разі прощення кредитор вже не має права на реверсну вимогу збитків згодом, коли становище позичальника покращиться), технічна катастрофа на підприємстві, глибока криза в тій галузі, де веде бізнес позичальник, тощо. Рішення про прощення боргу має деякі переваги для кредиторів.

По-перше, в разі дозволу на прощення частини боргу кредитор припиняє витрати своїх зусиль і ресурсів на отримання боргу, що особливо очевидно в разі слабкого або безнадійного фінансового становища позичальника. З цього моменту ці ресурси можуть бути використані для інших, більш продуктивних починань.

По-друге, в багатьох країнах законодавча база дає змогу кредитору вимагати податкову пільгу на всю суму або частину прощення боргу. Це сприяє подальшій мінімізації загальних втрат доходів кредитора.

Нарешті, прощаючи залишок боргу, кредитор на даний момент вже отримав якщо не всю, то ліву частину основного боргу та відсотків, а непогашена сума боргу, незважаючи на малу суму, буде сприйматися позичальником однозначно як поступка, тому морально спонукає це підприємство (або домогосподарство) до збереження стосунків з кредитною установою, а також до позитивних відгуків про обслуговування, що сприяє потрібному іміджу банку як такої установи, що приходить на допомогу клієнту у складні часи, навіть втрачаючи частину прибутку.

Щодо правових аспектів, то стаття 605 Цивільного кодексу України передбачає, що припинення зобов'язання прощенням боргу визначає, що зобов'язання припиняється внаслідок звільнення (прощення боргу) кредитором боржника від його зобов'язків, якщо це не порушує прав третіх осіб щодо майна кредитора (наприклад, якщо стосовно кредитора порушено справу про банкрутство, він не може простити борг за іншим зобов'язанням). Прощення боргу не часто має місце в діловій практиці, оскільки з точки зору податкового законодавства така дія буде вважатися подарунком і відповідним чином оподатковуватися [3]. Вищий господарський суд України постановив, що, згідно зі статтею 605 Цивільного кодексу України, зобов'язання припиняється внаслідок звільнення (прощення боргу) кредитором боржника від його зобов'язків, якщо це не порушує прав третіх осіб щодо майна кредитора. Колегія суддів Вищого господарського суду України вважає, що з огляду на системний аналіз вказаних правових норм для прощення боржнику боргу необхідною є наявність волевиявлення саме кредитора [4].

У законодавстві закріплена концепція, відповідно до якої прощення боргу є одностороннім правочином. Для припинення зобов'язання досить волевиявлення лише однієї особи, а саме кредитора, тобто достатньо кредитору повідомити про цю дію боржника. Деякі юристи вважають, що також необхідним є оформлення доповнення до кредитного договору, в якому кредитор прощає боржнику зобов'язання за сплатою процентів або основної суми боргу, або частки боргу. На нашу думку, слушною є думка правознавця А.В. Коструби, що пропонує паліативне рішення: угоду сторін краще укладати тоді, коли прощення боргу має частковий характер, внаслідок чого боржник не отримує того, на що розраховував під час укладення договору. Водночас як односторонній правочин прощення боргу може бути оформлено у вигляді заяви про звільнення боржника від виконання зобов'язання [2].

У прощенні боргів домогосподарств та підприємств за одним позичальником може враховуватися кілька кредитів. Прощення боргу підприємства має відмінності від прощення боргу приватних осіб. Проблема полягає не тільки в розмірі боргу, але й в оцінці можливості підприємства відновити свій фінансовий стан і в подальшому генерувати надходження. У західних країнах діють правила, за якими бізнес може звертатися до кредиторів про прощення боргів, якщо він перебуває в процесі реструктуризації або банкрутства, для зменшення загальних фінансових зобов'язань.

Рішення про прощення боргу є результатом переговорного процесу. Ініціатива у прощенні, як правило, належить позичальнику. Він пропонує кожному своєму кредитору (або клубу кредиторів) ту частину боргу, яку він зможе погасити, наприклад 50%. Кредитори розглядають альтернативи (включаючи можливу суму надходжень від продажу заставленого майна, графік погашення не прощеної частини боргу, здатність позичальника погасити залишок кредиту) і висувають зустрічну пропозицію, яка містить погашення більшої частини. Триває переговорний процес, що є узгодженням інтересів не тільки конкретного кредитора і позичальника, але й інших кредиторів. Ми вважаємо, що банк може прийняти позитивне рішення про прощення боргу після розгляду альтернатив, врахувавши всі явні та потенційні грошової потоки (рис. 1).

Аналогічну схему можна зобразити щодо боржника з урахуванням його вигод, про які слід знати кредиторю.

Багато національних програм зарубіжних країн щодо прощення боргу ініційовано державними органами або відомствами. Іноді прощення боргу вважається доходом для цілей оподаткування та може збільшити податкові зобов'язання домогосподарств. В разі кредитів домогосподарств виділяють особливі напрями (часто це національні програми): студентські позики (на навчання), іпотечні кредити та кредитні картки. У разі смерті або настання постійної інвалідності позичальника, як правило, прощаються непогашені борги за зазначеними кредитами. У деяких видах позик сума прощення боргу враховується податковим органом як дохід. Така ситуація виникає в багатьох розвинутих країнах.

Прощення боргу або процентів у міжнародній практиці розглядається як різновид реструктуризації, але як крайній захід, оскільки можливість прощення боргу породжує проблему морального ризику (англ. "moral hazard"). Тобто, знаючи про можливість прощення боргу, боржники можуть бути мотивовані на ризикові проекти і поводити себе безвідповідально. За забезпеченими кредитами прощення боргу часто передбачає передачу кредиторю того активу, що використовувався для забезпечення кредиту. Прощення боргу відрізняється від списання боргів безнадійного позичальника тим, що амністія є результатом взаємовигідної домовленості.

Наприклад, прощення боргу за іпотечними кредитами відбувається в США згідно із Законом про прощення іпотеки "Mortgage Forgiveness Debt Relief Act", що вступив в силу 20 грудня 2007 року [6]. Цей акт пропонує допомогу домовласникам, які мають зобов'язання щодо сплати податку на суму прощення іпотечного боргу, щоб не допустити звернення стягнення щодо застави (і втрати житла). Дія пільг поширюється лише на використання боргу на купівлю, будівництво або капітальний ремонт житла чи кредиту, витраченого на рефінансування боргу, що виникнув у зв'язку з такими витратами. Цей Закон застосовувався до боргів, які виникли у період з 2007 по 2009 роки. Згідно з надзвичайним Законом США про економічну стабілізацію 2008 року ця податкова пільга була продовжена ще на три роки, охоплюючи борги до 2012 року включно. Водночас орган оподаткування США Служба внутрішніх доходів, "Internal Revenue Service", вважає процену частину іпотечних кредитів оподаткованими доходами, а тому коли дія згаданого Закону закінчиться, то сума списаного таким чином боргу знову буде обкладатися податком [5]. Те ж саме стосується зміни умов кредитування, коли зменшується сума основного боргу. Як тільки кредитор списує борг, то він має повідомити Службу внутрішніх доходів,

а домовласники заповнюють спеціальну декларацію форми 1099-C, де показують скасовану суму заборгованості. Після підписання Закону про прощення боргів за іпотекою були внесені поправки для усунення таких податкових зобов'язань, що дає змогу позичальнику та кредиторю вільно працювати разом, щоб знайти спільне рішення, яке вигідне для обох сторін. Розмір прощення боргу для одного позичальника, що виключається із суми сплати прибуткового податку, обмежений 2 млн. дол. на рік. Про прощення (скасування) боргу позичальника повідомляє кредитор, вказуючи суму списання. Окремі положення стосуються випадків оголошення банкрутства приватними особами.

В деяких країнах практикується «короткий продаж» (англ. "short sell") заставленого майна, коли власник житла продає свою нерухомість за ціною, яка нижче суми непогашеного боргу, при цьому кредитор прощає йому залишок заборгованості. Згідно з американськими законами людина визнається неплатоспроможною, якщо загальна сума її боргів перевищує загальну ринкову вартість всіх її активів (активи включають все рухоме та нерухоме майно, а також страхові поліси, акції, інші інвестиції, пенсійні рахунки).

Емітенти кредитних карт також іноді можуть отримати прощення боргу, як правило, в разі втрати роботи, постійної інвалідності або смерті. Прощення боргу може включати списання відсотків і штрафів за прострочення платежів, а також основного боргу залежно від політики кредитора. На відміну від прощення іпотечних боргів, за кредитною картою прощення боргу, як правило,



Рис. 1. Кількісні фактори, що мають бути враховані в оцінці вигоди від прощення боргу для кредитора

Джерело: складено автором

оподатковується як дохід (якщо сума становить 600 дол. і більше). Тому кредитори зазвичай надають своїм клієнтам спеціальну форму декларації про дохід. В багатьох західних країнах компанія, що емітує кредитні картки, може бути більш зацікавлена у прощенні залишку боргу, ніж чекати оголошення боржника банкрутом, а до того моменту нараховувати доходи і формувати резерви без шансів на погашення. Коли списується частина боргу, то позичальник за кредитною картою буде більш схильним до погашення решти заборгованості. В деяких західних країнах держатель кредитної картки може домовитися з фінансовою установою, що вона повідомить бюро кредитних історій про повне погашення боргу і відсутність проблемної заборгованості без згадування про те, що відбулося скасування частини боргу. Одразу після списання таким чином частини боргу у позичальника покращиться співвідношення боргу до доходу, що підвищить його кредитну якість (за моделлю скорингу).

Всі можливі випадки прощення боргу можна поділити на двосторонні та багатосторонні домовленості. В першому варіанті розглядаються двосторонні відносини лише між одним позичальником та одним кредитором, в другому випадку один позичальник має борги перед багатьма кредиторами, тобто існують багатосторонні відносини. У багатосторонньому врегулюванні заборгованості фігурують різні типи кредиторів, зокрема фінансові, торговельні компанії, найманий персонал, податкові органи, фонди соціального захисту. За формою власності вони також розрізняються (це впливає і на поведінку стосовно боржника), а саме на державні, муніципальні, приватні, іноземні. Можуть існувати заборгованості перед спорідненими компаніями конкретного економічного суб'єкта. Все це породжує проблему агрегації боргів та проблему координації дій кредиторів. Між кредиторами може виникати конфлікт інтересів, особливо тоді, коли окремі компанії є давніми партнерами або спорідненими особами цього боржника. Напри-

клад, деякі кредитори зацікавлені у дисконтуванні боргу в розрахунку на тривалі стосунки з даним клієнтом, але на це не погодяться інші кредитори. Інша ситуація виникає, коли кредиторами є працівники компанії, їх фінансовий стан виключно залежить від виплат заборгованості роботодавцем за зарплатою, і навряд чи ці працівники погодяться на амністію боргу. З урахуванням специфіки торговельних кредиторів та кредиторів в особі державних органів прощення боргу компанія-позичальник може обговорювати лише з фінансовими кредиторами. Прощення боргу, як правило, є конфіденційною справою, тобто інформація про досягнуту домовленість, як правило, не поширюється на ринку. З іншого боку, інші кредитори мають право знати про умови фінансової реструктуризації конкретного боржника.

Висновки. Прощення боргів виникає в разі появи реальної загрози банкрутства (підприємства) або його неплатоспроможності. В Україні доречно використовувати досвід державних програм з «амністії» іпотечних кредитів, боргу за кредитними картками та кредитів малому і середньому бізнесу, оскільки такі програми мають величезний позитивний вплив на соціальну стабільність, підтримують середній клас. Оподаткування має велике стимулююче значення для застосування цієї форми реструктуризації боргів, однак це питання є окремою темою подальшого дослідження. Списання боргу може мати місце для того, щоб звести до мінімуму кількість втрат, понесених кредитором у разі дефолту позичальника. Цей інструмент також використовується урядами країн в державних програмах, щоб допомогти підтримати національну економіку шляхом полегшення боргового тягара підприємств і домогосподарств. Прощення боргу дозволяється у виняткових випадках, коли кредитори переконані, що позичальником чесно докладені всі зусилля до виплати боргу, що фінансові труднощі виникли з об'єктивних обставин.

Список використаних джерел:

1. Грєбер Д. Первые 5000 лет истории. Москва: Ад Маргинем, 2015. 528 с.
2. Коструба А.В. Прощення боргу як правоприпиняючий юридичний факт в цивільному праві. Проблеми цивільного та підприємницького права в Україні: Часопис Київського університету права. 2012. Вип. 2. С. 158-161.
3. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України із змінами і доповненнями, внесеними законами України. Книга п'ята. Радник. Український юридичний портал. URL: <http://radnuk.info/komentar/chky.html>.
4. Постанова Вищого господарського суду України від 15 червня 2010 року № Б15/29/21/05. URL: <http://jurportal.org/writ/10257814>.
5. Cancelled debts, foreclosures, repossessions, and abandonments (for individuals). Publication 4681. Department of Treasury. Internal revenue service. – January 24, 2012.
6. The Mortgage Forgiveness Debt Relief Act and Debt Cancellation. URL: <http://www.irs.gov/Individuals/The-Mortgage-Forgiveness-Debt-Relief-Act-and-Debt-Cancellation>.

Голосенин І. А.

Київський національний торгово-економічний університет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СПИСАНИЯ ДОЛГА КЛИЕНТОВ БАНКА

Резюме

Статья посвящена анализу экономических аспектов прощения долга клиентов банка в странах с развитым финансовым рынком и возможностей применения лучшей практики в условиях преодоления финансового кризиса, улучшения качества активов банков, возобновления кредитования. Это направление работы с клиентами рассматривается как составляющая реструктуризации долгов, развития отношений с клиентами, а также формирование государственного подхода к урегулированию проблемных долгов. Списание долга осуществляется с целью минимизации объема потерь кредитора в случае дефолта заемщика. Этот инструмент также должен использоваться в государственных антикризисных программах, чтобы помочь поддержать национальную экономику путем облегчения долгового бремени предприятий и домохозяйств. Прощение долга разрешается в исключительных случаях, когда кредиторы уверены, что заемщиком честно приложены все усилия касательно выплаты долга, а финансовые трудности возникли по объективным обстоятельствам.

Ключевые слова: проблемные кредиты, реструктуризация долга, качество кредитов, работа с клиентами, государственные программы социальной помощи, банки, прощение долга.

Golosenin I. O.

Kyiv National University of Trade and Economics

ECONOMIC ASPECTS OF DEBT FORGIVENESS FOR BANKS' CLIENTS

Summary

The article is devoted to the analysis of economic aspects of forgiveness of the debt for the bank's clients in countries with different level of financial market and possibilities of applying the best practice in the conditions of overcoming the financial crisis, improving the quality of bank assets, and restoring lending. This way of debt resolution is considered as a component of debt restructuring, the development of customer relations, and also from the point of view of the state approach to the settlement of problem debts. Debt forgiveness can take place in order to minimize the losses incurred by the creditor in the event of the borrower bankruptcy. This tool should also be included in the state crisis management programs to support the national economy by easing the debt burden for enterprises and households. Debt relief is allowed in exceptional cases where lenders are convinced that the borrower honestly made all efforts to repay the debt that financial difficulties arose from objective circumstances.

Key words: problem loans, debt restructuring, quality of loans to work with clients, state social assistance programs, banks, lending.

УДК 336.225

Грановська І. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

ПОДАТКОВИЙ БОРГ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

У статті досліджено теоретичні основи єдиного податку, спрощеної системи оподаткування. Узагальнено групи платників єдиного податку відповідно до змін, що відбулися. Відповідно, як і в будь-якій економічній діяльності, між суб'єктами виникають заборгованості, в податковій системі мають місце податкові борги платників податків перед державою, тому визначено можливості списання таких боргів на користь платника.

Ключові слова: єдиний податок, спрощена система оподаткування, податковий борг, платники єдиного податку, єдиний податковий борг.

Постановка проблеми. Однією з основних проблем сьогодення залишається наявність значного податкового боргу, що продовжує створювати серйозні перешкоди на шляху підвищення ефективності діяльності фінансового механізму держави. Інтерес до цієї проблематики зумовлений тим, що, по-перше, мінімізація податкової заборгованості є резервом наповнення бюджету держави; по-друге, проблема відсутності платежів зачіпає глибинні питання оподаткування, дослідження яких через призму податкового боргу дасть змогу вдосконалити податкову систему, покращити фіскальну поведінку платників, підвищити ефективність податкового менеджменту. Хронічна податкова заборгованість,

відсутність стабільних тенденцій щодо її подолання пояснюють особливу увагу до цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням погашення податкового боргу присвячені роботи багатьох вчених-економістів, таких як, зокрема, М.О. Бондаренко, В.А. Бортняк, М.Я. Дем'яненко, В.І. Антипов, А.Т. Ковальчук, О.В. Онишко, О.А. Долгий, В.А. Грушка. Ці науковці заробили значний внесок у розробку теоретичних питань розв'язання різноманітних проблем, пов'язаних із погашенням податкового боргу. Водночас теоретичні та практичні питання процедур погашення податкового боргу у вітчизняній науці залишаються малодослідженими

і потребують більш глибокого вивчення та узагальнення на сучасному етапі розвитку економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальне податкове навантаження для малого та середнього бізнесу є відносно більшим, ніж для великих компаній. Якщо вважати, що номінальний податковий тягар є однаковим для підприємств різного розміру, то витрати дотримання в розрахунку на одного працівника в малих та середніх підприємствах є більшими, ніж у великих. Хоча в абсолютному вимірі витрати дотримання є вищими у великих компаніях, у відносному вимірі вони є вищими у малих та середніх підприємствах. В результаті цього в малих та середніх підприємствах виникають податкові борги, які впливають на їх діяльність та економіку країни загалом.

Мета статті полягає у висвітленні змін, що відбулися стосовно груп платників єдиного податку, визначення наслідків, які тягне за собою несплата податкового боргу такими платниками, та можливостей погашення і списання безнадійних боргів платників єдиного податку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах податкова система України за своїм складом подібна до податкових систем розвинених європейських країн, проте вона не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави та характеризується значним тіньовим обігом [1, с. 574].

Величина податкового боргу, його динаміка є важливими показниками, що впливають на стан соціально-економічних процесів у державі, характеризують його, а також є індикаторами її зовнішньої конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості. Можна стверджувати, що податковий борг прямо чи опосередковано впливає на низку макроекономічних показників, зокрема наповненість місцевого та державного бюджетів, величину й динаміку державного боргу.

Як юридичні, так і фізичні особи-підприємці за певних явних, неявних, передбачуваних або непередбачуваних обставин можуть стати боржниками по сплаті податкових зобов'язань на користь державного бюджету. Серед таких неплатників досить значну частку складають платники, які сплачують податки за спрощеною системою оподаткування, а саме малі та середні підприємства.

Сьогодні малий та середній бізнес відіграє надзвичайно важливу роль в економіці, адже є найбільшим сегментом підтримки глобального бізнесу, який сприяє не тільки створенню нових робочих місць та забезпеченню високого рівня зайнятості працездатного населення, але й створенню умов для підвищення рівня життя та доходів громадян, активізації інноваційних та трансформаційних процесів у світі.

Нині найважливішою формою державної підтримки малого бізнесу в Україні є спрощена система оподаткування, яка передбачає заміну встановлених державою податків і зборів сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності [2].

Єдиний податок – це місцевий податок, що стягується в Україні з підприємств і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які вибрали спрощену систему оподаткування.

З 1 січня 2015 року внесено зміни до спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Так, замість шести груп платників єдиного податку запроваджено чотири групи. При цьому збільшується максимальний розмір доходу.

Зокрема, фізичні особи-підприємці реєструються платниками єдиного податку першої, другої та третьої груп.

Платники єдиного податку третьої та п'ятої груп, які перебували на обліку в контролюючих органах до 1 січня 2015 року, відповідно до норм глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України, з 1 січня 2015 року вважаються платниками єдиного податку третьої групи [4].

Для платників першої групи збільшено обсяг доходу до 300 000 грн. та ставку до 10% розміру мінімальної заробітної плати.

Для платників 2 групи збільшено обсяг доходу до 1 500 000 грн. та ставку до 20% розміру мінімальної заробітної плати.

До платників третьої групи належать фізичні особи-підприємці та юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 млн. гривень. При цьому фізичні особи-підприємці не використовують працю найманих осіб, або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не є обмеженою. Ставка складає 2% доходу в разі сплати ПДВ та 4% доходу в разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

Термін «спрощена система оподаткування, обліку та звітності» вживається щодо сплати єдиного податку. Крім того, в Україні встановлені спеціальні податкові режими щодо сплати фіксованого сільськогосподарського податку; збору у вигляді цільової надбавки до чинного тарифу на електричну і теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками; збору у вигляді цільової надбавки до чинного тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

В спрощеній системі оподаткування відбулися зміни, а саме замість шести груп платників єдиного податку створено чотири групи платників єдиного податку. Ставки єдиного податку та групи платників представлені в табл. 1.

В четверту групу платників єдиного податку входять сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Для четвертої групи єдиним податком обкладаються угіддя, права власності та користування, які оформлені та зареєстровані згідно із законодавством.

Підставою для нарахування єдиного податку для четвертої групи є дані Держземкадастру та Держреєстру речових прав на нерухоме майно.

Ставки єдиного податку 4-ї групи такі:

- для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,45%, а для гірських зон і поліських територій – до 0,25%;
- для багаторічних насаджень – 0,27%, а для гірських зон і поліських територій – 0,09%;
- для земель водного фонду – 1,35%.

Для обчислення суми єдиного податку четвертої групи береться поточна нормативна грошова оцінка землі з урахуванням коефіцієнтів індексації.

Розглянувши групи платників єдиного податку, можемо сказати, що загальне податкове навантаження для малого та середнього бізнесу (підприємств) є відносно більшим, ніж для великих компаній. Якщо вважати, що номінальний податковий тягар є однаковим для підприємств різного розміру (для такої комбінації капіталу та робочої сили), то витрати дотримання в розрахунку на одного працівника в малих та середніх підприєм-

ствах є більшими, ніж у великих. Хоча в абсолютному вимірі витрати дотримання є вищими у великих компаній, у відносному вимірі (як відсоток від обсягів реалізації) вони є вищими у малих та середніх підприємств. В результаті цього в малих та середніх підприємств виникають податкові борги, які впливають на їх діяльність та економіку країни загалом.

Податковий борг – це сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій, якщо такі є), але не сплаченого платником податків у встановлений Податковим кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [4].

Величина податкового боргу, його динаміка є важливими показниками, що впливають на стан соціально-економічних процесів у державі, характеризують його, а також є індикаторами її зовнішньої конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості. Можна стверджувати, що податковий борг прямо чи опосередковано впливає на низку макроекономічних показників, зокрема наповненість місцевого та державного бюджетів, величину й динаміку державного боргу.

Податковий борг українських громадян перед державним бюджетом з 2014 по 2016 роки збільшився в 3,8 рази, на початку 2017 року становлячи рекордну суму в 59 млрд. грн.

Відповідно, реєстрація платників єдиного податку є безстроковою, але в результаті виявлення податкового боргу (несплаченого зобов'язання) може бути анульована шляхом виключення з реєстру платників єдиного податку за рішенням контролюючого органу, зокрема у випадках, визначених ПКУ [5].

Платники єдиного податку в разі наявності податкового боргу на кожне перше число місяця протягом двох послідовних кварталів, а саме в останній день другого із двох послідовних кварталів, зобов'язані перейти на сплату інших податків і зборів, тобто вони переводяться на звичайну систему оподаткування.

Якщо платник податків за наявності податкового боргу не перейшов на загальну систему оподаткування, то він буде виключений з реєстру

платників єдиного податку за рішенням контролюючого органу.

За настання анулювання реєстрації такий платник податку зобов'язаний самостійно обчислити, задекларувати та сплатити суму податків і зборів за загальною системою оподаткування.

Наявність податкового боргу по податкових зобов'язаннях, не пов'язаних з його господарською діяльністю, не є підставою для прийняття рішення про виключення такої фізичної особи-підприємця з реєстру платників єдиного податку [6].

В результаті дослідження виокремимо причини анулювання реєстрації платника єдиного податку:

1) подання платником податку заяви щодо відмови від застосування спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів (в останній день календарного кварталу, в якому подано таку заяву);

2) припинення підприємницької діяльності фізичною особою-підприємцем відповідно до закону (в день отримання відповідним контролюючим органом від державного реєстратора повідомлення про проведення державної реєстрації такого припинення);

3) в разі наявності податкового боргу на кожне перше число місяця протягом двох послідовних кварталів платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом, в останній день другого із двох послідовних кварталів.

Погашення податкового боргу після анулювання реєстрації платника єдиного податку здійснюється, якщо фізична особа-підприємець, а саме платник єдиного податку першої і другої груп, не сплачує (не перераховує) авансові внески єдиного податку в порядку та строки відповідно до ПКУ, тоді такий платник податків притягується до відповідальності у вигляді штрафу в розмірі 50% ставки єдиного податку, вибраної платником єдиного податку відповідно до ПКУ.

Виникають такі наслідки анулювання реєстрації в результаті виявлення податкового боргу:

1) в разі анулювання реєстрації платника єдиного податку за рішенням контролюючого органу

Таблиця 1

Групи платників та ставки єдиного податку з 1 січня 2015 року [3]

Платники податку	Критерії єдиноподатників	Особливості діяльності	Основна ставка податку	Додаткова ставка податку
ФОП	1 група - працюють без найманих осіб; - річний обсяг доходу не повинен перевищувати 300 000 грн.	Здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню.	До 10% мінімальної зарплати у розрахунку на календарний місяць. Максимальна сума до 1 грудня 2015 року становить 121,80 грн.	Згідно зі статтею 293.4 ПКУ 15% від: 1) суми перевищення граничного обсягу доходу, який дає право застосовувати спрощену систему; 2) доходу, отриманого від повноваження діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, віднесеного до першої або другої групи; 3) доходу отриманого під час застосування іншого способу розрахунків, ніж грошовий.
	2 група - кількість найманих працівників становить не більше 10 осіб; - річний обсяг доходу не повинен перевищувати 1 500 000 грн.	Здійснюють господарську діяльність з надання послуг (зокрема, побутових) платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства.	До 20% мінімальної зарплати у розрахунку на календарний місяць. Максимальна сума до 1 грудня 2015 року становить 243,60 грн.	
ФОП + ЮР	3 група - кількість найманих працівників необмежена; - обсяг доходу не повинен перевищувати 20 000 000 грн.	Здійснюють будь-які види діяльності, крім тих, які заборонені платникам єдиного податку.	2% від доходу для платників ПДВ. 4% від доходу для неплательників ПДВ.	Згідно зі статтею 293.4 ПКУ 15% від доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають право застосовувати спрощену систему оподаткування.

податкові зобов'язання зі сплати єдиного податку нараховуються такому платнику до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому проведено анулювання реєстрації;

2) доходи фізичних осіб, які неправомірно застосовували спрощену систему оподаткування, оподатковуються в загальному порядку із застосуванням ставок податку на доходи фізичних осіб згідно з ПКУ;

3) у ході документальної перевірки контролюючий орган має право за наявності достатніх підстав додатково визначити суму грошового зобов'язання з ПДВ, а також обчислити належну до сплати суму єдиного внеску;

4) база оподаткування ПДВ визначається згідно з нормами ПКУ з урахуванням вимог щодо обов'язкової реєстрації особи як платника ПДВ.

Єдиним податковим боргом, за який платник може не хвилюватися, є безнадійний податковий борг. Для цього борг має стати безнадійним [7].

Таким чином, безнадійний податковий борг може виникати в результаті таких подій [8]:

1) податковий борг платника податків, визначеного в установленому порядку банкрутом, вимоги щодо якого не були задоволені у зв'язку з недостатністю майна банкрута;

2) податковий борг фізичної особи, яка:

– визнана в судовому порядку недієздатною, безвісно відсутньою або оголошена померлою (в разі недостатності майна, на яке може бути звернуто стягнення згідно із законом);

– померла (в разі недостатності майна, на яке може бути звернуто стягнення згідно із законом);

– понад 720 днів перебуває у розшуку;

3) податковий борг платника податків, стосовно якого минув строк давності;

4) податковий борг платника податків, що виник унаслідок обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Отже, безнадійний податковий борг – це борг платника податків зі сплати податків та інших обов'язкових платежів до державного бюджету та державних цільових фондів, який внаслідок підстав, чіткий перелік яких визначений законодавством, не може бути сплачений. Внаслідок списання безнадійного податкового боргу до держбюджету за останні три роки не надійшло 15,8 млрд. грн.

Висновки. Таким чином, спрощене оподаткування може сприяти досягненню комплексу взаємопов'язаних цілей, таких як розвиток малого бізнесу, зменшення неформального сектору економіки, збільшення надходжень в бюджет зменшення безробіття і зниження рівня соціальної напруги.

В результаті більш значного навантаження на малі та середні підприємства в них виникають податкові борги, які впливають на їх діяльність та економіку країни загалом. Значний податковий борг може призвести до ануляції реєстрації платника єдиного податку шляхом виключення з реєстру платників єдиного податку за рішенням контролюючого органу.

Отже, держава має підтримувати малі та середні підприємства, зменшуючи податкове навантаження на них, в результаті чого податкові надходження мають збільшитись та стати більш регулярними, що вигідно як підприємствам, так і державі загалом як структурним ланкам, що доповнюють одна одну.

Список використаних джерел:

1. Городніченко Ю.В. Подвійне оподаткування: його сутність та методи усунення. Економіка та суспільство. 2017. № 10. С. 574-578.
2. Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
3. Групи платників та ставки єдиного податку з 1 січня 2015 року. URL: <http://www.zkg.ua>.
4. Податковий кодекс України. Офіційний вісник України. 2011. № 92. Т. 1. Ст. 9.
5. Наявність податкового боргу з податків: чи анулюється реєстрація платника єдиного податку – фізособи. URL: <http://od.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/320286.html>.
6. Про реєстрацію та анулювання ФОП як платників єдиного податку. URL: <http://svoboda.fm/economic/region/256216.html>.
7. Списання безнадійного податкового боргу за строком давності. URL: <https://news.dtkk.ua/labor/labor-relations/45824>.
8. Порядок списання безнадійного податкового боргу платників податків: Наказ Міністерства доходів і зборів України від 10 жовтня 2013 року № 577. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1844-13>.

Грановская И. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

НАЛОГОВЫЙ ДОЛГ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЕДИНОГО НАЛОГА

Резюме

В статье исследованы теоретические основы единого налога, упрощенной системы налогообложения. Обобщены группы плательщиков единого налога в соответствии с состоявшимися изменениями. Соответственно, как и в любой экономической деятельности, между субъектами возникают задолженности, в налоговой системе имеют место налоговые долги налогоплательщиков перед государством, поэтому определены возможности списания таких долгов в пользу плательщика.

Ключевые слова: единый налог, упрощенная система налогообложения, налоговый долг, плательщики единого налога, единый налоговый долг.

Granovs'ka I. V.

Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University

TAX DISPOSAL OF UNIVERSAL TAX PAYERS

Summary

The theoretical bases of the single tax, the simplified taxation system are investigated in the article. Groups of single tax payers are summarized according to the changes that have taken place. Accordingly, as in any economic activity between entities arise indebtedness, in the tax system, respectively, the tax debts of taxpayers before the state and therefore the ability to write off such debts in favor of the payer.

Key words: single tax, simplified tax system, tax debt, single tax payers, single tax debt.

УДК 334.716:330.131

Гриценко А. В.

Національна академія управління

УДОСКОНАЛЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІД ЧАС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті представлено нормативні заходи з управління ризиком страхових компаній за різновидами з метою забезпечення їхньої фінансової стійкості та платоспроможності на постійній основі. Наведено переваги взаємодії страхових компаній на фінансових ринках відповідно до процесів розгляду динамічних статистичних змін, вивчення взаємодій суб'єктів на ринку, аспектів діяльності страховиків та розгляду показників конкурентоспроможності. Показано характеристики, базові пропозиції та поведінкові стратегії управління ризиком страховиків за різновидами, які формалізують відмінності поточного стану речей ризик-менеджменту страховиків щодо оцінки їхніх потенційних фінансових ризиків та окремих форм нестандартизованих ризиків, які виникають в ході здійснення профільної та фінансового-господарської діяльності.

Ключові слова: платоспроможність, нормативні заходи, базові пропозиції, поведінкові стратегії, управління ризиком страховиків, зовнішнє середовище.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку бізнес-середовища за обставин дисбалансу фінансової системи, що трапилось під час різкого розвитку середовища фінансових ринків, слід відзначити, що перш за все виникнення економічної глобалізації спричинила діяльність міжнародних комерційних структур, котрі за свій час набули стрімкого розвитку на ринках. Також вплинуло поширення самої економічної глобалізації, але у формі фінансової глобалізації. Ці чинники розглядаються з точки зору руху банківського капіталу та кошів, котрі циркулюють без обмежень на фінансових ринках. Постає необхідність обґрунтування актуалізованих засад управління ризиками страховиків та їх складу. Також потребують удосконалення методики підвищення платоспроможності страхових компаній за рахунок забезпечення та хеджування додаткових випадків підвидів ризиків що можуть виникати в ході здійснення операційної та фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад управління фінансовими ризиками зробили такі вчені України та ближнього зарубіжжя, як, зокрема, І. Балабанов, Г. Башнянин, І. Бланк, А. Буренін, П. Буряк, В. Сінельник, В. Вітлінський, О. Вовчак, Т. Косова, Н. Ткаченко, Г. Козоріз, О. Копилук, П. Бондаренко, М. Лапуста, В. Лук'янова, Н. Машина, С. Наконечний, В. Пліса, А. Поддєрьогін, С. Реверчук, Н. Внукова, С. Бондаренко, О. Ястремський. Наукові засади ризик-менеджменту страховиків та інших фінансових посередників, напрацьовані цими науковцями, складають передумову і теоретико-методологічний базис сучасного ринку фінансових послуг.

У ході здійснення наукових досліджень провідних вітчизняних науковців проаналізовано актуальні питання управління страховими ризиками, особливостей стрес-тестування страхових компаній як інструмента діагностики їх фінансової стійкості, концепції комплексної системи ризик-менеджменту страховиків у забезпеченні їх довгострокової фінансової стійкості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими залишаються питання удосконалення ризик-менеджменту під час забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. На нашу думку, ці питання потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає в удосконаленні нормативних підходів та поведінкових стратегій в рамках управління ризиків страхових компаній за дотримання високого рівня платоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо базові пропозиції та поведінкові стратегії страхових компаній (СК) в умовах взаємодії з різновидами ризиків у зовнішньому та внутрішньому середовищі їхнього оперативного функціонування, які отримані на основі аналізу методологічних аспектів підвищення платоспроможності СК.

На відміну від наявних підходів, подана автором концепція передбачає всебічне оперування заходами щодо вдосконалення ризик-менеджменту для протидії загрозам, що виникають за всіма видами діяльності (профільними та організаційно-фінансовими).

Кроки з удосконалення процесу управління ризиком відповідно до типів діяльності СК базуються на нижченаведених засадах та діють не тільки в рамках нормального розподілу ризику по ринку, але й у випадках повторного та евентар-

ного становища загроз для фінансової стійкості СК [3, с. 120].

Таким чином, засади управління ризиком СК включають:



Рис. 1. Переваги взаємодій страхових компаній на фінансових ринках

Джерело: складено автором на основі [4, с. 20]

– послідовні дії з покращення та вдосконалення наявних правил оброблення страхових продуктів та внутрішніх регламентованих процедур СК;

– поглиблену перевірку клієнтів та фінансових операцій СК з метою хеджування ризиків та можливості технологічної адаптації до зовнішнього середовища функціонування СК;

– розширення супутніх сервісів для якісної підготовки клієнта до страхової події як мотиватор психологічного особистого забезпечення та емоціонального спокою клієнта;

– вжиття на договірній основі превентивних заходів в ході прийняття на себе страхового ризику в умовах збільшення обсягів показників діяльності СК та розвитку за напрямками цільової аудиторії (передбачає навчально-профілактичні заходи на території корпоративних клієнтів, зокрема виробництв, технологічного циклу та огляду умов праці, зберігання матеріалів, майна);

– додаткове юридичне хеджування страхових операцій на основі побажань мінімізації ризику та врегулювання наслідків його настання в умовах конкретизації та перенавантаження потенціальної платоспроможності СК;

– удосконалення довірчих взаємовідносин між учасниками страхо-

Таблиця 1

Базові пропозиції та поведінкові стратегії управління ризиком СК за різновидами

Вид ризику	Поведінкові стратегії (за видами страхування щодо залучення/утримання обсягу клієнтського портфеля)		Рекомендації у практичному застосуванні
	базові	авторські	
Досліджувані види ризиків			
Внутрішній ризик СК	Дотримання регламентних процедур та інструкцій	Створення системи фінансової безпеки та послідконтролю	Запровадження нових структурних підрозділів для вивчення ризиків цього типу
Транзакційний ризик	Візування усіх операцій СК делегованим керівництвом	Поглиблена перевірка сутності економічної операції	Додаткове юридичне хеджування транзакцій згідно з раяжуванням небезпек
Ризик заможних клієнтів СК	Корегування заявлених тарифів відповідно до забаванок клієнта	Поглиблене вивчення клієнтських намірів та репутації	Аналіз мотивів співпраці та потенціалу такого клієнта за вибірковим принципом
За видами страхування			
Страхування КАСКО	Відповідність продукту	Технологічна карта адаптована	Розширення супутніх сервісів та варіації продукту
Страхування майна	Відповідність продукту	Мінімізація ризику	Розширення контролю за станом об'єкта
Страхування від нещасних випадків	Відповідність продукту	Аналіз супутніх ситуацій життєдіяльності клієнта	Орієнтація на результат залежно від сталості корпоративного клієнта
Страхування вантажів та багажу	Відповідність продукту	Фактори виконання умов узгодженості трансферу	Дослідження актуальних маршрутів для зони діяльності СК, аналіз логістики аудиторії
ОСЦПВ	Відповідність продукту	Передислокація часова	Прискорення проходження заявок
Медичне страхування	Відповідність продукту	Вивчення стилістики життєвого циклу клієнта	Посилення превентивних заходів в галузі страхового сегменту на мікрорівні
Страхування фінансових ризиків	Відповідність продукту	Детальний аналіз фінансового партнера та його діяльності	Посилення моніторингу в галузі кредитних ризиків на мікрорівні
Перестраховування	Відповідність продукту	Аналітика ринкової взаємодії та спорідненості СК	Удосконалення довірчих взаємовідносин між учасниками страхового ринку

Джерело: складено автором

вого ринку з метою кооперації та обміну досвідом в плані перехресних продаж та формування спільного переліку небажаних клієнтів [2, с. 57].

У ході вивчення функціонування ринків потрібно зазначити, що рівень фінансової глобалізації на світових фінансових ринках став складовою піднесення зовнішніх економічних взаємозв'язків між суб'єктами. За статистичними даними фінансових ринків, котрі провадять свою діяльність на міжнародних фінансових ринках, слід констатувати факт відділення та перетворення на незалежні структури таких систем, як позичковий ринок, ринок капіталу, фондовий ринок та ринок забезпечення страхування [1, с. 160].

На вищезазначені процеси відокремлення систем та становища на фінансовому ринку загалом безпосередньо вплинула взаємодія СК із зовнішнім середовищем, що завдяки широкому спектру свого функціонування обіймають різні види важливих підрозділів фінансового ринку, що слугує помічником для розширення їх економічної діяльності.

У процесі розгляду динамічних статистичних змін, вивчення взаємодій суб'єктів на ринку, діяльності СК та розгляду показників конкурентоспроможності на фінансових ринках пропонуємо розглянути рис. 1 для ознайомлення із взаємодією СК із зовнішнім середовищем та перевагами цієї форми діяльності.

Для більш ефективного сприйняття та застосування складових оптимізаційного менеджменту СК схематично зобразимо дані напрацювання в табл. 1.

Базові пропозиції та поведінкові стратегії управління ризиком СК за різновидами формалізують відмінності поточного стану речей ризик-менеджменту СК щодо оцінювання потенційних страхових ризиків та окремих форм нестандартизованих ризиків, які виникають в ході діяльності СК.

Обидві характеристики об'єднують такі авторські рекомендації, які дають змогу покращити платоспроможність СК за рахунок забезпечення та хеджування додаткових випадків підвидів ризиків, що можуть виникати в ході операційної та фінансово-господарської діяльності СК.

1) Принцип попередження загрози, що може виникнути та вплинути на фінансовий результат СК.

2) Ідентифікація обставин, що можуть вплинути на діяльність СК та порушити її платіжний баланс.

3) Принцип доповнення наявної загрози новими обставинами та фактажем, що теоретично може завдати шкоди внутрішнім бізнес-процесам СК та нефінансовим напрямам діяльності.

4) Диверсифікаційна норма портфеля, що не дає змогу похитнути платоспроможність СК залежно від настання певної частки прийнятих ризиків у реальному часі.

5) Очікувані сценарії розвитку подій всередині СК (непублічна інформація щодо технологічних процесів та нефінансових обставин у СК) та зовні (публічна інформація щодо показників діяльності СК) [5, с. 25].

Розглянуті порівняльні таблиці нормативних заходів з оптимізації щодо управління ризиком на мікро- та макрорівнях, що очікуються в ході здійснення основної діяльності СК на ринку, передбачають відхилення від стандартних підходів до оцінки ймовірності настання ризику за страховою операцією.

Більш детально розглянемо характеристику нормативних заходів з управління ризиком за різновидами у табл. 2.

Висновки. Отже, на нашу думку, започаткування вертикально інтегрованої організаційної структури у СК дасть змогу розширити послідоконтроль та альтернативні заходи управління ризи-

Таблиця 2

Нормативні заходи з управління ризиком СК за різновидами

Вид ризику	Нормативні (очікувані) заходи		Рекомендації у практичному застосуванні
	мікрорівень	макрорівень	
Досліджувані види ризиків			
Внутрішній ризик СК	Виділяється згідно із загальними засадами діяльності СК	Регламентовано регулятором в рамках нормативів діяльності	Регламентация безризикових заходів основної діяльності підрозділів СК на макрорівні
Транзакційний ризик	Оперативне погодження операції без аналізу наслідків	Регламентовано вимогами валютного контролю	Поглиблення дослідження траси платежу, детермінація потенційних загроз третіх осіб
Ризик заможних клієнтів СК	Індивідуальне погодження тарифу	Не регламентовано регулятором	Погодження умов обслуговування на тарифному комітеті СК з урахуванням додаткової оцінки потенційного ризику
За видами страхування			
Страхування КАСКО	За стандартами продукту	Прописано мінімальні франшизи	Розвиток продукту відповідно до стратегії СК
Страхування майна	За стандартами продукту	Не регламентується	Недопущення переоцінки майна з боку СК
Страхування від нещасних випадків	За стандартами продукту або за домовленості з клієнтом-роботодавцем	Узгоджено з роботодавцями в необхідних галузях економіки та виробництва	Пошук нових клієнтів за напрямками співпраці, а також відповідності техніки безпеки на виробництві та супутніх галузях
Страхування вантажів та багажу	За стандартами продукту	Прописано мінімальні франшизи	Недопущення переоцінки вантажу та багажу з боку СК; аналіз втрат логістики
ОСЦПВ	За стандартами продукту	За підтримки МТСБУ	Виключення зловживань агентами під час продажу полісів ОСЦПВ, їх суворий облік
Медичне страхування	Окремі стандартизовані програми страхування	Регламентовано регулятором	Збалансування частки медичного страхування у портфелі СК за високого рівня ризику
Страхування фінансових ризиків	За домовленості з клієнтом через високу ймовірність настання	Відповідно до законодавчих нормативів діяльності СК	Цей вид страхування має найбільший рівень ризику та повинен бути хеджований перш за все

Джерело: [2]

ком, що будуть делеговані різним відповідальним посадовим особам. Позиції стосовно можливості одноосібного контролю та раціонального розподілу завдань щодо оцінки та контролінгу ризику є нездійсненними, оскільки раціональність і аналітичне забезпечення одного підрозділу СК недостатньо продуктивно, в результаті чого топ-менеджмент СК буде в змозі приймати обґрунтовані рішення лише до окремого моменту.

В рамках статті представлено нормативні заходи з управління ризиком страхових компаній за різновидами з метою забезпечення їхньої фінансової стійкості та платоспроможності на постійній основі. Приведено переваги взаємодії страхових компаній на фінансових ринках відповідно до процесів розгляду динамічних статистичних змін, вивчення взаємодій суб'єктів на ринку, аспектів діяльності страховиків та розгляду показників конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко П. Управління страховими ризиками. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. № 2(42). С. 158-162.
2. Внукова Н., Смоляк В., Ачкасова С. Особливості стрес-тестування страхових компаній. Вісник КНУ імені Т. Шевченка. Економіка. 2009. Вип. 114. С. 56-60.
3. Косова Т. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків, страхових компаній і підприємств. Торгівля і ринок України. 2011. Вип. 31. Т. 2. С. 243-251.
4. Науменкова С., Міщенко С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків. Вісник НБУ. 2008. № 5. С. 18-23.
5. Сінельнік В. Концепція комплексної системи ризик-менеджменту страхових компаній у забезпеченні їх довгострокової фінансової стійкості. Економіка. Фінанси. Право. 2014. № 11. С. 24-27.
6. Тлуста Г. Стрес-тестування в системі ризик-менеджменту страхових компаній. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2013. Вип. 135. С. 43-46.
7. Ткаченко Н., Мороз І. Фінансова стійкість страхової компанії і франшиза: зв'язок понять. Financial Space: The International Scientific And Practical Journal. 2012. № 3(7). С. 31-37.
8. Шірінян Л. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 9(75). С. 173-178.

Гриценко А. В.

Национальная академия управления

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Резюме

В статье представлены нормативные меры по управлению риском страховых компаний по разновидностям с целью обеспечения их финансовой устойчивости и платежеспособности на постоянной основе. Приведены преимущества взаимодействия страховых компаний на финансовых рынках в соответствии с процессами рассмотрения динамических статистических изменений, изучения взаимодействий субъектов на рынке, аспектов деятельности страховщиков и рассмотрения показателей конкурентоспособности. Показаны характеристики, базовые предложения и поведенческие стратегии управления риском страховщиков по разновидностям, которые формализуют различия текущего состояния дел риск-менеджмента страховщиков по оценке потенциальных их финансовых рисков и отдельных форм нестандартизированных рисков, возникающих в ходе профильной и финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: платежеспособность, нормативные меры, базовые предложения, поведенческие стратегии, управление риском страховщиков, внешняя среда.

Grytsenko A. V.

National Academy of Management

INSURANCE COMPANY'S RISK-MANAGEMENT IMPROVEMENT IN ORDER TO SUPPLY THE FINANCIAL SUSTAINABILITY CAPACITY

Summary

The article researches the normative measures of insurance companies' risk management by types in order to ensure their financial sustainability and solvency on an ongoing basis. The advantages of insurers' interaction in financial markets in accordance with the processes of considering dynamic statistical changes and aspects of insurers' activity as consideration of indicators of competitiveness were presented. The characteristics and basic propositions among behavioral strategies of insurers' risk management, which formalize the differences between the current state of affairs risk management of insurers regarding the assessment of their potential financial risks and certain forms of non-standardized risks that arise during profile and financial-economic activity, were shown.

Key words: solvency, regulatory measures, basic proposals, behavioral strategies, insurer risk management, external environment.

УДК 336.64

Давидов О. І.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ВИЗНАЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД

У статті досліджено питання визначення принципів оцінки вартості підприємств на основі управлінського підходу. Обґрунтовано необхідність трансформації принципів оцінки вартості підприємств в принципи визначення їх фундаментально-стейкхолдерської вартості як конкретного виду керованої вартості. Проаналізовано відомі принципи оцінки вартості підприємств з позицій можливостей їх використання для вимірювання фундаментально-стейкхолдерської вартості суб'єктів господарювання. Встановлено принципи оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств для ефективної реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Ключові слова: вартість підприємств, управління, вартісно-орієнтоване управління, фундаментально-стейкхолдерська вартість, оцінка, принципи оцінки.

Постановка проблеми. Управління вартістю (Value-Based Management, VBM) є однією з найбільш ефективних концепцій менеджменту на мікрорівні сучасної економіки. В рамках реалізації цієї концепції управлінські зусилля спрямовані на формування вектору зростання вартості підприємств, що потребує її адекватної оцінки з дотриманням певних принципів. В такій ситуації особливої актуальності набуває управлінський підхід до визначення принципів оцінки вартості підприємства, які формують теоретико-методологічну базу для її достовірного вимірювання. За цим підходом принципи оцінки повинні відображати головні фактори та закономірності формування вартості підприємства як об'єкта управління, забезпечувати однозначність трактування результатів оцінювання під час їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні на мікро-економічному рівні, сприяти досягненню цілей оцінки та її інтеграції в процес управління вартістю підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти вимірювання вартості підприємств загалом та проблематику визначення принципів її оцінки зокрема досліджували у своїх працях такі науковці, як М.В. Акулич [1], Г. Арнольд [2], Д.Л. Волков [3], А. Дамодаран [4], В.Є. Сіпов [5], Г.А. Маховикова [5], С.К. Мирзаян [5], М.В. Корягін [6], Т. Коупленд [7], Т. Коллер [7], Дж. Муррін [7], О.Г. Мендрол [8], В.Є. Хаустова [9; 10], І.Г. Курочкіна [9], О.І. Матюшенко [10], В.О. Щербаков [11], Н.О. Щербакова [11], І.Й. Яремко [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні принципи за своїм складом і змістом достатньою мірою не орієнтовані на здійснення адекватної оцінки вартості підприємств як складової вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки. Економічною наукою до кінця не з'ясовано можливості використання відомих принципів для оцінки вартості підприємств в управлінських цілях. Повністю не встановлено принципи оцінки вартості підприємств на основі управлінського підходу.

Мета статті полягає у визначенні принципів оцінки вартості підприємств з позицій забезпечення за їх допомогою спрямованості цієї оцінки на найбільш ефективну реалізацію концепції вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка є цілеспрямованим впорядкованим процесом визначення конкретного виду вартості підприємства з використанням принципів, які покладені в основу відповідних методичних підходів.

Для встановлення принципів визначення вартості підприємства в умовах впровадження системи вартісно-орієнтованого управління велике значення має розуміння того, що за їх допомогою здійснюється оцінка з метою прийняття менеджментом управлінських рішень щодо збільшення цієї вартості. Тому ці принципи повинні відображати конкретну спрямованість оцінки на реалізацію вартісно-орієнтованого управління, забезпечувати використання її результатів для розроблення ефективних управлінських заходів.

У досліджуваному аспекті вартість підприємства виражає його ціннісні характеристики, на які здатні впливати менеджери. В умовах видового розмаїття вартості (ринкова, фундаментальна, інвестиційна, страхова, ліквідаційна тощо) актуалізується проблема обґрунтування конкретного виду вартості, максимізація якої виражала б мету вартісно-орієнтованого управління на мікроекономічному рівні. Такою керованою вартістю є сукупна вартість, що об'єднує фундаментальну та стейкхолдерську вартість, в консолідованому вигляді відображає результати (ефекти) фінансово-господарської діяльності підприємства та очікувані вигоди всіх його стейкхолдерів у просторі реалізації можливостей довгострокового розвитку суб'єкта господарювання. Доцільність максимізації цієї вартості в процесі вартісно-орієнтованого управління обумовлена такими її ознаками, як реальність, об'єктивність, фундаментальність, довгостроковість, керованість, урахування інтересів всіх стейкхолдерів підприємства, низька волатильність, достовірність, широка сфера застосування [13, с. 186-187].

Фундаментально-стейкхолдерську вартість підприємств слід розглядати як новий об'єкт управління. Відповідно, оцінка як інструмент вартісно-орієнтованого управління підприємствами повинна бути спрямована на визначення саме їх фундаментально-стейкхолдерської вартості, що передбачає розробку та застосування адекватних принципів такої оцінки. Таким чином, принципи оцінки вартості підприємств потребують трансформації в принципи визначення їх фундаментально-стейкхолдерської вартості як конкретного виду керованої вартості.

Сучасною наукою та стандартами оцінки пропонується значна кількість принципів оцінки вартості будь-яких об'єктів, зокрема підприємств. Характеристика найбільш поширених принципів оцінки вартості підприємств представлена в табл. 1.

Науковцями пропонуються також й інші принципи оцінки вартості підприємств. Зокрема, на думку Л.В. Єфремової та Н.М. Алейнікової, оцінка вартості підприємств спирається на такі принципи [14, с. 285-286]:

1) принцип заміщення, який полягає в тому, що вартість підприємства визначається вартістю іншого аналогічного підприємства, здатного замінити дане підприємство;

2) принцип майбутніх переваг, коли передбачення майбутньої прибутковості підприємства визначає його сьогоденну ціну;

3) принцип більшої продуктивності (пов'язаний з попереднім принципом), що зводиться до того, що під час оцінювання вартості підприємства необхідно враховувати фактичні показники продуктивності праці, фондівіддачі та їх динаміку;

4) принцип мілливості, що припускає облік соціальних, економічних, політичних, екологічних, географічних та інших факторів, що впливають на рівень ціни підприємства.

О.Г. Мендрул вважає, що усталені принципи оцінки вартості підприємств залишаються незмінними та лише доповнюються новими. До останніх вчений відносить специфічні принципи, що відображають умови економічної трансформації [8, с. 81-83]:

1) принцип обмеження (під час визначення вартості слід враховувати обмежений платоспроможний попит на підприємства та їх акції, незалежні можливості продавця з підвищення вартості підприємства під час приватизації, обмеження за інвестиціями і на постприватизаційне використання майна, практичну неможливість застосування в оцінці вартості аналогів);

2) принцип зниження вартості (цей принцип обумовлює необхідність урахування в оцінці обставин, згідно з якими низка підприємств не може діяти у конкурентному середовищі та втрачає свою вартість, а наявність соціальної інфраструктури

та неефективних допоміжних та обслуговуючих виробництв знижує вартість підприємств; водночас низька вартість трансформується у високу під час адаптації до нових умов господарювання);

3) принцип невизначеності (цей принцип означає неможливість точного прогнозування результатів діяльності підприємств на довгостроковий період і часте використання як остаточного результату оцінки вартості активів, що сформувалися за відсутності критерію дохідності; крім того, на точність оцінки впливає наявність масового міжфінансового кредитування, що обумовлює невизначеність прогнозних значень боргів підприємств, а також неможливість оцінки реверсії у вигляді доходу від перепродажу);

4) принцип формалізації (в умовах нерозвинутого фондового ринку та відсутності в більшості ринків промислових активів в оцінці вартості знаходять широке застосування штучні методи, що базуються не на ринковій інформації, а на формалізованих розрахунках (наприклад, визначення вартості промислової нерухомості згідно з укрупненими показниками відновної вартості); формалізація оцінки також об'єктивно обумовлюється прагненням держави встановити єдині підходи до оцінки вартості підприємств у процесі приватизації);

5) принцип наближення (за ступенем розвитку ринку та адаптації підприємств до зовнішніх умов господарювання дія наведених вище специфічних принципів слабшає, вони поступово повністю замінюються усталеними правилами оцінки).

Близькою є також позиція вчених, які вважають необхідним доповнити загальноприйняті принципи оцінки вартості залежно від виду оцінюваного

Таблиця 1

Характеристика найбільш поширених принципів оцінки вартості підприємств

Принципи оцінки	Характеристика принципів оцінки
Принцип корисності	Підприємство може мати вартість, якщо воно здатне задовольняти потреби реального чи потенційного власника або користувача впродовж певного періоду. Відповідно, підприємство з більшою корисністю для власника або користувача має й більшу вартість.
Принцип заміщення	Максимальна вартість підприємства на відкритому конкурентному ринку не може бути більше найменшої ціни, за якої може бути придбане або створене інше аналогічне підприємство з еквівалентною корисністю.
Принцип очікування	У вартості підприємства відображаються уявлення про його очікувану корисність, майбутні вигоди.
Принцип внеску	Враховується вплив на вартість підприємства таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактору вимірюється як частка вартості підприємства або як частка вартості, на яку загальна вартість підприємства зменшується в разі його відсутності.
Принцип граничної продуктивності	Збільшення вартості підприємства шляхом додавання ресурсів до основних факторів виробництва буде відбуватися лише до досягнення точки максимальної продуктивності. Після цього подальші покращення обумовлюють ситуацію, коли витрати на додаткові ресурси починають перевищувати приріст вартості підприємства.
Принцип збалансованості	Встановлює залежність вартості підприємства від рівня гармонійності та збалансованості його елементів. Стосовно оцінки вартості підприємств це означає, що максимальній вартості підприємства відповідає оптимальне поєднання факторів виробництва.
Принцип залежності	Вартість підприємства залежить від стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність суб'єкта господарювання, а також інших факторів. Оцінюване підприємство також впливає на вартість інших підприємств у даному регіоні.
Принцип змін	Вартість підприємства змінюється у часі, що обумовлює необхідність фіксації дати оцінки, врахування життєвих циклів суб'єкта господарювання, а також ситуації на ринку подібних підприємств, у галузі та суспільстві загалом.
Принцип конкуренції	Під час оцінювання вартості підприємства необхідно враховувати ступінь конкуренції у цій галузі зараз та в майбутньому.
Принцип попиту та пропозиції	Вартість підприємства визначається взаємодією попиту та пропозиції на ринку підприємств. Вартість підприємства буде збільшуватися зі зростанням попиту та падінням пропозиції, а зменшуватися за зниження попиту та зростання пропозиції на цьому ринку.
Принцип відповідності	У вартості підприємства відображається ступінь його відповідності потребам та очікуванням місцевого ринку.
Принцип найкращого та найбільш ефективного використання	Під час оцінювання враховується залежність вартості підприємства від його найкращого та найбільш ефективного використання (включаючи можливий продаж). При цьому розглядаються лише ті варіанти використання, які є економічно доцільними, законодавчо дозволеними, технічно можливими, фінансово обґрунтованими, фізично здійснюваними.

Джерело: систематизовано автором на основі джерел [1; 5; 8; 9; 11; 16]

підприємства принципами, що обумовлені вітчизняною специфікою формування вартості підприємства. Серед таких принципів найбільш суттєвими є принцип обмеженості інвестицій (враховує обмежений платоспроможний попит); принцип зниження вартості (неповне використання виробничих потужностей); принцип невизначеності (неможливість прогнозування реального доходу); принцип формалізації (відсутність інформації про вартість промислових активів) [15, с. 74].

Для оцінки вартості будь-яких об'єктів, зокрема підприємств, в стандартах оцінки та науковій літературі пропонується використовувати різний склад принципів, які зазвичай підлягають групуванню.

Згідно з Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» оцінка майна проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропозиції, заміщення, очіку-

вання, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання. При цьому групування принципів оцінки не передбачається [16].

Визначення складу та груп принципів оцінки вартості підприємств в науковій літературі представлено в табл. 2.

В результаті досліджень встановлено, що науковцями найчастіше виділяються такі групи принципів оцінки вартості підприємств зі схожим набором основних принципів в кожній групі:

1) принципи, що засновані на уявленнях власника або користувача;

2) принципи, що пов'язані з особливостями (або компонентами) підприємства як об'єкта оцінки та його експлуатацією;

3) принципи, що пов'язані з ринковим середовищем.

Смисловий зміст низки відомих принципів оцінки вартості підприємств дає змогу використо-

Таблиця 2

Визначення складу та груп принципів оцінки вартості підприємств в науковій літературі

Автор і джерело	Склад принципів оцінки	Група принципів оцінки
В.Є. Єсіпов, Г.А. Маховикова, С.К. Мирзажанов [5, с. 19-22]	Принципи корисності, заміщення, очікування.	Принципи, що засновані на уявленнях власника.
	Принципи внеску, додаткової продуктивності, граничної продуктивності, збалансованості.	Принципи, що пов'язані з особливостями об'єкта оцінки та його експлуатацією.
	Принципи залежності, відповідності, попиту та пропозиції, конкуренції, зміни, найкращого та найбільш ефективного використання.	Принципи, які обумовлені впливом ринкового середовища.
В.О. Щербаков, Н.О. Щербакова [11, с. 51-60]	Принципи внеску, залишкової продуктивності, граничної продуктивності, збалансованості.	Принципи, що відображають компоненти об'єкта.
	Принципи корисності, заміщення, очікування.	Принципи, що засновані на уявленнях власника.
	Принципи зовнішніх впливів, змін, попиту та пропозиції, відповідності, регресії, прогресії, економічного розподілу.	Принципи, що пов'язані з ринковим середовищем.
Г.І. Міюкова [17, с. 150]	Принцип найкращого та найбільш ефективного використання (є важливим в оцінці нерухомоті, проте в оцінці бізнесу може і не використовуватися).	
Г.І. Міюкова [17, с. 150]	Принципи заміщення, корисності, очікування, зміни вартості, ефективного використання, розумної обережності оцінок, альтернативності оцінок.	Розподіл за групами не здійснюється.
	Принципи корисності, заміщення, очікування.	Принципи, що засновані на уявленнях користувача.
	Принципи внеску, залишкової продуктивності, зростаючої та зменшуваної віддачі, збалансованості, оптимального розміру підприємства загалом та його факторів зокрема, економічного розмежування та з'єднання прав власності, надлишкової продуктивності, принцип додаваності приведених вартостей.	Принципи, що пов'язані з експлуатацією власності.
	Принципи залежності, відповідності, попиту та пропозиції, конкуренції, зміни, майбутніх переваг, регресії, прогресії.	Принципи, що пов'язані з ринковим середовищем.
В.Є. Хаустова, О.І. Матюшенко [10, с. 59-61]	Принцип найкращого та найбільш ефективного використання об'єкта.	
	Принципи коректності вихідних даних, достовірності, цільової спрямованості, системності, багатокритеріальності, актуалізації результатів розрахунків, аналогії, оптимальності, адекватності, верифіційованості.	Принципи, що пов'язані зі збором та аналізом інформації для оцінки вартості підприємства.
	Принципи корисності, заміщення, очікування.	Принципи, що пов'язані з уявленнями власника про майно.
	Принципи залежності, відповідності, попиту та пропозиції, конкуренції, зміни.	Принципи, що пов'язані з ринковим середовищем.
М.В. Акулич [1, с. 69-71]	Принципи залишкової продуктивності земельної ділянки, зростаючої або зменшуваної віддачі, збалансованості (пропорційності) підприємства, оптимального розміру (масштабу), економічного розподілу та з'єднання майнових прав, принцип найкращого та найбільш ефективного використання.	Принципи, що пов'язані з експлуатацією майна.
	Принципи корисності, передбачення, заміщення.	Принципи, що засновані на уявленнях власників.
І.І. Колеснікова [18, с. 93-94]	Принципи внеску, збалансованості, граничної продуктивності.	Принципи, що пов'язані з експлуатацією власності.
	Принципи відповідності потребам ринку, попиту та пропозиції, конкуренції, тимчасовий принцип, принцип залежності від зовнішнього середовища.	Принципи, що обумовлені дією зовнішнього середовища

Джерело: складено автором

Модифікація змісту відомих принципів оцінки в процесі їх використання для визначення фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств

Принципи оцінки	Модифікований зміст принципів оцінки
Принцип корисності	Підприємство має фундаментально-стейкхолдерську вартість у разі задоволення своїх власних потреб через отримання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності, а також задоволення потреб стейкхолдерів шляхом створення для них відповідних вигод.
Принцип заміщення	Підприємство має фундаментально-стейкхолдерську вартість на рівні, не меншому за відповідну вартість аналогічного підприємства з такою ж корисністю, формування якої не передбачає обов'язкового прямого його залучення в процес обміну як предмета угоди купівлі-продажу на ринку.
Принцип очікування	У фундаментально-стейкхолдерській вартості підприємства відображаються уявлення про його очікувану ринкову оцінку, майбутню ринкову вартість.
Принцип найкращого та найбільш ефективного використання	В оцінці для цілей управління має відобразитися найбільш ефективне використання можливостей діючого підприємства щодо генерування його керованої вартості у вигляді фундаментально-стейкхолдерської вартості.

Джерело: складено автором

увати їх конкретно для вимірювання фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств як об'єкта управління. Такими принципами слід вважати принципи внеску, граничної продуктивності, збалансованості, а також принципи, що пов'язані з ринковим середовищем (принципи залежності, змін, конкуренції, відповідності). Причому принципи внеску, граничної продуктивності, збалансованості доцільно об'єднати не традиційно в групу принципів, що пов'язані з особливостями (або компонентами) підприємства як об'єкта оцінки та його експлуатацією, а в групу принципів, що характеризують специфіку підприємства як носія фундаментально-стейкхолдерської вартості. Таке групування принципів оцінки більш точно відображає їхню сутнісну природу, оскільки в рамках реалізації VBM-концепції підприємство слід розглядати не як таке, а саме як носій фундаментально-стейкхолдерської вартості.

Під час здійснення оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств у складі групи принципів, що пов'язані з ринковим середовищем, відсутній принцип попиту та пропозиції (він відноситься до цієї групи згідно із загальноприйнятною системою принципів оцінки). Це обумовлено тим, що, згідно із запропонованим підходом, для цілей управління оцінюється не ринкова вартість підприємства, а його фундаментально-стейкхолдерська вартість, на формування якої суттєво не впливають попит та пропозиція на конкретне підприємство як об'єкт можливої купівлі-продажу на ринку.

Низка відомих принципів оцінки (корисності, заміщення, очікування, найкращого та найбільш ефективного використання) можуть бути використані для визначення фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств в модифікованому вигляді шляхом їх відповідної адаптації до специфіки формування цієї керованої вартості (табл. 3). Також змінюється групування принципів корисності, заміщення й очікування, які слід об'єднати в групу принципів, що засновані на власних уявленнях підприємства та його стейкхолдерів (нааявна теорія та практика оцінки включала ці принципи в групу принципів, що засновані на уявленнях власника або користувача).

Вищерозглянуті принципи оцінки доцільно доповнити загальними принципами, які досить широко застосовуються під час дослідження різних економічних явищ, процесів і можуть бути також використані в оцінці фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств. Йдеться про такі принципи:

1) принцип науковості (оцінка має ґрунтуватися на основних положеннях теорії фундамен-

тально-стейкхолдерської вартості підприємств, закономірностях її формування в процесі розвитку суб'єктів господарювання, а також передбачати впровадження наукових розробок у сферу методології визначення фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств);

2) принцип об'єктивності, тобто оцінка повинна забезпечити отримання досить точної кількісної характеристики фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств, здійснюватися з використанням повної та достовірної інформаційної бази, спиратися на ефективні методи та моделі з метою мінімізації суб'єктивізму в процесі вимірювання цієї вартості;

3) принцип системності, який полягає в тому, що оцінка розглядається як цілісна сукупність її елементів (об'єкт, суб'єкт, цілі, завдання, принципи, підходи, методи, показники); взаємодія цих елементів забезпечує єдність оцінки і досягнення її кінцевої мети, що полягає у визначенні рівня фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств; цей принцип передбачає також виконання оцінки на основі системного аналізу впливу на фундаментально-стейкхолдерську вартість факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням факторних взаємозв'язків та відповідного ефекту синергії;

4) принцип комплексності (оцінка повинна повністю відображати складові формування фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємства, причинно-наслідкові взаємозв'язки процесів її створення та основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства; враховувати весь спектр факторів впливу на величину фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємства; охоплювати системою показників внутрішні та зовнішні умови формування цієї вартості);

5) принцип безперервності, тобто оцінка фундаментально-стейкхолдерської вартості та змін її величини повинна мати безперервний характер (шляхом постійного, регулярного проведення оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості, періодичного перегляду факторів її створення, виконання порівняльного аналізу відхилень значень показників фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємства відносно конкурентів); необхідність цього принципу обумовлена тим, що дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасного фіксування стрибкоподібних змін величини фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств і факторів її формування, встановлення тенденцій динаміки цієї вартості, прийняття та реалізації відповідних управлінських рішень;

Характеристика додаткових принципів оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств з урахуванням специфіки її формування

Принципи оцінки	Характеристика принципів оцінки
Принцип інтегрованості оцінки в процес управління фундаментально-стейкхолдерською вартістю підприємств	Оцінка повинна розглядатися як початковий етап процесу управління фундаментально-стейкхолдерською вартістю підприємства, який нерозривно пов'язаний та взаємодіє з іншими стадіями вартісно-орієнтованого управління (розробка стратегії збільшення фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств, прийняття та реалізація тактичних та оперативних управлінських рішень, побудова системи матеріального стимулювання). Оцінка фундаментально-стейкхолдерської вартості повинна характеризуватися практичною спрямованістю на здійснення управління підприємствами за критерієм її збільшення, а результат оцінки має не тільки фіксувати досягнутий рівень цієї вартості, але й показувати конкретні шляхи підвищення фундаментально-стейкхолдерської вартості за допомогою конкретних управлінських заходів.
Принцип управлінської адекватності	Оцінка має сприяти впровадженню системи управління фундаментально-стейкхолдерською вартістю через здійснення цілеспрямованого впливу на фактори її формування у вигляді конкретних керованих параметрів діяльності підприємств, відобразити реальний процес створення фундаментально-стейкхолдерської вартості на підприємствах, забезпечувати можливість прийняття зважених та обґрунтованих управлінських рішень на основі результатів такої оцінки, тісно кореспондувати з наявною системою бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання.
Принцип узгодження ціннісних складових	В оцінці повинна відображатися кількісна міра загальної вартості підприємства, яка формується на основі узгодження її ціннісних складових, а саме фундаментальної та стейкхолдерської вартостей.
Принцип доданої вартості	Оцінка як інструмент управління вартістю підприємств має передбачати визначення частини фундаментально-стейкхолдерської вартості, яка додається в результаті здійснення управлінських заходів. Впровадження цього принципу дає змогу не лише оцінити ефективність вартісно-орієнтованого управління у вигляді приросту фундаментально-стейкхолдерської вартості, але й зменшити можливість маніпуляцій з боку менеджменту під час розрахунку фундаментально-стейкхолдерської вартості для управлінських цілей.

Джерело: складено автором

6) принцип динамічності, за яким важливою є не стільки сама оцінка фактичного рівня фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств, скільки прогнозування його зміни та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень для забезпечення розвитку підприємств за траєкторією зростання їх фундаментально-стейкхолдерської вартості.

Встановлені принципи оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств необхідно доповнити принципами, які додатково відображають специфіку її формування (табл. 4).

Принципи оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств тісно пов'язані між собою та формують єдину базу оцінки з позицій відповідності комплексу застосованих методичних підходів, методів та оціночних процедур специфічному характеру формування керованої вартості у вигляді фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств.

Висновки. Принципи оцінки вартості підприємств визначаються з урахуванням специфіки здійснення цієї оцінки в процесі вартісно-орієнтованого управління. Оцінка як інструмент управління вартістю підприємств повинна бути спрямована на вимірювання фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств, яка виступає новим об'єктом управління в рамках реалізації відповідної управлінської концепції.

Ефективне застосування концепції вартісно-орієнтованого управління потребує трансформації принципів оцінки вартості підприємств у принципи, які формують методологічну базу визначення їх фундаментально-стейкхолдерської вартості як конкретного виду керованої вартості. Такі принципи характеризують конкретну спрямованість виконуваної на їх основі оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств

на здійснення менеджментом управлінських дій щодо збільшення цієї вартості.

Для визначення фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств можливим є використання наявних в теорії та практиці оцінки принципів внеску, граничної продуктивності, збалансованості, залежності, змін, конкуренції, відповідності. Принципи внеску, граничної продуктивності, збалансованості доцільно об'єднати в групу принципів, що характеризують специфіку підприємства як носія фундаментально-стейкхолдерської вартості.

В процесі оцінювання фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств принципи корисності, заміщення, очікування, найкращого та найбільш ефективного використання потребують модифікації шляхом їх відповідної адаптації до специфіки формування цієї керованої вартості.

Доцільним є використання в оцінці фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств загальних принципів науковості, об'єктивності, системності, комплексності, безперервності, динамічності.

Для найбільш повного відображення під час здійснення оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємств специфіки її формування необхідно використовувати принципи інтегрованості оцінки в процес управління фундаментально-стейкхолдерською вартістю, управлінської адекватності, узгодження ціннісних складових, доданої вартості.

Подальші дослідження пов'язані з імплементацією встановлених принципів в теорії та практиці оцінки фундаментально-стейкхолдерської вартості підприємства як об'єкта управління з розробкою на їх основі ефективної методики визначення фундаментально-стейкхолдерської вартості в процесі впровадження системи вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Список використаних джерел:

1. Акулич М.В. Оценка стоимости бизнеса. Санкт-Петербург: Питер, 2009. 272 с.
2. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / пер. с англ.; под науч. ред. О.Б. Максимовой. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 752 с.
3. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты 2-е изд. Санкт-Петербург: Высшая школа менеджмента; Изд. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2008. 320 с.

4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
5. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К. Оценка бизнеса: полное практическое руководство. Москва: Эксмо, 2008. 352 с.
6. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: монографія. Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. 261 с.
7. Коупленд Т., Коллер Т, Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 576 с.
8. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 272 с.
9. Хаустова В.Є., Курочкіна І.Г. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійної галузі України): монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. 268 с.
10. Хаустова В.Є., Матюшенко О.І. Методологічні засади оцінки вартості підприємства. Проблеми економіки. 2009. № 4. С. 57-76.
11. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Омега-Л, 2012. 315 с.
12. Яремко І.Й. Теоретичні і прикладні засади формування вартості машинобудівних підприємств: монографія. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. 260 с.
13. Давидов О.І. Концептуальний підхід до визначення мети управління вартістю підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 11. С. 181-190.
14. Єфремова Л.В., Алейнікова Н.М. Особливості використання методичних підходів з оцінки при визначенні ринкової вартості підприємства. Бізнес-Інформ. 2013. № 6. С. 284-288.
15. Костырко Р.В., Тертычная Н.М., Шевчук В.П. Комплексная оценка стоимости предприятия: монография / под. общ. ред. Н.Г. Чумаченко. 2-е изд., перераб. и доп. Харьков: Фактор, 2008. 278 с.
16. Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Національний стандарт № 1; затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
17. Міокова Г.І. Вартість підприємства та її оцінка. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22. Ч. II. С. 149-156.
18. Колесникова И.И. Подходы к оценке стоимости предприятия. Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. 2003. № 1. С. 91-100.

Давыдов А. И.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД

Резюме

В статье исследованы вопросы определения принципов оценки стоимости предприятий на основе управленческого подхода. Обоснована необходимость трансформации принципов оценки стоимости предприятий в принципы определения их фундаментально-стейкхолдерской стоимости как конкретного вида управляемой стоимости. Проанализированы известные принципы оценки стоимости предприятий с позиций возможностей их использования для измерения фундаментально-стейкхолдерской стоимости субъектов хозяйствования. Установлены принципы оценки фундаментально-стейкхолдерской стоимости предприятий для эффективной реализации концепции стоимостно-ориентированного управления на микроуровне современной экономики.

Ключевые слова: стоимость предприятий, управление, стоимостно-ориентированное управление, фундаментально-стейкхолдерская стоимость, оценка, принципы оценки.

Davydov O. I.

V. N. Karazin Kharkiv National University

DETERMINING THE BASIS FOR VALUATION OF THE ENTERPRISES' VALUE: MANAGERIAL APPROACH

Summary

The article deals with the problem of determining the basis for valuation of the enterprises' value based on managerial approach. There are given reasons for the necessity of transforming the basis for valuation of the enterprises' value into the basis for determining their fundamental and stakeholder value as a specific type of manageable value. There are analyzed the well-known basics for valuation of the enterprises' value from the point of view of possibilities of their application in order to measure the fundamental and stakeholder value of economic entities. It is established the basis for valuation of the fundamental and stakeholder enterprises' value for effective implementation of the concept of value-based management at the micro level of the economy nowadays.

Key words: enterprises' value, management, value-based management, fundamental and stakeholder value, valuation, basis for valuation.

УДК 336.226(477)

Замасло О. Т.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретичні аспекти оцінювання діяльності Державної фіскальної служби України. За допомогою запропонованого методу Data Envelopment Analysis проаналізовано показники ефективності діяльності регіональних органів ДФСУ. Рекомендовано методи узагальнення та формування комплексної оцінки роботи регіональних органів ДФСУ.

Ключові слова: ефективність, регіональні органи ДФСУ, порівняльні методи аналізу, Data Envelopment Analysis.

Постановка проблеми. Життєздатність, надійність та ефективність податкової політики держави в умовах інтеграційних процесів залежать від рівня організації фіскальної служби та налагодженості адміністрування податків. З огляду на те, що сьогодні відбуваються постійні зміни в розвитку податкових відносин, формування сучасної податкової політики, що викликає потребу модернізації Державної фіскальної служби України (ДФСУ), перетворенні її на ефективну службу нового зразка, обумовлює актуальність дослідження оцінювання ефективності роботи ДФСУ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз функціонування ДФСУ, дослідження її організаційної структури, правового статусу, характеристика форм і методів управління, оцінка ефективності роботи, визначення шляхів модернізації мають не лише теоретичне, але й велике практичне значення. Дослідженню цих питань присвячені праці багатьох науковців, зокрема В. Андрущенко [1], З. Варналія [10], О. Воронкової [3], В. Кміть [9], Д. Серебрянського [8], Ю. Сибірянської [11], О. Тимченко [11], Р. Паславської [9], К. Швабія [12].

Сьогодні у вітчизняній практиці аналізу діяльності регіональних органів, що на постійній основі проводить ДФСУ, здебільшого використовується підхід, що базується на порівнянні окремих абсолютних та відносних показників, що відображають той чи інший аспект операційної діяльності податкового органу з іншими аналогічними установами. До групи таких показників відносять, наприклад, величину надходжень до державного та місцевого бюджету, виконання індикативних планових завдань щодо надходжень до загального фонду державного бюджету та за окремими податками і зборами, величину податкової заборгованості та її динаміку, величину донарахувань за результатами контрольно-перевірочної роботи, рівень сплати грошовими коштами узгоджених донарахованих сум, кількість адміністративних послуг, що надали територіальні органи платникам податків, результати судових розглядів. Для систематизації та більш об'єктивного комплексного підходу до оцінки ефективності роботи податкових органів впроваджено в практику рейтингову систему, яка використовується досі та здебільшого базується на оцінюванні за сумою рангів за основними операційними показниками з додаванням ваг, які визначаються експертним методом керівництвом профільних підрозділів ДФСУ. Ця система нині залишається основою порівняльної оцінки діяльності як регіональних органів ДФСУ, так і територіальних ДПП. За результатами оцінки відбувається і вжиття організаційних заходів щодо стимулювання роботи податкового органу.

Попри простоту та певну ефективність цієї оцінки, в чинній системі порівняльної оцінки податкових органів є низка вад, на які звертають увагу науковці. Основними вадами цієї оцінки є такі моменти:

– часткові операційні показники не враховують довгострокову перспективу, а тільки узагальнюють різні аспекти роботи установ; і якщо розрахунок окремих коефіцієнтів є легкою процедурою, то їхня агрегація в один рейтинговий показник є складним процесом;

– підсумковий індекс, що складається з набору різних коефіцієнтів, може викривляти ті оцінки, що дає кожний показник окремо;

– якість коефіцієнтного аналізу залежить від визначення нормативних, граничних значень коефіцієнтів, що може відбуватися довільно та призвести до надання неправильної оцінки діяльності податкових офісів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У позиціях науковців і практиків донині не досягнуто єдиного підходу до методів оцінювання ефективності діяльності контролюючих органів. Незважаючи на вагомий доробок вчених, сьогодні в Україні відсутні дослідження щодо застосування методів граничного аналізу до податкової сфери, що й визначає актуальність та потребу в них.

Мета статті полягає у дослідженні методів оцінювання ефективності контролюючих органів та визначенні відносної ефективності регіональних органів ДФСУ за допомогою непараметричної методології Data Envelopment Analysis.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порівняльні методи аналізу є основним інструментарієм оцінки ефективності складних економічних систем як у вітчизняній так і в зарубіжній практиці емпіричних досліджень. В міжнародній практиці спостерігається відмова від коефіцієнтного аналізу та використовується підхід до порівняльної оцінки ефективності контролюючих органів, що має назву "Data Envelopment Analysis" (DEA). Ефективність методу DEA підтверджується тим, що його активно використовує для оцінки значна кількість зарубіжних країн [5, с. 159].

Метод DEA був розроблений П. Фарреллом [15] у 1957 році, а на практиці він вперше застосований у 1978 році групою вчених, а саме А. Чарнсом, В. Купером та Е. Родсом [14], що й дали методу назву "Data Envelopment Analysis". Традиційною основою DEA є метод лінійного програмування, що дає змогу знайти оптимальне серед безлічі допустимих рішень. При цьому вирішення завдання зведене до побудови так званої межі ефективності у багатовимірному просторі змінних, що характеризують аналізований об'єкт, та визначення відносної ефективності цих об'єктів [14].



Рис. 2. Схема вибору вхідних та вихідних показників для проведення аналізу ефективності податкових органів за допомогою непараметричних методів аналізу

Джерело: розроблено автором

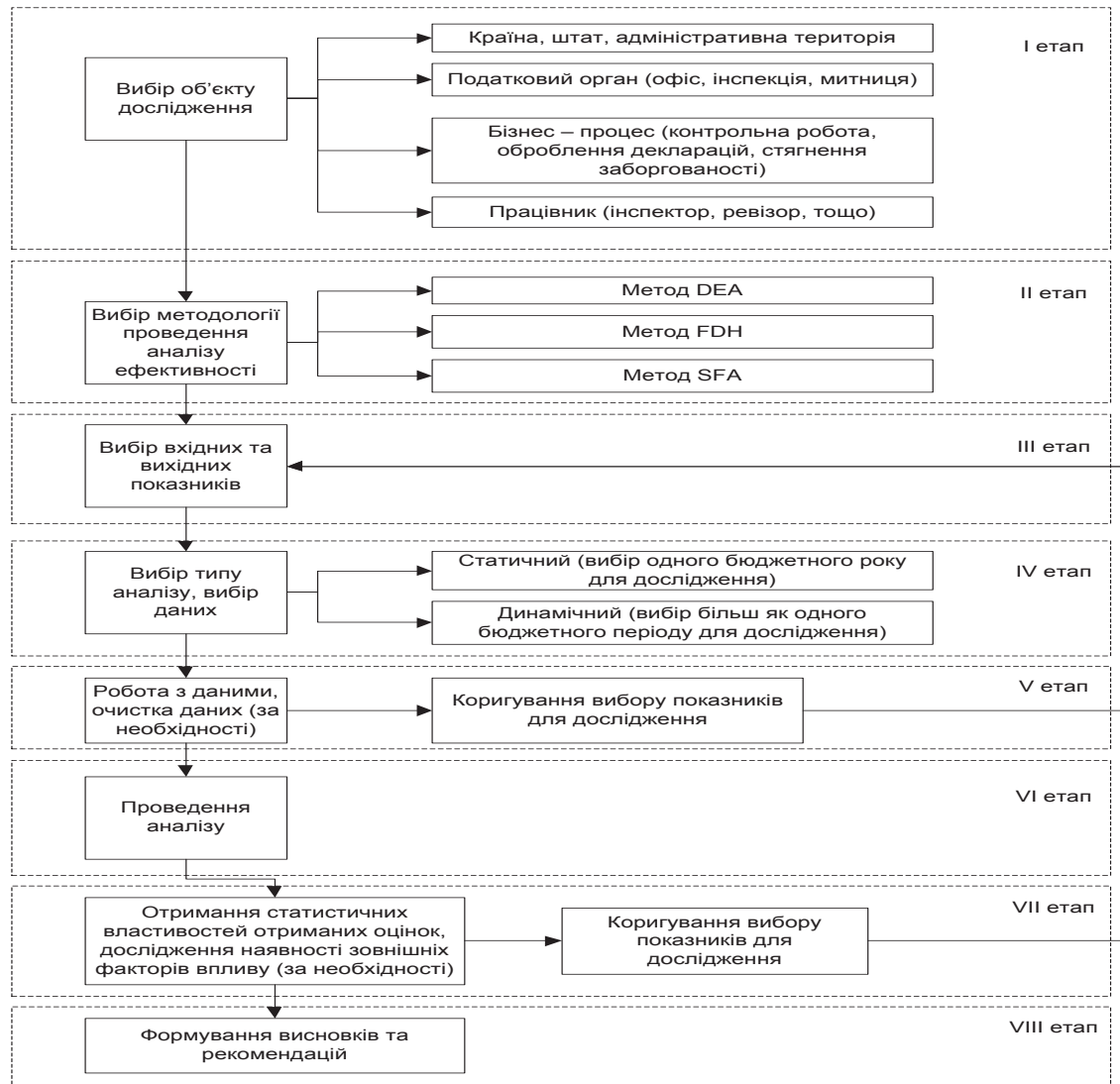


Рис. 1. Алгоритм проведення аналізу ефективності фіскальних органів за допомогою непараметричних методів

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1
Показники для розрахунку відносної ефективності контрольно-перевірочних заходів регіональних органів ДФСУ за 2015 рік

Показник	Вхідні показники			Вихідні показники	
	Кількість проведених планових і позапланових перевірок	Кількість ревізорів, працівників	Загальна кількість працівників	Донараховання на одну перевірку, тис. грн.	Відношення узгоджених донараховань до загальної суми податкових надходжень, %
Центральний офіс	561	215	2 096	3 642,6	0,41
ДФС у Вінницькій області	706	107	1 323	323,1	1,00
ДФС у Волинській області	556	63	819	640,4	3,01
ДФС у Дніпропетровській області	2153	367	3 205	373,1	1,28
ДФС у Донецькій області	242	265	4 623	653,6	0,78
ДФС у Житомирській області	355	78	1 184	538,2	0,87
ДФС у Закарпатській області	366	52	919	371,8	0,96
ДФС у Запорізькій області	609	152	1 755	399,4	1,19
ДФС в Івано-Франківській області	604	65	1 135	844,9	1,07
ДФС у Київській області	823	208	1 775	577,7	1,29
ДФС у Кіровоградській області	444	98	983	581,1	1,89
ДФС у Луганській області	145	110	1 806	16,9	0,07
ДФС у Львівській області	1382	163	2 232	736,8	2,46
ДФС у Миколаївській області	450	102	1 188	470,7	0,99
ДФС в Одеській області	1 446	294	2 476	740,2	2,69
ДФС у Полтавській області	900	150	1 588	535,3	0,75
ДФС у Рівненській області	521	60	953	525,7	1,78
ДФС у Сумській області	570	89	1 232	299,0	0,72
ДФС у Тернопільській області	546	58	901	282,2	1,25
ДФС у Харківській області	1934	283	2 795	397,5	0,92
ДФС у Херсонській області	486	91	1 056	918,5	1,58
ДФС у Хмельницькій області	642	109	1 180	1158,5	2,54
ДФС у Черкаській області	661	111	1 207	805,2	0,93
ДФС у Чернівецькій області	377	52	762	540,8	3,85
ДФС у Чернігівській області	690	79	762	327,9	1,05
ДФС м. Києва	3 494	670	4 566	1 343,2	3,23

Вважаємо, що DEA можна використовувати як метод рейтингування, оскільки результатом розрахунків є підсумкове значення, що вимірюється

у відсотках та дає змогу порівнювати аналізований об'єкт з іншими. В наших попередніх працях [5, с. 164] запропоновано застосовувати цю методологію для аналізу діяльності як податкових одиниць, прийняття рішень, так і окремих бізнес-процесів (підпроцесів).

На підставі нашого дослідження [5] можемо сформувати алгоритм проведення аналізу ефективності податкових органів за допомогою інструментарію непараметричних методів аналізу ефективності, зокрема DEA (рис. 1).

Узагальнений процес вибору вхідних та вихідних показників (III етап на рис. 1) зобразимо у вигляді окремої схеми на рис. 2.

З метою оцінки ефективності роботи територіальних органів ДФС України використовуємо інформацію, що є у вільному доступі. Зокрема, на офіційному сайті ДФС України [7] відповідно до статті 15 Закону України «Про доступ до публічної інформації» від 13 січня 2011 року № 2939-VI оприлюднено інформацію про основні показники діяльності ДФС України. Також на офіційному сайті ДФС України наведено інформацію про плани роботи та звітність про їх виконання [4]. Інформація про фактичні видатки територіальних органів ДФС України наведена на офіційному державному порталі «E-Data» [6], що створений на виконання Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» від 11 лютого 2015 року № 183-VIII.

Наведемо основні вхідні та вихідні показники, що характеризують вжиття контрольно-перевірочних заходів головними управліннями Державної фіскальної служби України в містах та областях, а також офісом великих платників податків за 2015 рік (табл. 1).

Таблиця 2
Показники для розрахунку відносної ефективності податкових органів за 2015 рік

Показник	Вхідні показники			Вихідні показники	
	Кількість проведених планових і позапланових перевірок	Кількість ревізорів	Загальна кількість працівників	Донараховання на одну перевірку, тис. грн.	Відношення узгоджених донараховань до загальної суми податкових надходжень
Ідентифікатор змінної	Perev	Revizor	All Staff	Result Per	Donarah To Revenue
Всього	21 663	4 091	44 521	213	1,20
Мінімальне значення	145	52	762	16,9	0,07
Максимальне значення	3 494	670	4 623	3 642,6	4
Середнє значення	833,2	157,3	1 712,3	694,0	1,5
Медіана	587	108	1 219,5	539,5	1,13
Стандартне відхилення	727,12	134,93	1 063,69	664,53	0,93

Зазначені вхідні показники характеризують наявність трудових ресурсів, що займаються контрольно-перевірочною роботою, їх завантаженість перевіркою, а також частку ревізорів у загальній кількості працівників ДФСУ. Натомість вихідні показники характеризують якість

контрольно-перевірочної роботи та вплив контрольно-перевірочної роботи на розширення бази надходження податків, зборів, платежів.

Незважаючи на той факт, що усі ревізори ДФСУ працюють у єдиному правовому полі, яке визначається чинним законодавством, судовою практикою, методичними вказівками та вимогами, очевидно, що вихідні показники, тобто результати діяльності, мають певну варіацію в розрізі головних управлінь. Також варіюються дані, що є вхідними для розрахунку (табл. 2).

Високі значення коефіцієнта кореляції Пірсона наявні між показниками «Кількість ревізорів» та «Кількість документальних перевірок», «Кількість ревізорів» та «Загальна кількість працівників», «Кількість документальних перевірок» та «Загальна кількість працівників». Такий взаємозв'язок може свідчити про той факт, що під час формування структур, які відповідають завдання контролюючих заходів у головних управліннях, та під час планування кіль-

кості перевірок враховують загальну кількість працюючих. Натомість показник, що характеризує якість проведення контрольно-перевірочної роботи, тобто донарахування на одну перевірку, найбільшою мірою залежить від кількості ревізорів, хоча цей зв'язок є несуттєвим (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,26).

З огляду на відсутність функціонального зв'язку між вхідними та вихідними показниками визначити ефективність контрольно-перевірочних заходів, оптимальність структури, відбору платників податків для перевірок неможливо, користуючись лише методами оцінювання часткових показників, особливо тоді, коли маємо більше одного виміру досліджуваного об'єкта на вході та виході. Водночас скористаємося перевагами непараметричних методів аналізу та розрахуємо відносну ефективність контрольно-перевірочних заходів головних управлінь ДФС України.

Проведемо розрахунок відносної ефективності з використанням методології DEA, застосовуючи

Таблиця 3

Кореляційний зв'язок між вхідними та вихідними показниками для розрахунку відносної ефективності

Показник/показник	Perev	Revizor	All Staff	Result Per	Donarah To Revenue
Perev	1,00	0,889207	0,65785	0,11311	0,35693
Revizor	0,889207	1,00	0,881736	0,26372	0,22384
All Staff	0,65785	0,881736	1,00	0,192244	0,03622
Result Per	0,11311	0,26372	0,192244	1,00	0,02993
Donarah To Revenue	0,35693	0,22384	0,03622	0,02993	1,00

Таблиця 4

Результати розрахунку відносної ефективності регіональних органів ДФСУ за 2015 рік із використанням методології DEA

Назва DMU	DEA-ефективність					DEA супер-ефективності (VRS)	Ранг
	Модель з постійним ефектом масштабу (CRS)	Ранг	Модель зі змінним ефектом масштабу (VRS)	Ранг	Ефект масштабу		
Центральний офіс	1,00	1	1,00	1	1,00	9,99	1
ДФС у Вінницькій області	0,23	23	0,58	19	0,39	0,58	19
ДФС у Волинській області	0,88	3	0,98	9	0,89	0,98	9
ДФС у Дніпропетровській області	0,11	25	0,2	26	0,48	0,24	26
ДФС у Донецькій області	0,64	8	1,00	1	0,64	1,02	6
ДФС у Житомирській області	0,46	12	0,93	10	0,50	0,93	10
ДФС у Закарпатській області	0,52	10	1,00	1	0,52	1,02	7
ДФС у Запорізькій області	0,25	20	0,55	20	0,45	0,55	20
ДФС в Івано-Франківській області	0,85	4	1,00	1	0,85	1,05	5
ДФС у Київській області	0,27	18	0,46	22	0,59	0,46	22
ДФС у Кіровоградській області	0,56	9	0,84	15	0,67	0,84	15
ДФС у Луганській області	0,06	26	1,00	1	0,06	1,93	4
ДФС у Львівській області	0,34	15	0,38	23	0,90	0,38	23
ДФС у Миколаївській області	0,32	16	0,77	16	0,42	0,77	16
ДФС в Одеській області	0,30	17	0,34	24	0,87	0,34	24
ДФС у Полтавській області	0,25	21	0,48	21	0,51	0,48	21
ДФС у Рівненській області	0,67	7	0,87	14	0,77	0,87	14
ДФС у Сумській області	0,24	22	0,65	18	0,37	0,65	18
ДФС у Тернопільській області	0,40	14	0,90	11	0,44	0,90	11
ДФС у Харківській області	0,12	24	0,27	25	0,44	0,27	25
ДФС у Херсонській області	0,68	6	0,88	12	0,78	0,88	12
ДФС у Хмельницькій області	0,81	5	0,87	13	0,93	0,87	13
ДФС у Черкаській області	0,47	11	0,73	17	0,65	0,73	17
ДФС у Чернівецькій області	1,00	1	1,00	1	1,00	9,99	1
ДФС у Чернігівській області	0,41	13	1,00	1	0,41	1,00	8
ДФС м. Києва	0,25	19	1,00	1	0,25	9,99	1
ВСЬОГО	0,464		0,76		0,61	0,77	

моделі DEA з постійним та змінним масштабом, з орієнтацією на входи, а також з використанням моделі суперефективності, з орієнтацією на входи. Вибір моделі з орієнтацією на входи обумовлений тим фактом, що у менеджменту ДФС України є можливість впливати на вхідні показники для розрахунку, таким способом ставиться завдання визначити, чи можливо досягнути таких самих результатів контрольно-перевірочної роботи за меншої кількості ревізорів чи перевірок.

Для розрахунків показників DEA ефективності використане програмне забезпечення Stata v.11.0. [13], а для розрахунку показника суперефективності – програмне забезпечення Efficiency Management System v.1.3. [16]. Результати розрахунків відносної суперефективності наведено в табл. 4.

В результаті проведених досліджень визначено, що загалом спостерігається від’ємний ефект масштабу діяльності: за результатами діяльності регіональних органів ДФС у 2015 році його розмір становив 0,61. Це означає, що за збільшення вхідних параметрів результати будуть отримані у величинах, що не є прямо пропорційно залежними від вхідних параметрів. Тому в подальшому ми робитимемо акцент на результати DEA за моделями зі змінним масштабом виробництва.

За результатами оцінювання відносної ефективності з використанням моделі DEA з постійним ефектом масштабу (табл. 4) її величина загалом по досліджуваних податкових органах склала 0,464, а два регіональні органи є відносно ефективними, такі як Центральний офіс та ГУ ДФС у Чернівецькій області.

За результатами розрахунків відносної ефективності з використанням моделі зі змінним ефектом масштабу її значення загалом за сукупністю регіональних податкових органів становить 0,76, а відносно ефективними є 8 податкових органів, а саме Центральний офіс, у Донецькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Луганській, Чернівецькій, Чернігівській областях та у м. Києві.

Застосування в розрахунках відносної ефективності моделі DEA суперефективності дало

можливість проранжувати за показниками ефективності ті податкові органи, що за моделлю DEA VRS отримали найвище значення ефективності – 1.

Щодо суперефективних фіскальних органів, то наявна аналогічна закономірність. Зокрема, Центральний офіс посідає відносно невисоке місце за показниками кількості перевірок, ревізорів та загальної кількості працівників (15,6 та 7 відповідно), проте отримав перше місце за розміром донарахувань на одну перевірку (3,6 млн. грн., що більше в 2,7 разів, ніж регіон, що посів друге місце). Водночас 25-те, тобто передостаннє, місце Центрального офісу за показником частки донарахувань у загальних надходженнях свідчить про високий відсоток самостійного виконання податкових зобов’язань великими платниками податків та високий рівень податкової культури.

Якщо прорахувати можливий економічний ефект для всіх досліджуваних об’єктів, то він полягатиме у такому. За умови досягнення усіма відносно неефективними ГУ ДФС в областях значення ефективності, що дорівнюватиме 1, можна досягнути зменшення кількості перевірок на 40% (з 21 663 до 13 031 перевірок), кількості ревізорів – на 37,2% (з 4 091 до 2 569 ревізорів), загальної кількості працівників – на 28,2% (з 44 521 до 31 955 працівників). Вихідні показники при цьому не зміняться.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, відзначаємо, що застосування методології DEA допускається як за певний період (наприклад, фіскальний рік), так і за період часу, що дає можливість оцінити зміну ефективності в динаміці. Допускається також усереднення показників за період з метою отримання інтегрованої оцінки ефективності за період.

Використання методології DEA дає широке поле для застосування як інструмента побудови часткових оцінок відносної ефективності в розрізі окремих бізнес-процесів, напрямів роботи для подальшого їх узагальнення та формування комплексної оцінки роботи регіональних органів ДФСУ.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво. Фінанси України. 2010. № 5. С. 27-35.
2. Богданова О. Про ефективність податкової роботи в контексті дії Податкового кодексу України. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2011. № 3(12). С. 65-68.
3. Воронкова О. Міжнародний досвід оцінювання ефективності податкового адміністрування та його значення для України. Наука й економіка. 2011. № 3(23). С. 12-18.
4. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti>.
5. Замасло О. Зарубіжний досвід використання методу DEA в оцінці ефективності діяльності податкових офісів. Формування ринкової економіки в Україні. 2016. Вип. 35. Т. 1. С. 158-165.
6. Офіційний портал публічних фінансів України. URL: <http://spending.gov.ua/web/guest>.
7. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://www.sfs.gov.ua>.
8. Серебрянський Д., Гусак Ю. Оцінка ефективності адміністрування податків в Україні. Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 1(24). С. 76-91.
9. Крупка М., Кміть В., Паславська Р., Демчишак Н. Система адміністрування податків в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 448 с.
10. Слободян Р., Варналій З. Запобігання та протидія корупції в органах Державної фіскальної служби України. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 5. С. 104-108.
11. Тимченко О., Сибірянська Ю. Реформування Державної фіскальної служби України в контексті модернізації системи державного фінансового менеджменту. Ринок цінних паперів України. 2015. № 7-8. С. 69-76.
12. Швабій К., Гусак Ю. Методологічні основи дослідження ефективності функціонування системи адміністрування податків. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2011. № 4(55). С. 104-112.
13. Lee Ch., Yong-bae J. Data Envelopment Analysis in Stata. Korea National Defense University, Stata Conference DC09. URL: http://www.stata.com/meeting/dc09/dc09_lee-ji.pdf.
14. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. Measuring the efficiency of decision making units. European Journal of Operational Research. 1978. Vol. 2. P. 427-444.
15. Farrell P. DEA in production center: An input-output mode. Journal of Econometrics. 1957. Vol. 3. P. 23-49.
16. Holger Sh. EMS: Efficiency Measurement System User’s Manual. URL: <http://www.holger-scheel.de/ems/ems.pdf>.

Замасло О. Т.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ УКРАИНЫ**

Резюме

В статье исследованы теоретические аспекты оценивания деятельности Государственной фискальной службы Украины. С помощью предложенного метода Data Envelopment Analysis проанализированы показатели эффективности деятельности региональных органов ГФСУ. Рекомендованы методы обобщения и формирования комплексной оценки работы региональных органов ГФСУ.

Ключевые слова: эффективность, региональные органы ГФСУ, сравнительные методы анализа, Data Envelopment Analysis.

Zamaslo O. T.

Ivan Franco National University of L'viv

**ESTIMATION OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF REGIONAL ORGANS OF STATE FISCAL
SERVICE OF UKRAINE**

Summary

The theoretical aspects of evaluation of activity of State fiscal service of Ukraine are investigated. The indexes of efficiency of activity of regional organs of SFSU are analyzed by means of the offered method of Data Envelopment Analysis. The methods of generalization and forming of complex estimation of work of regional organs of SFSU are recommended.

Key words: efficiency, regional organs of SFSU, comparative methods of analysis, Data Envelopment Analysis.

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Бевзенко С. Г.

Горай О. С.

Житомирський державний технологічний університет

МЕХАНІЗМ ВІДНОВЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ, ЮРИДИЧНОЇ ТА КАДРОВОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ, ВТРАЧЕНОЇ В РЕЗУЛЬТАТІ БОЙОВИХ ДІЙ АБО ОКУПАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розроблено механізм відновлення бухгалтерської, юридичної та кадрової документації, втраченої в результаті бойових дій або окупації державних територій. Визначено етапи відновлення бухгалтерських документів в результаті їх втрати. Розроблено документацію для списання втраченої в результаті бойових дій та окупації державних територій бухгалтерської, юридичної та кадрової документації.

Ключові слова: бухгалтерський облік, окупація державних територій, бойові дії, документування, документальне забезпечення.

Постановка проблеми. Наслідки бойових дій та окупації державних територій, окрім матеріальних та фінансових складових, мають ще й специфічну складову, а саме втрату даних бухгалтерського обліку і бухгалтерських, юридичних кадрових та технологічних документів. Цей вид наслідків бойових дій та окупації державних територій є специфічним з позиції бухгалтерського обліку, адже характеризує як процедурні, так і організаційні аспекти. Втрата даних бухгалтерського обліку, бухгалтерських, юридичних, кадрових та технологічних документів є важливим наслідком, адже призводить до втрати інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю підприємства; неповного використання виробничих потужностей підприємства; порушення договірних відносин у зв'язку з відсутністю інформації про зобов'язання перед контрагентами; порушення трудового законодавства, трудових контрактів (договорів) в частині взаємовідносин «роботодавець – працівник».

Загалом зазначене має сукупність наслідків, які впливають на майновий, кадровий та фінансовий потенціал підприємства, знижують його інвестиційну привабливість та фінансову стабільність, а в критичних випадках можуть призвести до банкрутства. Саме тому неврахування зазначеного під час розроблення заходів з антикризового управління господарською діяльністю підприємства може мати безповоротні наслідки. Це актуалізує потребу розробки механізму відновлення бухгалтерської, юридичної, кадрової та технологічної документації, втраченої в результаті бойових дій або окупації територій, адже нормативно-правовими актами такого механізму не передбачено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка зазначеного механізму є складовою організацій бухгалтерського обліку, тому інформаційною базою дослідження мають стати наукові праці та нормативно-правові акти з питань організації бухгалтерського обліку. Питання організації бухгалтерського обліку та організації облікового процесу досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких слід відзначити О. Амата, Х. Андерсона, Д. Блейка, М.Т. Білуху, М.І. Бондара, Б.І. Валюєва, Є. Воронова, В.М. Жука, А.М. Герасимовича, Д.О. Грицишена, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, Х. Гернона, С. Грея, Т. Дупніка, В.В. Євдокимова, З.-М.В. Задорож-

нього, С.В. Івахненко, В.І. Ісакова, Г.Г. Кірейцева, О.П. Кудрю-Висоцьку, М.В. Кужельного, С.А. Кузнецову, А.М. Кузьмінського, Ю.А. Кузьмінського, Я.Д. Крупку, Д. Колдуелла, М. Кутера, С.О. Левицьку, Ю.Я. Литвина, Л.Г. Ловінську, Г. Міка, А.Ш. Маргуліса, Г. Мюлера, Ю.І. Осадчого, А. Паксті, О.М. Петрука, М.С. Пушкар, В.В. Сопка, Ж. Саварі, С.В. Свірко, С. Солтера, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця, О.Д. Шмігеля, В.А. Шпака, Л.П. Чайковську, Е. Хендриксена.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В працях зазначених вчених представлено підходи до організації бухгалтерського обліку як системи та процесу як за окремими об'єктами, процесами, так і загалом господарської діяльності підприємства. Зауважимо, що питання організації бухгалтерського обліку були актуальними за різних економічних умов та історичних періодів, адже від організації як системи, так і процесу бухгалтерського обліку залежить процедура формування інформації, що в результаті вплине на його якість. Проте питання організації бухгалтерського обліку є мінливим до зміни в зовнішньому середовищі, нормативно-правовій базі та до запитів користувачів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Питання відновлення бухгалтерського обліку та бухгалтерської документації через їх втрату в результаті бойових дій та окупації державних територій є малодослідженими, що, власне, є зрозумілим. Відновлення бухгалтерського обліку та бухгалтерських документів має відбуватися в декілька етапів, що й представлено в дослідженні.

Мета статті полягає у визначенні та розробці механізму відновлення бухгалтерської, юридичної та кадрової документації, втраченої в результаті бойових дій або окупації державних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку приділимо увагу питанням відновлення власне бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів, на основі чого в подальшому буде відновлюватися система бухгалтерського обліку. Зауважимо, що процедура відновлення бухгалтерських документів залежатиме від форми організації бухгалтерського обліку, зокрема внутрішнього типу (бухгалтер, бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером) або зовнішнього, коли функції ведення бухгалтерського обліку передаються третій стороні. «Передача бухгалтерських функцій на аутсорсинг усе

частіше практикується вітчизняними підприємцями. Це зумовлене низкою переваг, якими володіє організація бізнесу з виведення бухгалтерії на зовнішнє обслуговування. Досить популярними стають суб'єкти, які займаються бухгалтерським супроводом, тобто підприємці віддають усі свої фінансові питання приватним фахівцям. Здебільшого аутсорсинг бухгалтерії використовують ті підприємства, у яких не вистачає часу займатися фінансовими справами, у яких не вистачає коштів на утримання бухгалтерії та ведення документації. Аутсорсинг бухгалтерії стає популярним, оскільки перелік послуг, що надаються іншими підприємствами, досить великий. Фахівці таких фірм допоможуть вирішити юридичні питання; відновити бухгалтерський і податковий облік; відкрити підприємство тощо. Аутсорсинг бухгалтерії передбачає процес передачі усіх фінансових питань того підприємства, яке було створене для реалізації цих цілей» [3, с. 807]. Адже саме від форми організації бухгалтерського обліку залежатимуть обсяги, наслідки та подальший механізм відновлення як системи бухгалтерського обліку, так і бухгалтерського документування. Крім того, під час передачі функцій ведення бухгалтерського обліку стороннім особам іноді не застосовуються положення щодо відповідальності керівників за збереження документів.

Чинним законодавством передбачено жорсткі вимоги щодо зберігання первинних бухгалтерських документів. Це можна пояснити тим, що «без первинного документа не обходиться жодна господарська операція. Бо саме з нього бухгалтер може отримати основну для бухгалтерського обліку цієї операції інформацію. Тобто довідатися, наприклад, хто, що, скільки, у кого, за скільки придбав.

А з огляду на важливість для установи таких на перший погляд незначних папірців законодавство передбачає суворі вимоги до їх зберігання, відновлення, архівування та знищення» [7].

Значну увагу щодо первинного обліку на підприємстві приділено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Так, ст. 8 передбачене таке: «відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, регістрів і звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років, несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів» [4]. Варто зауважити, що ця стаття застосовується згідно з Наказом Головного архівного управління при КМУ «Про затвердження Переліку типових документів» № 41 [5]. Згідно з цим документом встановлюються строки зберігання окремих бухгалтерських документів, що представлене в табл. 1. Застосування цієї статті в контексті втрачених документів в результаті бойових дій чи окупації територій або обмеження доступу до окремих з них є неможливим. Отже, покласти відповідальність на керівників або головних бухгалтерів за втрату документів або обмеження доступу до них через бойові дії або окупації територій неможливо.

Окремі питання зберігання первинних документів визначені Податковим кодексом України [6], зокрема:

– п. 44.3 ст. 44: «платники податків зобов'язані забезпечити зберігання документів, визначених у п. 44.1 ст. 44, а також документів, пов'язаних із виконанням вимог законодавства, контроль за

Таблиця 1

Строки зберігання бухгалтерських документів відповідно до джерела [5]

Види документів	Строк	Примітки
1. Довіреності (зокрема, анульовані) на одержання грошових сум і товарно-матеріальних цінностей; на одержання заробітної плати та інших виплат	3 роки	За умови завершення перевірки територіальними органами Міндоходів України з питань дотримання податкового законодавства, а для органів виконавчої влади, державних фондів, бюджетних організацій, суб'єктів господарювання державного сектору економіки, підприємств та організацій, які отримували кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовували державне чи комунальне майно, – ревізії, проведеної органами державного фінансового контролю за сукупними показниками фінансово-господарської діяльності. В разі виникнення спорів (суперечок), порушення кримінальних справ, відкриття судами провадження у справах вони зберігаються до ухвалення остаточного рішення.
2. Податкові накладні	3 роки	Аналогічно примітці до п. 1.
3. Відомості на виплату грошей	3 роки	За відсутності розрахунково-платіжних відомостей (особових рахунків) 75 років.
4. Первинні документи і додатки до них, що фіксують факт виконання господарських операцій і стали підставою для записів у регістрах бухгалтерського обліку та податкових документах (касові, банківські документи, ордери, повідомлення банків і переказні вимоги, виписки банків, корінці квитанцій, банківських чекових книжок, наряди на роботу, акти про приймання, здавання і списання майна й матеріалів, квитанції та накладні з обліку товарно-матеріальних цінностей, рахунки-фактури, авансові звіти тощо)	3 роки	Аналогічно примітці до п. 1.
5. Облікові регістри (головна книга, журнали, меморіальні ордери, оборотні відомості, інвентарні картки, розроблювальні таблиці тощо)	3 роки	Аналогічно примітці до п. 1.
6. Документи (свідоцтва, акти, договори) на право власності на землю, споруди, майно; на право володіння, користування, розпорядження майном; на право реєстрації і перереєстрації фірмових назв, товарних знаків, знаків обслуговування тощо	Постійно	До ліквідації організації.

дотриманням якого покладено на контролюючі органи, не менш як 1 095 днів з дня подання податкової звітності, для складення якої використовуються зазначені документи, а у разі її неподання – з передбаченого Кодексом граничного терміну подання такої звітності»;

– п. 44.5 ст. 44: «у разі втрати, пошкодження або дострокового знищення документів, зазначених в п. 44.1 і п. 44.3 ст. 44 Кодексу, платник податків зобов'язаний у п'ятиденний строк з дня такої події письмово повідомити контролюючий орган за місцем обліку в порядку, встановленому Кодексом для подання податкової звітності, та контролюючий орган, яким було здійснене митне оформлення відповідної митної декларації; платник податків несе обов'язок відновити втрачені документи протягом 90 календарних днів з дня, що настає за днем надходження повідомлення до контролюючого органу».

Пропонуємо обмежити застосування до суб'єктів господарювання зазначених положень Податкового кодексу України, які постраждали в результаті бойових дій або окупації державних територій. Адже перевірки в цей час теж заборонені: «відповідно до ст. 3 Закону України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції (АТО)» органами і посадовим особам, уповноваженим законами здійснювати державний нагляд (контроль) у сфері господарської діяльності, у період та на території проведення АТО тимчасово забороняється проведення планових та позапланових перевірок суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність у зоні проведення антитерористичної операції, крім позапланових перевірок суб'єктів господарювання, що, відповідно до затверджених КМУ критеріїв оцінки ступеня ризику від провадження господарської діяльності, віднесені до суб'єктів господарювання з високим ступенем ризику» [9].

Оскільки втрата бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів відбулася не з вини керівництва підприємства, відповідно, й застосування положень адміністративної відповідальності («за недбале зберігання, псування, незаконне знищення, приховування, незаконну передачу іншій особі архівних документів, порушення порядку доступу до них застосовують таке: на громадян – попередження або адмінштраф у розмірі від 51 до 119 грн.; до посадових осіб – поперед-

ження або адмінштраф від 85 до 170 грн.; за повторне порушення протягом року громадян чекає штраф від 119 до 340 грн., а посадових осіб – від 170 до 680 грн.» [2]) та *фінансових санкцій* («передбачені за незабезпечення платником зберігання первинних документів облікових та інших реєстрів, бухгалтерської та статистичної звітності, інших документів з питань обчислення, сплати податків та зборів протягом 1 095 днів з дня подання податкової звітності, для складення якої використовуються зазначені документи, а в разі її неподання з передбаченого ПКЗУ граничного терміну подання такої звітності та/або ненадання платником контролюючим органам оригіналів документів чи їх копій під час податкового контролю (ст. 121 ПКЗУ); за це буде штраф 510 грн., а за повторне порушення протягом року – 1 020 грн.» [2]) теж неможливе.

Податковим кодексом України [6] та Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [8] передбачено алго-



Рис. 1. Етапи відновлення бухгалтерських документів в результаті їх втрати через бойові дії та окупацію державних територій

ритм відновлення бухгалтерських первинних документів, який складається з таких кроків:

- видати наказ по підприємству про призначення комісії для встановлення переліку відсутніх документів і розслідування причин їх пропажі або знищення; хто повинен входити до її складу, законодавством не визначено, тільки встановлено, що до комісії потрібно включити представників слідчих органів, охорони та державного пожежного нагляду (залежно від конкретної ситуації);

- письмово повідомити про подію правоохоронні органи (відповідно до правил Кримінального процесуального кодексу України від 13 квітня 2012 р. № 4651-VI); це робиться в довільній формі із зазначенням усіх обставин справи;

- у 5-денний строк від моменту виявлення пропажі або втрати письмово проінформувати про це орган ДФС (докладніше див. нижче);

- оформити актом результати роботи комісії; форму такого акта не затверджено, тому він складається в довільній формі з описом усіх виконаних дій щодо розслідування причин утрати документів і затверджується керівником підприємства;

- спрямувати копію акта органу ДФС у 10-денний строк від моменту його складання; якщо ви встигли оформити акт у строк, то його можна спрямувати одночасно з повідомленням органу ДФС; копія акта спрямовується також органу, у сфері управління якого знаходиться підприємство.

Представлений алгоритм неповною мірою відповідає практиці діяльності підприємств, які втратили документи в результаті бойових дій та окупації державних територій, адже не завжди підприємство може вкластися у визначені строки, крім того, в разі відновлення всієї системи первинного спостереження бухгалтерська служба підприємства не завжди має інформацію про всі її складові. У зв'язку з цим порядок відновлення первинних документів є складним процесом організації бухгалтерського обліку. Зважаючи на особливості організації документообігу, вище зазначених положень, що містяться в нормативно-правових актах, а також чинній системі первинного спостереження на вітчизняних підприємствах (ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ПрАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ПрАТ «Енергомашспецсталь», ПАТ «Коростенський машинобудівний завод» тощо), пропонуємо таку послідовність етапів відновлення первинних документів (рис. 1). Такий порядок передбачає застосування спеціальних знань працівників підприємства, а іноді навіть залучення послуг сторонніх осіб.

Загалом запропонований порядок відновлення бухгалтерських первинних документів передбачає 8 етапів, а саме створення комісії зі встановлення втрати або пошкодження первинних документів через бойові дії або окупацію державних територій; формування інформаційного забезпечення для встановлення втрати бухгалтерських документів; визначення наслідків бойових дій та окупації державних територій з позиції втрати бухгалтерських документів; ідентифікацію видів бухгалтерських документів, які були витрачені або пошкоджені в результаті бойових дій та окупації державних територій; визначення потреби відновлення бухгалтерських документів за періодом їх складання та видами за об'єктами; вибір форми організації процедури відновлення окремих груп бухгалтерських документів; формування запитів на відновлення первинних документів органам державної влади та/або контрагентам; отримання копій та/

або дублікатів первинних документів від органів державної влади та/або контрагентів.

Розглянемо особливості кожного з етапів щодо процедур, інформаційного забезпечення та документального супроводу. Це в результаті дасть можливість сформувати організаційно-методичні положення відновлення бухгалтерського обліку та бухгалтерської, юридичної, кадрової та технічної документації, а також їх запровадження в практику через нормативно-правові акти.

1) *Створення комісії зі встановлення втрати або пошкодження первинних документів через бойові дії або окупацію державних територій.* На цьому етапі керівник підприємства створює комісію, основним завданням якої є визначення наслідків бойових дій та/або окупації державних територій. Причому таких комісій має бути дві; перша створюється для ідентифікації наслідків матеріального та фінансового характеру, а друга – втрат чи пошкодження бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів або ж усієї системи бухгалтерського обліку. До складу такої комісії пропонуємо ввести бухгалтера з первинного обліку, матеріально-відповідальну особу будь-якого складу, касира, юриста, архіваріуса. Склад комісії може бути розширений залежно від обсягів роботи та специфіки діяльності підприємства й особливостей організації системи управління. Крім того, склад комісії має бути погоджений із головним бухгалтером підприємства. Для повного забезпечення діяльності комісії наказом про затвердження складу має бути передбачено положення щодо прав та обов'язків членів комісії.

Права членів комісії такі: необмежений доступ до приміщень підприємства, щодо яких відбувається відновлення документів, окрім випадків, що стосуються комерційної таємниці з обмеженим доступом; право надавати запити до відділів та служб підприємства щодо отримання необхідної інформації в межах відновлення документів; право формувати запити до органів державної влади (фіскальна служба, служба статистики, пенсійний фонд, органи соціального страхування тощо) стосовно відновлення відповідних документів; право формувати запити до контрагентів щодо відновлення документів; право отримувати усні та письмові пояснення від працівників підприємства в межах формування інформації про склад та зміст документів; право перевірити відображення в системі бухгалтерського обліку внесення інформації з відновлених документів; право залучати сторонніх осіб до відновлення документів на основі договору за погодження із керівником підприємства.

До обов'язків членів комісії належать погодження з керівництвом підприємства процедур, що стосуються взаємодії з органами державної влади та контрагентами; повне врахування усних та письмових пояснень працівників підприємства; оцінка ризику неточності процедури відновлення певного документа або групи документів; повідомлення керівника в разі відсутності компетентності щодо відновлення певних документів; повідомлення керівника та відмова від виконання завдання в разі наявності конфлікту інтересів.

З огляду на визначені особливості діяльності комісії з відновлення бухгалтерського обліку та бухгалтерських, юридичних та фінансових документів принципами діяльності комісії є такі: підзвітність, повнота, врахування ризику, обмеження конфлікту інтересів, забезпеченість, незалежність, достовірність. Характеристику зазначених принципів наведено в табл. 2. Перелік зазначених

принципів може бути доповнений та розвинений відповідно до специфіки діяльності підприємства в частині організації інформаційної безпеки.

Зазначені принципи можуть бути складовими внутрішніх регламентів на підприємстві або ж передбачені наказом про затвердження комісії з відновлення бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів. Функціонування комісії в рамках визначених принципів, прав та обов'язків дасть змогу повною мірою зробити процедуру відновлення прозорою та достовірною.

2) *Формування інформаційного забезпечення для встановлення втрати бухгалтерських документів.* Основою діяльності комісії з відновлення бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів є якісне інформаційне забезпечення. Саме тому голова комісії та її члени мають сформувати комплекс необхідних інформаційних джерел за кожною групою первинних документів в розрізі об'єктів бухгалтерського обліку. Такими інформаційними джерелами можуть бути дані інформаційно-комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, реєстр податкових накладних, а в разі її відсутності будь-які папери або електронні документи, а також внутрішні та зовнішні запити. Особливим джерелом можуть виступати електронні листи на скановані копії документів.

Під час формування інформаційного забезпечення комісія має визначитися з якістю інформаційного забезпечення для уникнення ризику та відповідності діяльності комісії принципам, що представлені вище. Сформована сукупність даних дасть змогу визначити наслідки бойових дій та окупації державних територій з позиції втрати бухгалтерських документів.

3) *Визначення наслідків бойових дій та окупації державних територій з позиції втрати бухгалтерських документів.* На основі сформованого інформаційного забезпечення (другий етап) комісія визначає наслідки втрати бухгалтерських документів. Зокрема, членам комісії доведеться визначити, які бухгалтерські документи були втрачені, а які пошкоджені, а також за який період. Основними завданнями цього етапу є визначення витрати та пошкодження бухгалтерських документів; за пошкодження бухгалтерських докумен-

тів визначення рівня пошкодження та можливості відновлення без залучення сторонніх осіб; визначення звітних періодів, бухгалтерські документи за які були втрачені або пошкоджені; визначення бухгалтерських документів, щодо яких достатньо копій без оформлення дубліката оригінала.

4) *Ідентифікація видів бухгалтерських документів, які були втрачені або пошкоджені в результаті бойових дій та окупації державних територій.* На цьому етапі визначаються види бухгалтерських документів, які були втрачені та пошкоджені. Членам комісії потрібно всі бухгалтерські документи згрупувати за об'єктами бухгалтерського обліку та за звітними періодами їх формування. Адже втрачені бухгалтерські документи можуть стосуватися як останнього звітного періоду, так й інших звітних періодів. Для забезпечення комплексності проведеної роботи та якості результатів процедури відновлення бухгалтерських документів пропонуємо їх групувати за такими ознаками:

- за об'єктами бухгалтерського обліку: основні засоби, нематеріальні активи, виробничі запаси, грошові кошти тощо за рахунками робочого плану рахунків бухгалтерського обліку, що затверджені на підприємстві;

- за звітними періодами складання бухгалтерських первинних документів; коли одна господарська операція має декілька первинних документів за різні звітні періоди, слід зазначити цей факт у примітках до акта відновлення;

- за суб'єктами відновлення: документи, відновлення яких потребує звернення до державних органів (податкові декларації, соціальна звітність, фінансова звітність тощо); документи, відновлення яких потребує звернення до контрагентів (в розрізі дебіторської та кредиторської заборгованостей: рахунки, накладні, акти виконаних робіт тощо); внутрішні документи (розрахунки та довідки бухгалтерії);

- за формою організації процедури відновлення бухгалтерських документів: документи, що потребують залучення сторонніх осіб, та такі, які відновлюють власними силами;

- за потребою здійснення бухгалтерських записів: документи, які були опрацьовані бухгалте-

Таблиця 2

Характеристика принципів діяльності комісії з відновлення бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів

Принцип	Характеристика
<i>Принцип підзвітності</i>	Функціонування комісії загалом та кожного її члена зокрема підзвітне керівнику підприємства та головному бухгалтеру. Наприклад, будь-які запити до третіх осіб мають бути погоджені з керівником підприємства; в разі виникнення будь-яких обмежень з боку керівників відділів про такі випадки повідомляється керівник.
<i>Принцип повноти</i>	Члени комісії мають врахувати всі підтверджені факти здійснення операції, як документальні, так і отримані в результаті усних та письмових пояснень під час відновлення відповідних видів документів, а за умови, що господарська операція передбачає сукупність документів, вони мають бути відновлені всі. Наприклад, постачання сировини оформляється накладною, рахунком та податковою накладною.
<i>Принцип врахування ризику</i>	У своїй діяльності члени комісії мають врахувати ризик неправдивих даних або неповних даних про факт здійснення господарської операції, за якою відновлюється документ, тоді в акті відновлення мають міститися примітки із застереженням, якщо оминати ризик неможливо.
<i>Принцип обмеження конфлікту інтересів</i>	Кожен член комісії у своїй діяльності має повідомити керівництво в разі наявності у нього тісних (наприклад, сімейних) стосунків з особами, які пов'язані з процесом відновлення документів. Наприклад, дружина члена комісії працює на підприємстві-постачальнику та відповідальна за ведення первинного обліку.
<i>Принцип забезпеченості</i>	Керівництво підприємства має повною мірою забезпечити діяльність комісії та надати відповідний доступ до інформаційних систем підприємства, а також можливість здійснення процедур, що вимагають фінансової підтримки.
<i>Принцип достовірності</i>	Комісія має підтвердити достовірність зібраної інформації та, відповідно, результати відновлення певних груп документів. Процедура підтвердження має бути описана в акті відновлення бухгалтерських документів.
<i>Принцип законності</i>	Всі дії керівника та членів комісії мають бути здійснені в рамках правового поля, тобто відповідати чинним на той момент положенням нормативно-правових актів.

ром, та ті, на основі яких сформовано бухгалтерську проводку; документи, які не були рознесені на рахунках бухгалтерського обліку.

Групування бухгалтерських документів за цими видами дасть змогу визначити процедуру їх відновлення та сформувані повне уявлення про наслідки бойових дій та окупації держав-

них територій. Також цей етап дасть можливість визначити часову, фінансову, кадрову потреби для забезпечення механізму відновлення документів. Вагоме значення згруповані таким чином втрачені або пошкоджені документи мають у визначенні суб'єктів, які будуть задіяні в процесі відновлення.

5) *Визначення потреби відновлення бухгалтерських документів за періодом їх складання та видами в розрізі об'єктів.* За результатами попередніх етапів комісії за погодженням із керівником слід визначитися з потребою відновлення відповідних видів документів. Адже суцільне відновлення бухгалтерських документів робити недоцільно. Обґрунтовуючи потребу у відновленні, комісія має врахувати такі особливості:

– по-перше, потрібно визначитися зі звітними періодами, за які є потреба відновлення первинних документів; зауважимо, що для окремих груп документів досить відновлення за останній звітний період або навіть період після дати останнього балансу; такими документами можуть бути накладні, рахунки, акти введення в експлуатацію, акти виконаних робіт, калькуляції, акти ліквідації основних засобів тощо; щодо документів, які повинні від-

АКТ про списання втрачених в результаті бойових дій та окупації державних територій Приватне акціонерне товариство «Енергомашспецсталь»			
Склад комісії:		Дата складання	Комісія затверджена
Посада	ПІБ	21 грудня 2016 р.	Наказом № 16897
<i>МВО</i>	<i>Ковальчук М.С.</i>		Від 20 грудня 2016 р.
<i>Бухгалтер</i>	<i>Гриньов Г.Н.</i>	Номер	
<i>Інженер</i>	<i>Іванчук К.І.</i>	232/16-111	Директор Артемов В.В.
<i>Комісія на підставі встановленого факту втрати первинних документів, через бойові дії постановляє списати документи, які не потребують відновлення, на строки зберігання яких не визначення нормативно-правовими актами.</i>			
<i>Списанню підлягають наступні документи:</i>			
Вид документу	Період списання	Порядкові номери	
<i>Накладі (оприбуткування товару)</i>	<i>01.01-31.12.15 р.</i>	<i>Відновити не можливо</i>	
<i>Накладні (відвантаження товару)</i>	<i>01.01-31.12.15 р.</i>	<i>№№ 6783 – 7840</i>	
...	
За актом ознайомилися:			
1. Бухгалтер			Іванков Ф.С.
2. Архіваріус			Семенченко І.І.
Члени комісії:		Затверджено:	
<i>Ковальчук М.С.</i>		Артемов В.В.	
<i>Гриньов Г.Н.</i>		Сергійчук М.С.	
<i>Іванчук К.І.</i>			

Рис. 2. Запропонована форма 1 акта списання первинних бухгалтерських документів

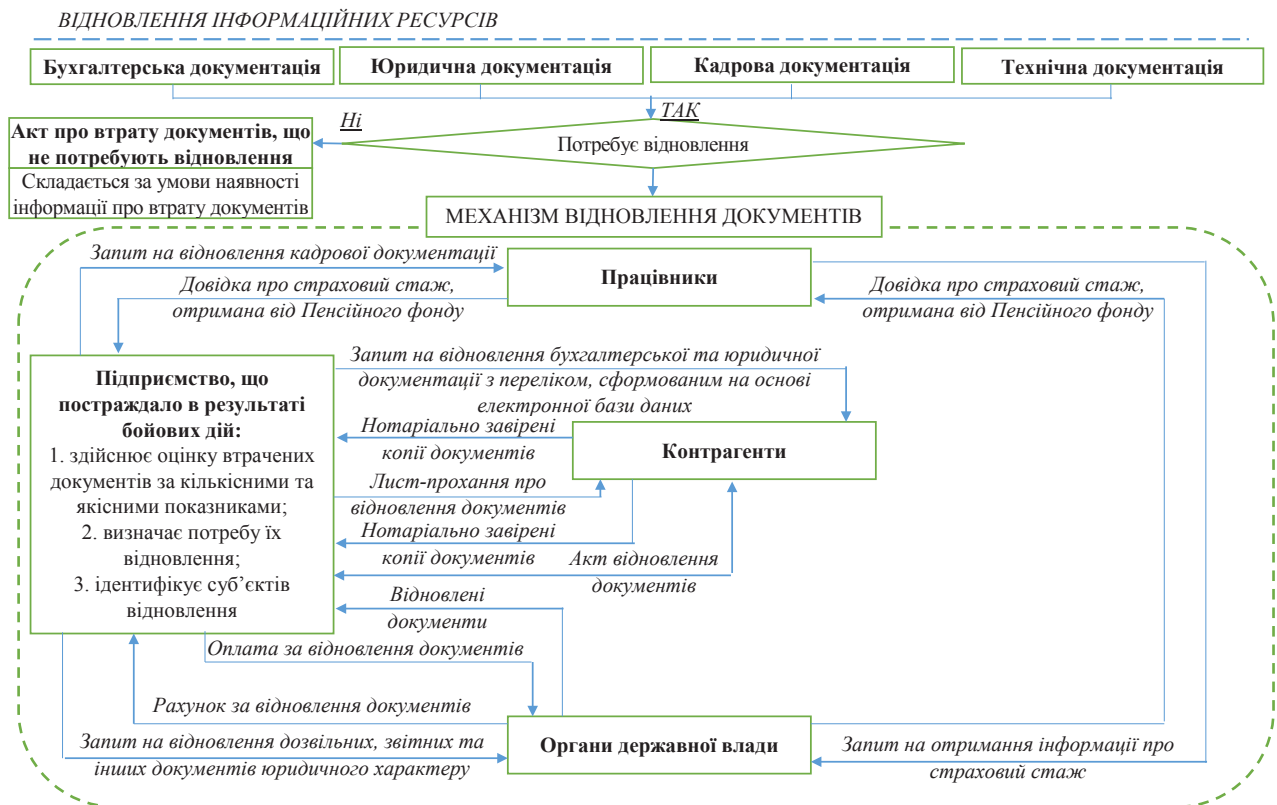


Рис. 3. Механізм відновлення бухгалтерських, юридичних, кадрових та технічних документів

новлюватися за ширший проміжок часу, то вони стосуються таких об'єктів, як, зокрема, довгострокова кредиторська заборгованість (кредити банків), операції фінансового лізингу, капітальне будівництво, довгострокова дебіторська заборгованість, довгострокові фінансові інвестиції, неоплачений капітал;

– по-друге, за умови відновлення бухгалтерських документів та всієї системи бухгалтерського обліку на основі відновлених документів необхідно сформулювати бухгалтерські запити та визначитися з датою відліку; такою датою може бути дата балансу (за рік, півріччя або квартал), який отримано від органів його подачі;

– по-третє, під час визначення потреб відновлення бухгалтерських документів слід зважати на систему нормативно-правових актів щодо зберігання документів; наприклад, Податковим кодексом висувається низка вимог до документів, які підтверджують здійснення податкових розрахунків; законодавством також встановлюються періоди щодо зберігання відповідних видів документів;

– по-четверте, для окремих груп первинних документів для встановлення періоду їх відновлення необхідно враховувати вимоги контролюючих органів, зокрема бажано під час обґрунтування дати відліку врахувати період останньої податкової перевірки;

– по-п'яте, окремі первинні документи можуть не підлягати відновленню через втрату зв'язку з контрагентами, які знаходяться на території бойових дій або окупації державних територій, про що має скластися довідка з переліком таких підприємств та підтверджуючими документами про відсутність зв'язку;

– по-шосте, первинні документи, які характеризують взаємовідносини з контрагентами, можуть не підлягати відновленню, оскільки ці контрагенти внесені до санкційних списків; комісія має скласти довідку з переліком таких підприємств із зазначенням Рішення Ради національної безпеки про санкції щодо осіб, які є власниками або співвласниками підприємств-контрагентів.

Після визначення первинних документів, які підлягають відновленню, необхідно скласти акт про списання втрачених первинних документів, форма якого представлена на рис. 2. Цей акт затверджується керівником підприємства після ознайомлення зі змістом акта бухгалтера та архіваріуса, відповідальних за ведення первинного обліку та збереження документів підприємства.

6) Вибір форми організації процедури відновлення окремих груп бухгалтерських документів. На цьому етапі комісія має визначити, які групи документів відновлюватимуться самостійно, а які потребують залучення сторонніх осіб. Такими сторонніми особами можуть бути консалтингові, юридичні, аудиторські компанії, установчими документами яких передба-

чене надання зазначених послуг. Етапами відновлення бухгалтерських документів та бухгалтерського обліку із застосуванням послуг сторонніх осіб є «попередній огляд документації та попередня оцінка стану бухгалтерського обліку; складання письмового звіту з відображенням помилок, недоліків та неточностей у веденні бухгалтерського обліку, приблизний регламент робіт та визначення обсягів, вартості і термінів відновлення бухгалтерського обліку; підготовка технічного завдання на проведення робіт щодо відновлення бухгалтерського обліку, яке узгоджується із Замовником; послідовний аналіз періодів, які підлягають відновленню бухгалтерського обліку, запит відсутніх документів у Замовника; виконання програми бухгалтерського обліку; оформлення звіту та комплексу уточнюючих податкових розрахунків; детальний інструктаж бухгалтерського персоналу Замовника; задача робіт Замовнику» [1]. Цей перелік є не кінцевим, а лише запропонованим однією з аудиторських фірм. Вартість послуг з відновлення бухгалтерського обліку варіюється залежно від обсягів робіт. У разі відновлення власними силами комісія приступає до подальшого етапу.

7) *Формування запитів на відновлення первинних документів органам державної влади та/або контрагентам.* На цьому етапі комісія формує комплекс запитів до органів державної влади та контрагентів щодо відновлення втрачених або пошкоджених документів в результаті бойових дій та окупації державних територій. Для відновлення документів власними силами слід виконати такі дії: подати запит до податкової інспекції, статистики, соціального та пенсійного фондів, обслуговуючого банку, контрагентів щодо одержання копій звітності минулого періоду, виписок банку, накладних, рахунків тощо; скласти акти звірок розрахунків з вищенаведеними органами та контрагентами; відповідно до одержаних документів відновити реєстри бухгалтерського обліку. Загалом механізм відновлення документів на основі

АКТ						
про списання втрачених в результаті бойових дій та окупації державних територій						
Приватне акціонерне товариство «Енергомашспецсталь»						
Склад комісії:		Дата складання		Комісія затверджена		
Посада	ПІБ	21 грудня 2016 р.		Наказом № 16897		
МВО	Ковальчук М.С.	Номер		Від 20 грудня 2016 р.		
Бухгалтер	Гришов Г.Н.	232 / 16-111		Директор Артемов В.В.		
Інженер	Іванчук К.І.					
<i>Комісія на підставі встановленого факту втрати первинних документів здійснила відновлення внутрішніх та на основі запитів до органів державної влади та контрагентів підприємства отримала дублікати та копії первинних документів, які постановляє відобразити на рахунках бухгалтерського обліку та забезпечити їх подальше зберігання відповідно до законодавства.</i>						
Накладні на оприбуткування товару						
№	Дата	Товар	Сума	Контрагент	Відмітка про внесення	
6489	12.03.16 р.	Ламінат	12000,00	ТзОВ «Сучасний дім»	V	Д 201 К 63
Накладні на відвантаження товару						
№	Дата	Товар	Сума	Контрагент	Відмітка про внесення	
894	12.03.16 р.	Лампа	16000,00	ТзОВ «Альянс»	V	Д 361 К 701
За актом ознайомилися:						
1. Бухгалтер				Іванков Ф.С.		
2. Архіваріус				Семенченко І.І.		
Члени комісії:				Затверджено:		
Ковальчук М.С.				Артемов В.В.		
Гришов Г.Н.				Сергійчук М.С.		
Іванчук К.І.						

Рис. 4. Запропонована форма 2 акта списання первинних бухгалтерських документів

запитів можна представити у вигляді такої моделі (рис. 3). Відновлення документів, які не потребують участі третіх осіб, відбуваються на основі зібраної інформації усних та письмових пояснень працівників підприємства.

8) Отримання копій та/або дублікатів первинних документів від органів державної влади та/або контрагентів. Зазначений етап є результативним, а на його основі складається акт відновлення первинних бухгалтерських документів. Форма цього акта представлена на рис. 4.

Форма зазначеного акта буде варіюватися залежно від основних реквізитів первинних документів, які відновлювалися. За результатами

відновлення акт разом із сукупністю документів подається до бухгалтерської служби разом із первинними документами для внесення відповідних записів в регістрах бухгалтерського обліку (інформаційно-комп'ютерній системі).

Висновки. Отже, проведене дослідження дало змогу розробити механізм відновлення бухгалтерських документів, що були втрачені або пошкоджені в результаті бойових дій або окупації державних територій. Його застосування підприємствами дасть змогу в повному обсязі відновити інформаційні ресурси підприємства та довіру до бухгалтерської звітності з боку стейкхолдерів та органів державної влади.

Список використаних джерел:

1. Відновлення бухгалтерського обліку. URL: <http://www.rada-audit.com.ua/ukr/8>.
2. Втрата бухгалтерських документів: наслідки та відновлення. URL: <https://www.buh24.com.ua/vtrata-buhgalterskih-dokumentiv-naslidki-ta-vidnovlennya>.
3. Гаркуша С.А. Аутсорсинг бухгалтерського обліку: доцільність послуги. Глобальні і національні проблеми економіки. 2015. № 7. URL: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/169.pdf>.
4. Про Бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Перелік типових документів, що утворюються в діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших підприємств, установ та організацій, із зазначенням строків зберігання документів. URL: https://hrliga.com/docs/Nakaz_41.htm.
6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Порядок зберігання первинних документів, архівування та знищення. URL: http://protokol.com.ua/ua/poryadok_zberigannya_pervinnih_dokumentiv_arhivuvannya_ta_znishchennya.
8. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку. URL: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Polozhennya-pro-dokumentalne-zabezpechennya-zapisiv-u-buhgalterskomu-obliku>.
9. Щодо відновлення первинних документів, які зберігаються у зоні проведення АТО. URL: <https://www.pard.ua/uk/news/3741-shchodo-vidnovlennya-pervynnykh-dokumentiv-yaki>.

Бевзенко С. Г.

Горай О. С.

Житомирский государственный технологический университет

МЕХАНІЗМ ВОССТАНОВЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ, ЮРИДИЧЕСЬКОЇ І КАДРОВОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ, УТРАЧЕНОЇ В РЕЗУЛЬТАТЕ БОЄВИХ ДІЙ АБО ІЛИ ОКУПАЦІЇ ГОСУДАРСТВЕННИХ ТЕРРИТОРИЙ

Резюме

В статтю розроблено механізм відновлення бухгалтерської, юридическої і кадрової документації, утраченої в результаті бойових дій або окупації державних територій. Визначено етапи відновлення бухгалтерських документів в результаті їх втрати. Розроблено документацію для списання утраченої в результаті бойових дій або окупації державних територій бухгалтерської, юридическої і кадрової документації.

Ключевые слова: бухгалтерський учет, окупація державних територій, бойові дії, документування, документальне забезпечення.

Bevzenko S. G.

Gorai O. S.

Zhytomyr State Technological University

MECHANISM OF RESTORATION OF ACCOUNTING, LEGAL AND PERSONAL DOCUMENTATION LOOSED IN RESULT OF BOARD ACTION OR BUILDING OF PUBLIC TERRITORIES

Summary

The article has developed a mechanism for restoring accounting, legal and personnel records lost as a result of hostilities or occupation of state territories. The stages of restoration of accounting documents as a result of their loss are determined. The procedure for writing off accounting, legal and personnel records lost as a result of hostilities and occupation of state territories has been developed.

Key words: accounting, occupation of state territories, combat operations, documentation, documentary support.

УДК 65.012.12

Бурденюк Т. Г.

Тернопільський національний економічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ

У статті здійснено класифікацію критеріїв конкурентоспроможності. Проаналізовано методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано авторське бачення методики аналізу конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегія, конкурентоспроможність, конкуренція, критерій, ринок.

Постановка проблеми. У зв'язку з посиленням інтеграційних процесів перед вітчизняними підприємствами постає проблема конкурентоспроможності їх продукції на світовому ринку товарів і послуг. Сьогодні в Україні відсутня загальноприйнята методика аналізу конкурентоспроможності підприємств різних видів економічної діяльності. Для вирішення цієї проблеми науковці та практики застосовують низку різновекторних підходів, які розкривають ті чи інші аспекти конкурентоспроможності. Однак універсальна методика аналізу конкурентоспроможності як одногалузевих, так і різнопрофільних підприємств відсутня. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин визначають необхідність розроблення комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємств на основі методики стратегічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та методичні проблеми аналізу конкурентоспроможності підприємства неодноразово обговорювалися на науково-практичних конференціях, висвітлювалися в монографіях та дискутувалися на сторінках періодичних видань як ученими-економістами, так і практиками. До їх числа можна віднести праці А.Ю. Юданова, І. Ансоффа, М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Г.Л. Азоева, В.Г. Герасимчука, Р.А. Фатхутдінова та багатьох інших. За вагомої наукової та практичної значимості цих досліджень не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До невирішених проблем слід віднести невідповідність наявних методичних підходів до аналізу конкурентоспроможності вимогам системності та комплексності, а також невизначеність критеріїв конкурентоспроможності та їх поділу на внутрішні та зовнішні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних підходів до аналізу конкурентоспроможності на основі системності та комплексності та визначенні її внутрішніх та зовнішніх критеріїв.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі домінують наукові позиції, прихильники яких розглядають критерії конкурентоспроможності паралельно з методами їх аналізу.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства та її виміру застосовують критерії, що визначають конкурентоспроможність з якісного боку. Фахівці консалтингових компаній GE/McKinsey, Shell/DPM, Hofer/Schendel, ADL/LC стратегічний аналіз конкурентоспроможності підприємства пропонують здійснювати за такими критеріями (табл. 1).

Наведені критерії є основою матричних методів аналізу конкурентоспроможності підприємства, до яких можна віднести спектр моделей стратегічного аналізу (рис. 1).

Варто зазначити, що застосовувані в різних моделях аналітичні показники є досить однорідними. Якби конкретні випадки за допомогою матричних моделей не розглядали, завжди два критерії структурують матрицю і роблять сутнісно односпрямованим аналіз. У всіх випадках йдеться про:

– конкурентну позицію, що дає змогу оцінити конкурентоспроможність, рентабельність діяльності або конкурентний ризик підприємства в певному сегменті;

– цінність деякого напрямку діяльності для підприємства через його привабливість, галузевий ризик, фінансові потреби.

Метою матричного аналізу є визначення конкурентної стратегії компанії та її окремих підрозділів. Утім, розроблення стратегії може ґрунтуватися і на менш формалізованому аналізі, ніж матричний. Його суть полягає у розподілі конкурентів зі схожими методами конкурентної боротьби на групи та вибір власної стратегії, враховуючи співвідношення сил на ринку.

У цілому матричні моделі сприяють розвитку аналітичного і стратегічного мислення менеджерів, допомагають виділяти важливі питання та приймати рішення в умовах дефіциту інформації тощо. Однак їх використання передбачає низку обмежень: результати моделювання визначають за суб'єктивним твердженням аналітика, що створює можливості для маніпулювання та підвищує залежність від кваліфікації виконавців. Цей методичний апарат характеризується простою й наочністю, проте надмірне спрощення може призвести до втрати суттєвої інформації.

Практичне використання матричних методів аналізу конкурентоспроможності підприємства в їх незмінному вигляді неможливе, оскільки розробляли їх західні спеціалісти і ці методи не адаптовані до умов вітчизняної економіки, а отримані за їх допомогою дані можуть бути не репрезентативними й аналітично не інтерпретованими.

Низка учених вважає, що основним критерієм конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність продукції.

Дослідження конкурентоспроможності продукції як об'єкта стратегічного аналізу дали змогу сформулювати загальні риси показника конкурентоспроможності продукції:

– порівняльність. Конкурентоспроможність – поняття відносне і може бути виявлене тільки на основі порівняння низки об'єктів. Деякі товари можуть бути цілком конкурентоспроможними на внутрішньому ринку і не бути такими на зовнішньому;

– відповідність потребам споживача. Споживач – це основний оцінювач товару, а конкурентоспроможність – індикатор задоволення потреб покупців, реакція яких є домінуючою;

– рівень конкурентоспроможності продукції залежить від низки її властивостей і характеристик;

– чинник часу. Конкурентоспроможність – це тимчасовий іманентний, привілейований стан об’єкта.

Оцінивши основні риси поняття, пропонуємо визначати конкурентоспроможність продукції як показник відносної здатності товарів задовольняти потреби цільових груп споживачів на конкретному ринку в певний період часу порівняно з продукцією конкурентів [3].

Методи аналізу конкурентоспроможності продукції базовані на використанні часткових показників і, як правило, зводяться до прямого порівняння окремих її параметрів. Конкурентоспроможність продукції можна аналізувати за допомогою таких методів: модель Розенберга;

модель з ідеальною точкою; аналіз конкурентоспроможності на основі рівня продажів (табл. 2).

Побудова залежності конкурентоспроможності підприємства тільки від конкурентоспроможності продукції не відповідає загальноприйнятому підходу вводити до критеріїв оцінювання конкурентоспроможності підприємства його потенціал та ефективність фінансово-господарської діяльності. Основними недоліками розглянутих методів (модель Розенберга; модель з ідеальною точкою; аналіз конкурентоспроможності на основі рівня продажів) є обмеженість застосування, широке використання експертних оцінок і труднощі під час визначення параметрів досліджуваних та еталонних товарів.

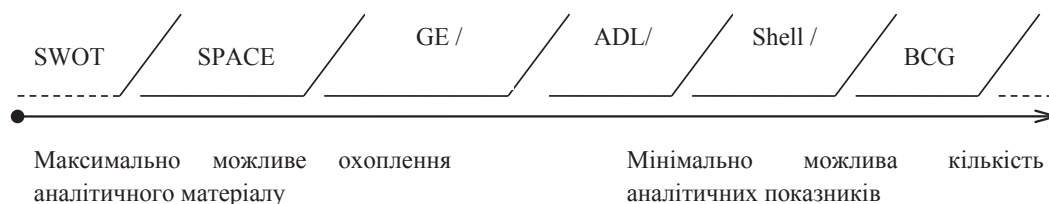


Рис. 1. Спектр моделей стратегічного аналізу

Джерело: [2, с. 118]

Таблиця 1

Характеристика критеріїв, що їх використовують у матрицях для оцінки конкурентоспроможності підприємства

Матриці			
GE/McKinsey	Shell/DPM	Hofer / Schendel	ADL/LC
Відносна частка ринку	Відносна частка ринку	Відносна частка ринку	
Зростання частки ринку		Ріст частки ринку	
Покриття дистрибуторської мережі	Покриття дистрибуторської мережі	Покриття дистрибуторської мережі	
Ефективність дистрибуторської мережі	Ефективність дистрибуторської мережі	Ефективність системи розподілу	
Кваліфікація персоналу			
Вірність споживачів продукції компанії			
Технологічні переваги	Технологічні навички		
Патенти, «ноу-хау»			Патенти
Маркетингові переваги		Ефективність рекламних заходів	
Гнучкість			
	Ширина і глибина товарної лінії	Різноманітність асортименту виробів	
	Обладнання і місце розташування	Виробничі потужності та місце розташування	
	Ефективність виробництва	Ефективність виробництва	Ефективність виробництва
	Крива досвіду	Крива досвіду	
	Виробничі запаси		
	Якість продукції		
	Науково-дослідний потенціал	Наукові дослідження та розробки	
	Економія масштабу виробництва	Сировина для виробництва	
		Кількість продукту	
		Переваги основного розрахунку	
		Конкурентоспроможність цін	
		Вертикальна інтеграція	Вертикальна інтеграція
		Імідж (репутація)	
	Післяпродажне обслуговування		Гарантійне обслуговування
			Загальна конкурентоспроможність
			Відношення менеджменту до ризику

Джерело: [1, с. 301-302]

Чималий інтерес серед науковців сьогодні викликають аналітичні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, основані на розрахунку інтегрального показника. Як критерії конкурентоспроможності автори використовують потенціал підприємства, ефективність фінансово-господарської діяльності, ринкову частку та конкурентоспроможність продукції. Наявність єдиного критерію, що відображає комплексну оцінку явищ, не заперечує інші показники, які кількісно відображають різні аспекти економічних процесів, а навіть передбачає їх наявність. Такий взаємозв'язок критеріїв і показників природний, що часто призводить до ідентифікації цих понять. Показник – це кількісні зміни окремих економічних явищ, він характеризує результати. Критерій як вимір конкурентоспроможності конкретизується через показники, що мають якомога точніше відображати її рівень та динаміку.

Зокрема, А.С. Воронкова для розрахунку конкурентоспроможного потенціалу підприємства пропонує такий інтегральний показник [5, с. 169]:

$$\Pi = 0,14В\Pi + 0,15\Pi\Pi + 0,16Ф\Pi + 0,13М\Pi + 0,13У\Pi + 0,11МТ\Pi + 0,10К\Pi + 0,08Т\Pi \quad (4)$$

де $\Pi\Pi$ – інтегральний показник; $В\Pi$ – виробничий потенціал; $\Pi\Pi$ – інноваційний потенціал; $Ф\Pi$ – фінансовий потенціал; $М\Pi$ – маркетинговий потенціал; $У\Pi$ – управлінський потенціал; $МТ\Pi$ – мотиваційний потенціал; $К\Pi$ – комунікаційний потенціал; $Т\Pi$ – трудовий потенціал.

Значення часткових показників обчислюють за допомогою формалізованої оцінки елементів, що визначають конкурентоспроможний потенціал підприємства. Кожному з них присвоюють ваговий коефіцієнт значимості (0,14; 0,15; 0,16; 0,13; 0,13; 0,11; 0,10; 0,08). Запропонований підхід дає змогу оцінити стан досліджуваного господарюючого суб'єкта стосовно конкурентів та проводити діагностичний аналіз складників його потенціалу. Однак використання експертних оцінок та формалізований розрахунок часткових показників знижують достовірність інтегрального показника.

Г.Л. Барієв, Н.К. Мойсеева, С.В. Нікіфорова пропонують розраховувати інтегральний показник конкурентоспроможності за критерієм ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [6, с. 293]:

$$K_n = I_T \times I_E \quad (5)$$

де K_n – загальний показник конкурентоспроможності виробника;

I_T – індекс конкурентоспроможності за товарною масою;

I_E – індекс відносної ефективності (під час його розрахунку можна використовувати різноманітні показники).

М.І. Круглов наведені вище індекси (I_T та I_E) пропонує визначати так [7, с. 108]:

1) індекс конкурентоспроможності за товарною масою (I_T):

$$I_T = \sum_{i=1}^p b_i \frac{n_i}{n_{i6}} \times \frac{y_i}{y_{i6}} \times \frac{B_i}{B_{i6}} \quad (6)$$

де p – кількість видів товару, що виготовляє підприємство ($i = 1, 2, \dots, p$);

n_i, n_{i6} – кількість товару i -го виду, що пропонують на ринку конкуруючі сторони;

β_i – коефіцієнт значимості i -го товару в конкуренції на ринку;

y_i, y_{i6} – комплексні показники якості конкуруючих товарів;

B_i, B_{i6} – витрати на придбання і використання цих товарів протягом життєвого циклу;

2) індекс відносної ефективності фірми-виробника (I_E):

$$I_E = \sum_{j=1}^k V_j = \frac{E_j}{E_{j6}} \quad (7)$$

де k – кількість показників ефективності виробництва ($j = 1, 2, \dots, k$);

V_j – коефіцієнт значимості показника ефективності виробництва;

E_j, E_{j6} – часткові показники ефективності даної організації та організації-конкурента.

Н.А. Дробітько під час розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності підпри-

Таблиця 2

Характеристика методів аналізу конкурентоспроможності продукції

Кількість параметрів	Назва методу	Формула розрахунку	Переваги	Недоліки
Кількість параметрів ≤ 2	Модель Розенберга	$A_j = \sum_{i=1}^n V_j I_{ij} \quad (1)$ <p>де: A_j – суб'єктивна придатність товару; V_j – значимість мотиву для споживача; I_{ij} – суб'єктивна оцінка придатності товару для задоволення мотиву i.</p>	Простота порівняння, кожному товару присвоюють певне число	Важко визначити і оцінити найважливіші характеристики товару, тому їх оцінку здійснюють на основі суб'єктивних поглядів експертів
Кількість параметрів ≤ 2	Аналіз конкурентоспроможності продукції на основі рівня продаж	$B_o = \frac{M_o}{M_o + M_1} \quad (2)$ <p>де: B_o – відносна частка продаж; M_o – обсяг продажів певного товару за визначений період; M_1 – обсяг продажів товару – конкурента за той самий період</p>	Метод дозволяє визначити позицію товару на ринку, та враховує фактори зовнішнього середовища	Статичність моделі. Основу методу становлять експертні оцінки
Кількість параметрів > 2	Модель з ідеальною точкою	$Q_j = \sum_{k=1}^n W_k B_{jk} - I_k ^r \quad (3)$ <p>де: Q_j – оцінка споживачами марки j; W_k – значимість характеристики k ($k = 1, \dots, n$); B_{jk} – оцінка характеристики k марки j з точки зору споживача; I_k – ідеальне значення характеристики k марки j з точки зору споживача; r – параметр, що означає при $r = 1$ постійну, а при $r = 2$ спадну граничну корисність.</p>	Метод дає уявлення про ідеальний із точки зору споживача продукт та дозволяє визначити відхилення певного товару від ідеального	Незрозуміло, як визначити характеристики ідеального й аналізованого товару. Використання експертних оцінок

Джерело: [4, с. 37]

емства акцентує на таких її критеріях, як конкурентоспроможність продукції, ринкова активність та власні можливості підприємства [8, с. 180-181]:

$$K_i = K_{\text{прі}} a + P_{\text{акі}} b + C_{\text{вс}}, \quad (8)$$

де K – конкурентоспроможність підприємства;
 $i = 1, \dots, n$ – підприємства, що аналізують;

$K_{\text{прі}}$ – конкурентоспроможність продукції підприємства:

$$K_{\text{прі}} = \sum_{j=1}^m K_j X_{ij}, \quad (9)$$

де K_j – комплексна оцінка внутрішніх і зовнішніх значень характеристик;

X_{ij} – значення характеристики порівняно з її найкращим значенням;

$J = 1, \dots, m$ – характеристика продукції;

$P_{\text{акі}}$ – ринкова активність підприємства;

$C_{\text{в}}$ – власні можливості підприємства;

a, b, c – значення показників відповідно до конкурентоспроможності продукції, активності й власних можливостей підприємства під час аналізу його конкурентоспроможності.

Підхід Н.А. Дробітько зводиться до аналізу фінансового стану підприємства. Під час оцінки ринкової активності автор використовує два базових показники: обсяг реалізації продукції і прибуток. Для аналізу власних можливостей вибрано показник залежності від зовнішніх джерел фінансування. Важко погодитися і з твердженням автора, що показник середньоспискової чисельності працівників відображає стратегічний потенціал підприємства.

Г.С. Бондаренко, визначаючи конкурентоспроможність автотранспортного підприємства, інтегрує рейтингову оцінку фінансового стану підприємства, конкурентоспроможність його послуг та ринкову частку [9]:

$$KSP_{\text{атп}} = R_j \times KT_{\text{тп}} \times D_j, \quad (10)$$

де $KSP_{\text{атп}}$ – конкурентоспроможність j -го автотранспортного підприємства;

R_j – рейтингова оцінка фінансового стану j -го автотранспортного підприємства;

$KT_{\text{тп}}$ – конкурентоспроможність транспортних послуг j -го підприємства;

D_j – ринкова частка j -го підприємства.

Основний недолік даного показника – проблемність аналізу конкурентоспроможності послуг. Однак рейтингова оцінка та ринкова частка підприємства є одними з найоб'єктивніших критеріїв.

В.Ф. Оберемчук інтегральний показник оцінки конкурентоспроможності підприємства розраховує за допомогою середньої геометричної [10, с. 96]:

$$KP = \sqrt[8]{0,22P1 \times 0,14P2 \times 0,10P3 \times 0,19P4 \times 0,14P5 \times 0,07P6 \times 0,04P7 \times 0,1P8}, \quad (11)$$

де KP – конкурентоспроможність підприємства; $P1$ – конкурентоспроможність продукції; $P2$ – фінансовий стан підприємства; $P3$ – ефективність збуту і просування товарів; $P4$ – ефективність виробництва; $P5$ – конкурентний потенціал; $P6$ – екологічність виробництва; $P7$ – соціальна ефективність; $P8$ – імідж підприємства.

Запропоновані групи показників у формулі (11) певною мірою дублюють один одного. У розрахунок конкурентоспроможності підприємства вводять показники, що характеризують конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан, а також групи показників, похідні від перших: конкурентний потенціал, ефективність виробництва та ін.

Розглянувши інтегральні показники аналізу конкурентоспроможності підприємства, приходимо до висновку, що суттєвою проблемою є використання вагових коефіцієнтів у моделях, де функція виражається сумою чинників. Тим часом незважена сума чинників не враховує їх вагомості, а вони відрізняються силою свого впливу на результат. Як альтернативу автори пропонують використовувати вагові коефіцієнти, що визначаються методами, основаними на експертних оцінках, рекомендують різні способи здійснення експертних оцінок та найчастіше просто вказують, що «вагові коефіцієнти визначаються експертно». Вірогідність оцінок залежить від кваліфікації експертів і є в багатьох чому суб'єктивним процесом. Такий підхід, на нашу думку, суперечливий. Насамперед, незрозуміло, що виражає число, отримане шляхом підсумування окремих факторів, чи є в нього реальна аналітична інтерпретація, чи це абстрактні числа, що не мають адекватного прототипу в економіці.

Модель конкурентоспроможності підприємства, ґрунтовану на залежності внутрішніх і зовнішніх критеріїв конкурентоспроможності підприємства, пропонують І.У. Зулькарнаєв та Л.Р. Ільясова. До зовнішніх критеріїв автори відносять частку ринку, що займає підприємство, та її динаміку. Внутрішнім критерієм визнаються ресурси підприємства: основні засоби, фінансовий менеджмент, кадровий і виробничий менеджмент. Ефективність використання значених ресурсів визначають за допомогою показника [11, с. 26-27]:

1) залишкової вартості для оцінки основних засобів;

2) рентабельності власного капіталу як характеристики ефективності фінансового менеджменту;

3) продуктивності праці як оцінки ефективності кадрового та виробничого менеджменту.

На нашу думку, внутрішній критерій конкурентоспроможності має бути описаний ширшим колом показників. Викликає сумніви твердження науковців, що саме залишкова вартість основних засобів, рентабельність власного капіталу та продуктивність праці найбільше впливають на ринкову частку підприємства.

К.В. Щиборщ вважає за доцільне використовувати для діагностики конкурентоспроможності підприємства десятифакторну модель рейтингового аналізу, структуровану в двох основних критеріях. Перший відображає довгострокову ефективність підприємства та визначається показниками рентабельності продукції; балансового прибутку на 1 грн. сукупних активів; балансового прибутку на 1 грн. власних засобів; балансового прибутку на 1 грн. оборотних засобів та ступенем зносу основних засобів. Другий характеризує поточну фінансову стабільність та описується показниками ліквідності (абсолютна, швидка, загальна ліквідність), показником оборотності оборотного капіталу і часткою власних коштів у сукупних пасивах підприємства. Підсумовуючи обґрунтування показників, автор зазначає, що довготермінові і поточні цілі є різноспрямованими і часто виникає ситуація, коли підприємства з високим рівнем ринкової ефективності мають високий рівень фінансового ризику за поточними господарськими операціями, і навпаки, підприємства з високою величиною фінансових резервів порівняно повільно підвищують ефективність ведення бізнесу [12, с. 25].

Висновки. Дослідивши критерії конкурентоспроможності підприємства, ми дійшли висновку,

що всю їх множину можна умовно розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні критерії. Визначальними внутрішніми критеріями є конкурентоспроможність продукції, ефективність фінансово-господарської діяльності, ресурси та потенціал підприємства. Основний зовнішній критерій – частка ринку, що займає підприємство, та її динаміка. Вибір критерію, за котрим проводитимуть аналіз, має опиратися на цілі аналізу конкурентоспроможності підприємства. Основними серед них є визначення стану конкурентоспроможності підприємства на момент діагностики, виявлення тенденцій і закономірностей у підвищенні (зни-

женні) конкурентоспроможності підприємства за досліджуваний період, визначення факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства, пошук резервів підвищення конкурентоспроможності. Метою визначення рівня конкурентоспроможності є одержання достовірної інформації для прийняття рішень, з одного боку, керівництвом підприємства – про коригування концепції конкурентоспроможності і зміну стратегії у цьому напрямі діяльності, а з іншого – зовнішніми користувачами – про реалізацію конкретних планів щодо даного підприємства (придбання, інвестування, укладання контрактів тощо).

Список використаних джерел:

1. Гордон О.Б. Стратегічний аналіз на підприємстві. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 577. С. 97-102.
2. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2001. 227 с.
3. Бурденюк Т.Г. Критерії й показники конкурентоспроможності підприємств та методика їх якісного аналізу. Причорноморські економічні студії. 2016. № 12-2. С. 143-148.
4. Ахматова М.В., Попов Е.В. Теоретические модели конкурентоспособности. Маркетинг. 2003. № 4. С. 25-38.
5. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. Х.: ІНЖЕК, 2008. 512 с.
6. Международный маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, С.В. Никифорова. СПб.: Питер, 2001. 512 с.
7. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. М.: Русская деловая литература, 1998. 768 с.
8. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. Х.: ХНЭУ, 2004. 255 с.
9. Бондаренко Г.С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг». Х., 2001. – 19 с.
10. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: короткий курс лекцій. К.: МАУП, 2000. 127 с.
11. Зилькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4. С. 17-27.
12. Щиборщ К.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона. Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 5. С. 21-29.

Бурденюк Т. Г.

Тернопольский национальный экономический университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА

Резюме

В статье осуществлена классификация критериев конкурентоспособности. Проанализированы методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия. Предложено авторское видение методики анализа конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегия, конкурентоспособность, конкуренция, критерий, рынок.

Burdenyuk T. G.

Ternopil National Economic University

COMPETITIVENESS: CRITERIA AND METHODS OF ANALYSIS

Summary

In the article the classification of criteria of competitiveness is carried out. The methodical approach to evaluation of competitiveness of the enterprise is analyzed. The author's vision of the method of analysis of the enterprise competitiveness is proposed.

Key words: strategic analysis, strategy, competitiveness, competition, criterion, market.

РОЗДІЛ 9 СТАТИСТИКА

УДК 681.83

Білоцерківський О. Б.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Розглянуто питання статистичного дослідження розвитку міжнародного туризму в Україні в контексті світових тенденцій. Проаналізовано сучасний стан міжнародного туризму в світі та Україні. Побудовано парні та множинні регресійні моделі, перевірено їх адекватність. Зроблено точковий та інтервальний прогнози в'їзних і виїзних туристичних потоків в Україні на 2017-2018 рр.

Ключові слова: міжнародний туризм, в'їзний та виїзний туризм, сальдо туристичних потоків, парні та множинні регресійні моделі, точковий та інтервальний прогнози.

Постановка проблеми. Міжнародний туризм є галуззю світової економіки, що динамічно розвивається. Згідно із Законом України «Про туризм» [1], до міжнародного туризму належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території; виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) [2], у 2017 р. міжнародний туризм забезпечував 10% світового валового продукту, 7% світового експорту товарів і послуг, одне з десяти робочих місць. Як світова експортна категорія туризм посідає третє місце між енергоресурсами, хімікатами та харчовою й автомобільною продукцією. У багатьох країнах, що розвиваються, туризм займає перше місце в експортному секторі [2]. Щодо туристичної галузі України, то тут цифри значно нижче: у 2016 р. загальний внесок подорожей та туризму у ВВП становив 5,6%, у загальну зайнятість – 1,3% [3, с. 3-4]. Туристична галузь України характеризується нерівномірним розвитком зі зростанням міжнародних туристичних відвідувань, пов'язаних із проведенням культурно-спортивних заходів світового масштабу та падінням, зумовленим зовнішньополітичними та економічними чинниками.

Актуальним є питання статистичного дослідження розвитку міжнародного туризму в Україні в контексті світових тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням статистичного дослідження розвитку міжнародного туризму в світі та Україні присвячено роботи науковців О.А. Мельниченка, В.О. Шведун [4], Я.В. Григорієвої [9], А.Ю. Парфененка [10], С.П. Грабовенської [11], О.Я. Лотиша [12] та ін. Характерною особливістю всіх зазначених робіт є використання статистичних методів (аналізу структури, індексного аналізу), тому вони будуть застосовані у цьому дослідженні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення у цій галузі, результати попередніх досліджень розвитку міжнародного туризму у світі та Україні практично не містять економетричних моделей для прогнозування тенденцій розвитку міжнародного туризму або автори цих праць застосовують уже готові прогнози, зроблені UNWTO, що й зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Мета статті полягає у статистичному дослідженні сучасного стану та тенденцій розвитку міжнародного туризму у світі та Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізуємо сучасний стан міжнародного туризму як у світі, так і в Україні. Для цього спочатку розглянемо інформацію про кількість міжнародних туристичних відвідувань у провідних країнах світу за 2015-2016 рр. (табл. 1) [2; 5].

Таблиця 1
Провідні країни світу за кількістю міжнародних туристичних відвідувань

Країна	Кількість прибулих, млн. осіб		Зміни, % 2016/ 2015
	2015	2016	
Франція	84,5	82,6	-2,2
США	77,5	75,6	-2,4
Іспанія	68,5	75,6	10,3
Китай	56,9	59,3	4,2
Італія	50,7	52,4	3,2
Велика Британія	34,4	35,8	4,0
Німеччина	35,0	35,6	1,7
Мексика	32,1	35,0	8,9
Таїланд	29,9	32,6	8,9

Із табл. 1 видно, що за кількістю міжнародних туристичних прибуттів у 2016 р. перше місце займала Франція – 82,6 млн. туристів, друге – США та Іспанія (75,6 млн.), третє – Китай (59,3 млн.). Порівняно з 2015 р. найбільше зростання кількості міжнародних туристських прибуттів демонструють Іспанія (10,3%), Мексика та Таїланд (8,9%), а падіння – країни-лідери: США (-2,4%) та Франція (-2,2%). Щодо України, то за 2015-2016 рр. кількість міжнародних туристичних відвідувань збільшилася на 7,3% (з 12,4 до 13,3 млн. осіб) [2].

Дослідимо провідні країни світу за прибутками від туризму (табл. 2) [6; 7].

Дані табл. 2 показують, що в 2016 р. порівняно з попереднім роком серед п'яти провідних країн світу особливо істотно доходи зросли у США – на 7,8%, Китаю – на 6,5%, Франції – на 5,1%, Німеччини – на 4,5%, Великої Британії – на 2% [7].

Таким чином, туристична індустрія є однією з провідних галузей світового господарства і вагомим джерелом доходу.

Таблиця 2
Провідні країни світу за прибутками від туризму

Країна	Надходження від міжнародного туризму, млрд. дол. США		Зміни, % 2016/2015
	2015	2016	
Китай	245	261	6,5
США	115	124	7,8
Німеччина	77,5	81	4,5
Велика Британія	63	64	1,6
Франція	39	41	5,1

Тепер більш докладно розглянемо розвиток міжнародного туризму в Україні. Використовувати дані Держкомстату України про туристичні потоки за 2000-2016 рр. [8], визначимо ефективність або збитковість міждержавного туристичного обміну за допомогою такого показника, як сальдо туристичного потоку, яке визначається як різниця між чисельністю іноземних громадян, що в'їхали до України, та чисельністю громадян України, які виїхали в календарному році за межі держави [9, с. 123] (табл. 3).

Таблиця 3
Сальдо туристичних потоків в Україні, осіб

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, усього	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, всього	Сальдо туристичних потоків
2000	13422320	6430940	-6991380
2001	14849033	9174166	-5674867
2002	14729444	10516665	-4212779
2003	14794932	12513883	-2281049
2004	15487571	15629213	141642
2005	16453704	17630760	1177056
2006	16875256	18935775	2060519
2007	17334653	23122157	5787504
2008	15498567	25449078	9950511
2009	15333949	20798342	5464393
2010	17180034	21203327	4023293
2011	19773143	21415296	1642153
2012	21432836	23012823	1579987
2013	23761287	24671227	909940
2014	22437671	12711507	-9726164
2015	23141646	12428286	-10713360
2016	24668233	13333096	-11335137
Разом			-50934736 32736998

Як слідує з табл. 3, протягом 2000-2016 рр. негативне сальдо туристичних потоків з України в 1,6 рази перевищувало позитивне, що свідчить про неефективність туристичної індустрії України за досліджуваний період. Максимум виїзду громадян України за кордон припадає на 2016 р. і становить 24 668 тис. осіб. Максимум приїзду туристів до України за 2000-2016 рр. припадає на 2008 р. – 25 449 тис. осіб із подальшим скороченням у 2009 р. до 20 798 тис. осіб, або на 18,3%. Таке скорочення туристичних потоків як за межі України, так і в Україну пояснюється фактором світової фінансової кризи. Це свідчить про те, що можливості населення скористатися туристичними послугами перебувають у прямій залежності від їх матеріального становища та економічного стану держави у цілому. У подальшому спостерігалось зростання з 21 203 тис. осіб у 2010 р. до

24 671 тис. осіб у 2013 р. (на 16%). Так, у 2012 р. туристичні потоки в Україну збільшуються на 7%, що зумовлено проведенням фінальної частини чемпіонату Європи з футболу Євро-2012. Утім, у 2013 р. попри очікування великої кількості туристів зростання становило лише 6,7%. Проте позитивна тенденція була перекреслена у 2014 р. російською анексією Криму та військовими діями на Донбасі, внаслідок чого кількість міжнародних туристичних відвідувань зменшилася на 11 959 тис. осіб, або на 48,5%. Ураховуючи тільки окупацію Криму, країна втратила близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу. Також військові дії на Сході України та серія терактів у багатьох містах вплинули на загальний імідж країни і спричинили докорінні зміни в структурі туристичного потоку [10, с. 16].

Незначне падіння (2,3%) тривало й у 2015 р., а вже з 2016 р. почалося зростання (7%). Це можна пояснити стабілізацією внутрішньополітичної ситуації в Україні, фактичним замороженням конфлікту на Донбасі та іншими причинами.

Дані, наведені у стовпцях 1, 2 і 1, 3 табл. 3, являють собою ряди динаміки. Загальне уявлення про характер тенденції зміни явища можна отримати з графічного зображення ряду динаміки (рис. 1).

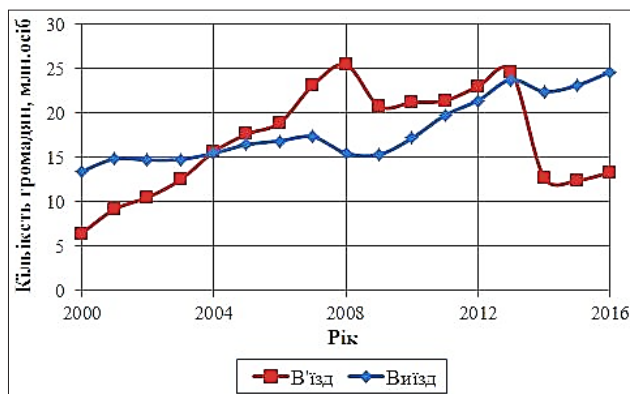


Рис. 1. Динаміка в'їзного та виїзного туризму в Україні за 2000-2016 рр.

Із графіка видно, що фактичні дані ряду динаміки виїзних туристичних потоків розміщені близько до прямої лінії. Тоді вирівнювання цього ряду динаміки здійснюється за прямою, яка описується рівнянням тренду у вигляді функції

$$Y_t = a_0 + a_1 t, \quad (1)$$

де a_0, a_1 – параметри рівняння тренду; t – порядковий номер періодів часу.

Навпаки, фактичні дані ряду динаміки в'їзних туристичних потоків близькі до параболи, тому будуть вирівнюватися за цією функцією:

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2. \quad (2)$$

Для вирівнювання динамічних рядів використовується метод аналітичного вирівнювання. В основі методу лежить установлення функціональної залежності рівнів ряду від часу $Y_t = f(t)$ із використанням кореляційно-регресивного аналізу. Розрахунок параметрів математичних функцій здійснюється методом найменших квадратів (МНК) [13, с. 207]. Він дає можливість знайти ту залежність, яка найближче проходить до точок фактичних даних на графіку в осях координат « $t-y$ », тобто дає найменшу суму квадратів відхилень фактичних значень результативної ознаки у від вирівняних (теоретичних) значень Y_t :

$$\sum (y - Y_t)^2 = \min. \quad (3)$$

На основі цієї умови отримають систему нормальних рівнянь для розрахунку параметрів a_0, a_1 , де фактором x виступає час t .

Якщо відлік часу $t = 0$ здійснювати із середини динамічного ряду, то система нормальних рівнянь спрощується, набуваючи у разі лінійної залежності (1) такого вигляду:

$$\begin{cases} a_0 n = \sum y; \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt. \end{cases} \quad (4)$$

Звідки

$$a_0 = \frac{\sum y}{n}; a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}. \quad (5)$$

Тоді рівняння лінійного тренду, що описує динаміку виїзних туристичних потоків, має вигляд:

$$Y_t = 18069075,2 + 665306,3 \cdot t. \quad (6)$$

Тіснота зв'язку між ознаками оцінюється за допомогою таких характеристик, як коефіцієнт детермінації та коефіцієнт кореляції [13, с. 169-170].

Коефіцієнт детермінації розраховується за формулою:

$$R^2 = \frac{\sum (Y_t - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}. \quad (7)$$

Тобто $R^2 = \frac{\sum (Y_t - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2} = 0,84$, що свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Коефіцієнт кореляції має вигляд:

$$R = \sqrt{R^2}. \quad (8)$$

$$R = \sqrt{0,84} = 0,91.$$

Значення коефіцієнта кореляції свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

У разі параболічної залежності система нормальних рівнянь для знаходження параметрів a_0, a_1, a_2 перетвориться у таку [14, с. 88]:

$$\begin{cases} a_0 \sum t^2 + a_2 \sum t^4 = \sum t^2 y; \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt; \\ a_0 n + a_2 \sum t^2 = \sum y. \end{cases} \quad (9)$$

Тоді рівняння параболічної функції, що описує динаміку в'їзних туристичних потоків, має вигляд:

$$Y_t = 22175130 + 478066,7 \cdot t - 215688 \cdot t^2. \quad (10)$$

Коефіцієнти детермінації та кореляції дорівнюють відповідно $R^2 = 0,83, R = 0,91$, що теж свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Таким чином, побудовано адекватні парні та множинні регресійні моделі, що описують динаміку в'їзних і виїзних туристичних потоків в Україні за 2000-2016 рр. й які будуть застосовані для прогнозування тенденцій розвитку міжнародного туризму в 2017-2018 рр.

На практиці для прогнозування рядів динаміки зазвичай використовують точкові та інтервальні оцінки. Для визначення меж інтервалів застосовується інтервальна нерівність [13, с. 209]:

$$Y_t - t_1 \sigma_\varepsilon \leq Y_{np} \leq Y_t + t_1 \sigma_\varepsilon, \quad (11)$$

де t_1 – коефіцієнт довіри за розподілом Стюдента; σ_ε – залишкове середньоквадратичне від-

хилення $\sigma_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n - m)}}$; n – кількість рівнів

розглянутого (базисного) ряду динаміки; m – кількість параметрів теоретичної залежності тренду; $(n - m)$ – число ступенів волі; Y_t – дискретне (точкове) значення прогнозного рівня.

Визначимо точковий та інтервальний прогнози на 2017-2018 рр., скориставшись рівняннями тренду (6), (10). За точковим прогнозом кількість громадян України, які виїжджали за кордон у 2017 р., становитиме: $Y_{2017} = 18,07 + 0,67 \cdot 9 = 24,06$ млн. осіб, а в 2018 р. – $Y_{2018} = 24,72$ млн. осіб. Водночас кількість іноземців, які в'їжджали в Україну в 2017 р., стано-

витиме: $\sigma_{\mu \text{ в'їзд}} = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n - m)}} = 2611088$ млн. осіб, а

в 2018 р. – $Y_{2018} = 5,39$ млн. осіб. Тобто й надалі буде збільшуватися негативне сальдо туристичних потоків.

Для встановлення інтервального прогнозу визначимо залишкові середньоквадратичні відхилення в'їзних і виїзних туристичних потоків:

$$\sigma_{\mu \text{ в'їзд}} = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n - m)}} = 2611088 \text{ осіб};$$

$$\sigma_{\mu \text{ виїзд}} = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n - m)}} = 1513090 \text{ осіб}.$$

Тоді прогнозне значення в'їзних і виїзних туристичних потоків в Україні на 2017-2018 рр. з імовірністю 95% буде знаходитися у таких межах (табл. 4).

Таблиця 4
Прогноз туристичних потоків в Україні на 2017-2018 рр.

Кількість туристів, млн. осіб, які	2017 р.		2018 р.	
	нижня границя	верхня границя	нижня границя	верхня границя
в'їжджають	4,41	13,61	0,79	9,98
виїжджають	21,41	26,71	22,07	27,37

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1) досліджено сучасний стан світового міжнародного туризму. Аналіз показав, що за кількістю міжнародних туристичних прибуттів у 2016 р. до трійки країн-лідерів потрапили Франція (1-е місце), США та Іспанія (2-е місце), Китай (3-є місце). Порівняно з попереднім роком найбільше зростання кількості міжнародних туристських прибуттів спостерігається у Іспанії, Мексики та Таїланду, а падіння – у країн-лідерів: США і Франції, тобто менш розвинені країни (Іспанія, Мексика і Таїланд) поступово відтісняють більш розвинені (Францію, США), можливо, за рахунок менших цін на відпочинок. Також у 2016 р. порівняно з попереднім роком особливо істотно зросли доходи від туризму в США, Китаї та Франції, адже вони є лідерами за кількістю міжнародних туристичних відвідувань. Таким чином, туристична індустрія є однією з провідних галузей світового господарства і вагомим джерелом доходу;

2) докладно розглянуто розвиток міжнародного туризму в Україні за 2000-2016 рр. Ефективність або збитковість міждержавного туристичного

обміну оцінювалася за допомогою такого показника, як сальдо туристичного потоку. Результати показали, що негативне сальдо туристичних потоків з України в 1,6 рази перевищувало позитивне, а це свідчить про неефективність туристичної індустрії України за досліджуваний період. Максимум виїзду громадян України за кордон припадає на 2016 р. і становить 24 668 тис. осіб, а максимум приїзду туристів до України – на 2008 р. (25 449 тис. осіб). Еволюційний розвиток міжнародного туризму в Україні (за 2000-2016 рр. зростання в 3,8 рази) був перекреслений у 2014 р. російською анексією Криму та військовими діями на Донбасі, внаслідок чого кількість міжнародних туристичних відвідувань зменшилася на 11 959 тис. осіб, або на 48,5%. Це пов'язано

з втратою близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу через анексію Криму, негативним іміджем країни через війну та теракти. І лише з 2016 р. почалося зростання (7%), що можна пояснити стабілізацією внутрішньополітичної ситуації в Україні, фактичним замороженням конфлікту на Донбасі та іншими причинами;

3) побудовано адекватні парні та множинні регресійні моделі, що описують динаміку в'їзних і виїзних туристичних потоків в Україні за 2000-2016 рр. Використовуючи рівняння тренду, було визначено точковий та інтервальний прогнози в'їзних і виїзних туристичних потоків в Україні на 2017-2018 рр. За цими прогнозами, буде й надалі збільшуватися негативне сальдо туристичних потоків.

Список літератури:

1. Закон України «Про туризм». URL: http://tranzit.net.ua/zakon_ua/954-zakon-ukrayini-pro-turizm-15091995-324-95-vr-z-zmnami.html.
2. UNWTO Tourism Highlights 2017 Edition. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>.
3. Travel & Tourism Economic Impact 2017 Ukraine. URL: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/ukraine2017.pdf>.
4. Мельниченко О.А., Шведун В.О. Особливості розвитку індустрії туризму в Україні: монографія. Харків: НУЦЗУ, 2017. 153 с.
5. UNWTO Tourism Highlights 2016. URL: http://www.dadosefatos.turismo.gov.br/images/pdf/estatisticas_indicadores/UNTWO_Tourism_Highlights_2016_Edition.pdf.
6. UNWTO Annual Report 2016. URL: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2016_web_0.pdf.
7. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex 2017. URL: https://ukmin.lrv.lt/uploads/ukmin/documents/files/PTO%20barometras_2017-08-07.pdf.
8. Туристичні потоки (2000-2016). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm.
9. Григор'єва Я.В. Проблеми аспекти розвитку туризму в Україні. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2011. № 2. С. 118-126.
10. Парфінєнко А.Ю. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2015. Вип. 126. Ч. I. 2015. С. 12-23.
11. Грабовенська С.П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної галузі України. Молодий вчений. 2016. № 8(35). С. 15-18.
12. Лотиш О.Я. Стратегічні підходи до розвитку ринку туристичних послуг в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 25-1. С. 134-138.
13. Лугінін О.Є., Білоусова С.В. Статистика: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 580 с.
14. Білоцерківський О.Б. Теорія ймовірностей і математична статистика: текст лекцій. Харків: Друкарня Мадрид, 2016. 94 с.

Белоцерковский А. Б.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Резюме

Исследованы вопросы статистического анализа развития международного туризма в Украине в контексте мировых тенденций. Проведен анализ современного состояния международного туризма в мире и Украине. Построены парные и множественные регрессионные модели, проверена их адекватность. Сделаны точечный и интервальный прогнозы въездных и выездных туристических потоков в Украине на 2017-2018 гг.

Ключевые слова: международный туризм, въездной и выездной туризм, сальдо туристических потоков, парные и множественные регрессионные модели, точечный и интервальный прогнозы.

Bilotserkivskiy O. B.

National Technical University
«Kharkov Polytechnic Institute»

INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF WORLD TENDENCIES

Summary

The aspects of statistical analysis of the international tourism development in Ukraine in the context of world tendencies were investigated. The current state of international tourism in the world and Ukraine was studied. A paired and multiple regression models were constructed, their adequacy was tested. A point and interval forecasts of inbound and outbound tourist flows in Ukraine for 2017-2018 were made.

Key words: international tourism, inbound and outbound tourism, balance of tourist flows, paired and multiple regression models, point and interval forecasts.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.76(477)-047.44

Григорук П. М.
Макаров А. С.
Шимонюк В. К.

Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГРУПОВОГО УРАХУВАННЯ АРГУМЕНТІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ ІНДЕКСУ ПФТС

У статті розглянуто алгоритми методу групового врахування аргументів для аналізу динаміки індексу ПФТС. Досліджено особливості побудови моделей за алгоритмом багаторядної селекції, зокрема вплив довжини часткового опису на точність побудови моделей та вплив способів розподілу вибірки на навчальну та перевірочну послідовності. Визначено оптимальну довжину часткового опису та оптимальне співвідношення між навчальною та перевірочною вибірками. Відібраний алгоритм застосовано для даних індексу ПФТС з 2005 по 2016 роки.

Ключові слова: метод групового врахування аргументів, індекс ПФТС, багаторядна селекція, еластичність моделі.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є одним з основних індикаторів стабільного розвитку економіки країни. На основі визначення його динаміки можна встановити пріоритетні напрями діяльності та можливості щодо залучення акціонерного капіталу. Однією з найважливіших властивостей фондового ринку, яка робить акції привабливим фінансовим інструментом для інвесторів, є здатність його прогнозованості, що дає змогу використовувати їх як засіб управління ризиками та отримання інвестиційного доходу. Це сприяє прийняттю інвестором обґрунтованих рішень стосовно якісного та кількісного складу інвестиційного портфеля, а також вибору найкращого часу для здійснення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фінансових індикаторів фінансових ринків дає змогу визначити необхідні заходи та впровадити інструменти регулювання з метою стабілізації стану економіки. Вирішенню цих питань присвячено багато робіт науковців. Традиційним напрямом дослідження є використання технічного аналізу [1; 2]. Ще одним досить поширеним підходом до аналізу та прогнозування ринку цінних паперів є використання кореляційно-регресійного аналізу [3-7]. Авторами виокремлено найбільш значущі макроекономічні показники, що впливають на динаміку ринкового індексу (індексу споживчих цін (інфляції) и курсу гривні відносно долара). Отримані регресійні моделі застосовані для прогнозування значення індексу ПФТС.

Низкою авторів фінансові ринки досліджені як складні динамічні системи, тому для аналізу їх динамічних та структурних характеристик використано методи нелінійного аналізу. Зокрема, проведено дослідження фондового та валютного ринків за допомогою мультифрактального аналізу з вейвлет-перетвореннями та використанням інструментарію екофізики, що розглянуте в роботах [8-11]. Інтенсивно розвивається інструментарій Data-mining та нечіткої математики для прогнозування біржових показників. Зокрема, Ю. Зайченко та А. Басараб [12] пропонують використати методи комплексування аналогів

та нечіткої логіки для прогнозування біржових індексів. Заслуговує на увагу застосування методів спектрального аналізу для вивчення поведінки індикаторів фондового ринку [13; 14; 17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний доробок науковців у дослідженні та прогнозуванні поведінки фінансових індикаторів, окремі питання, пов'язані з визначенням чинників, які здійснюють найбільш істотний вплив на їх поведінку, є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у використанні методу групового врахування аргументів (МГУА) для побудови економетричної моделі залежності поведінки індексу ПФТС від факторів впливу. Це дасть можливість в подальшому виявити фактори, що впливають на індекс ПФТС найбільше, визначити ступінь та форму цього впливу та оцінити прогнозне значення результуючого показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метод групового врахування аргументів є прикладом вдалого застосування індуктивного підходу до самоорганізації систем, під якою розуміють процес утворення складної структури взаємозв'язків у них, що зумовлений дією зовнішнього середовища. Цей метод застосовують для побудови моделей за статистичними даними в умовах невизначеності. Моделі, побудовані за цим методом, відображають невідомі правила існування досліджуваної системи, які неявним чином містяться у вихідних даних.

В МГУА для того, щоб синтезувати модель, застосовують автоматичну генерацію варіантів часткових рішень та послідовну селекцію кращих моделей за зовнішніми критеріями. Ці критерії базуються на поділі вибірки даних на частини. Оцінювання параметрів та контроль якості виконуються в різних вибірках. Завдяки цьому є можливість обійтися без апріорних гіпотез, бо можна врахувати різні види вихідної невизначеності завдяки поділу вибірки.

Виділяють однорядні та багаторядні алгоритми МГУА. Перший вид алгоритмів спрямований на побудову моделей за даними, в яких кількість

точок спостереження більше певного алгебраїчного мінімуму або дорівнює йому, що для різних моделей є різним. Багаторядні алгоритми призначені для вирішення некоректних або слабо структурованих завдань моделювання (ситуація, коли кількість точок в таблиці даних менша кількості аргументів, що входять в модель). Відомо, що в такій ситуації методи регресійного аналізу застосувати не можна внаслідок порушення вимог застосування методу найменших квадратів для оцінювання параметрів моделі.

Залежно від апріорних даних в алгоритмах МГУА застосовуються різні базисні функції. Багаторядні алгоритми з поліноміальними базисними функціями дають змогу створювати моделі у вигляді поліномів. В таких моделях кількість членів більша, ніж в моделях, синтезованих за однорядними алгоритмами за однакової довжини вибірки.

Багаторядні алгоритми застосовують і тоді, коли апріорних даних вистачає для реалізації однорядних алгоритмів. Це відбувається тому, що комбінаторний алгоритм ефективний при довжині вибірки $n \leq 18$, багаторядний ефективний навіть при $n < 1000$.

Досить поширеними на практиці є узагальнені алгоритми МГУА. Узагальнений алгоритм МГУА з повним перебором всіх комбінацій трендів. Чим більше відповідає опорна функція виразу шуканого закону, тим менше результуючий показник критерію селекції. Використовуючи це правило, можемо знайти оптимальну опорну функцію як суми або похідні трендів. Перебір комбінацій елементарних опорних функцій можливий за невеликої кількості вхідних аргументів. Саме тому для початку застосовується алгоритм послідовного знаходження трендів, що дає змогу знизити кількість аргументів.

Результатом перебору є комбінація, що показує найбільш регулярний розв'язок. Під критерієм регулярності розуміється величина середньої квадратичної похибки. Вимірюється вона на окремій перевірочній послідовності даних.

Недоліком наведеного підходу є те, що вибір алгоритму ґрунтується на повному переборі всіх наявних комбінацій аргументів. Це доцільно робити для малої кількості аргументів (до восьми). Принцип багаторядної селекції комбінацій застосовується для зменшення кількості ітерацій.

Перебір алгоритмів за визначеним критерієм селекції сприяє знаходженню оптимального, узагальненого алгоритму МГУА. Замість повного перебору з метою зменшення обсягів задачі застосовуємо пошук, в основу якого покладено принцип селекції. Це приводить до мінімуму критерію селекції порівняно з іншими алгоритмами цього ж методу і, відповідно, забезпечує найкращі результати моделювання.

Вхідні дані подаються у вигляді значення функції та значення аргументів (які, на думку дослідників, впливають на функцію), що зафіксовані через вибраний проміжок часу:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (1)$$

Ці дані подаються у вигляді таблиці первинного опису. Стовпці позначають значення функції та параметрів, рядки характеризують одне, окремо взяте спостереження. Далі здійснюється поділ таблиці. Одна частина даних записується у навчаючу послідовність і буде використана під час формування коефіцієнтів результуючої моделі, інша частина – у перевіряючу послідовність, яка буде використовуватися для визначення критеріальних

оцінок моделі. Після того як отримано навчаючу і перевіряючу послідовності, відбувається запуск основного циклу алгоритму МГУА.

Першою операцією в цьому циклі є генерація ряду селекції. Під час формування ряду селекції (1) повний опис об'єкта замінюється кількома рядами окремих описів такого вигляду:

$$y = f(x_1, x_2). \quad (2)$$

В цей опис, попарно комбінуючись, входять всі параметри повного опису. При цьому параметрами моделі, яка формується на цьому ряді селекції, служать функції з попереднього ряду селекції, що переведені у вищий ряд за критерієм максимальної точності.

Параметри моделі на першому ряді селекції вибираються з таблиці первинного опису. Під навчанням моделі розуміють визначення коефіцієнтів рівнянь опорних моделей у ряді селекції. Для визначення цих коефіцієнтів використовується навчаюча послідовність.

Далі за використанням перевіряючої послідовності відбувається селекція кращих моделей на основі критерію селекції, яким зазвичай є середнє квадратичне відхилення (СКВ) результатів моделювання від даних перевіряючої послідовності.

Після селекції відбувається переведення відібраних найкращих моделей на наступний ряд селекції. Таким чином, для побудови часткових моделей наступного ряду селекції використовуються значення часткових моделей поточного ряду.

Ряди селекції зростають доти, поки СКВ зменшується. Нульове значення оцінки незміщеності досягається за відсутності завад у початкових даних і під час вирішення задач відкриття законів та ідентифікацій.

На практиці доцільно буде зупинити селекцію навіть дещо раніше досягнення повного мінімуму, як тільки СКВ почне зменшуватись занадто повільно. При цьому отримуються більш прості та вірогідні моделі.

Алгоритми МГУА відрізняються один від одного за виглядом функції опорної моделі. Відомі алгоритми з квадратичними або лінійними поліномами, ймовірнісні алгоритми МГУА, що використовують формули Байеса або теорії статистичних рішень. Переважно алгоритми МГУА як опорні використовують квадратичні поліноми.

Сформуємо вихідні дані. Як об'єкт (y) взято індекс ПФТС, що є одним з головних показників стану речей на ринку цінних паперів в Україні. Побудувавши економетричну модель залежності поведінки індексу від факторів впливу, ми матимемо можливість в подальшому виявити фактори, що впливають на індекс найбільше, визначити ступінь та форму цього впливу. Як фактори (x_i), $i=1, 2, \dots, 8$ було вибрано такі:

- індекс Доу-Джонса (x_1);
- індекс NASDAQ (x_2);
- темпи зростання світового ВВП, % (x_3);
- ціна на золото, дол. США/унція (x_4);
- ціна на нафту, дол. США/барель (x_5);
- зовнішній борг України, млн. дол. США (x_6);
- курс гривні до долара США, 100 грн./дол. США (x_7);
- прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США (x_8).

Статистичну інформацію відібрано за період 2005-2016 років. Вихідні дані представлено в табл. 1.

Для визначення характеру впливу незалежних факторів x_i , $i=1, 2, \dots, 8$ на залежний (індекс ПФТС)

варто знайти значення коефіцієнта парної кореляції між ними, на основі якого визначимо характер та тісноту зв'язку. Результати висвітлено в табл. 2.

На основі алгоритму багаторядної селекції методу групового урахування аргументів, беручи за апіорні значення дані, наведені в табл. 2, почнемо процес синтезу моделей.

Під час здійснення експерименту довжини навчальної та перевіркової послідовностей залишатимуться стандартними:

$$K \geq 1,5L, \quad (3)$$

$$K_1 = N_1 - K, \quad (4)$$

де N_1 – кількість експериментів;

K – довжина навчальної послідовності;

K_1 – довжина послідовності, що перевіряється;

L – довжина часткового опису ($L \geq 3$).

Довжина часткового опису не може бути меншою 3. Модель побудована при $L = 3$ вважається лінійною, $L \geq 3$ – нелінійною.

Синтезуватимемо оптимальні моделі, поступово збільшуючи довжину часткового опису. Отримані моделі порівняємо щодо величини СКВ та ступеня врахування факторів. Результат представимо у вигляді графіка (рис. 1).

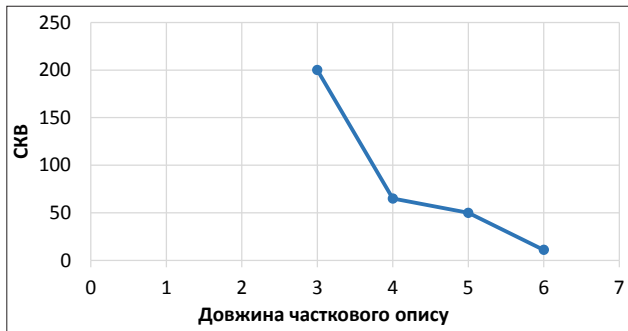


Рис. 1. Залежність точності моделі від довжини часткового опису

Джерело: розроблено авторами

З графіка видно, що за збільшення часткового опису СКВ зменшується, тобто якість отриманої моделі покращується. При $L = 6$ СКВ = 12,162. Алгоритм відкинув лише одну незалежну змінну, а саме x_1 . Беручи до уваги величину похибки, можемо сказати, що модель є оптимальною.

Аналітичний запис цієї моделі має такий вигляд:

$$y = -6,029 + 0,995y_{56} + 2,350x_1, \quad (5)$$

де складові моделі визначаються за такими залежностями:

$$y_{56} = 91,673 + 0,662y_{46} - 0,043x_7 + 0,0002y_{46}x_7 + 0,0001y_{46}^2 - 0,00001x_7^2, \quad (6)$$

$$y_{46} = -3,626 + 0,563y_{36} + 0,444y_{34}, \quad (7)$$

$$y_{34} = 8,824 + 0,197y_{24} + 0,821y_{27}, \quad (8)$$

$$y_{36} = -10,090 + 0,115y_{26} + 0,911y_{23} - 0,00001y_{26}y_{23}, \quad (9)$$

$$y_{23} = 218,220 - 0,703y_{13} - 0,271x_4 + 0,002y_{13}x_4 + 0,0006y_{13}^2, \quad (10)$$

$$y_{24} = 2120,5 - 2,842y_{14} - 6,339y_{15} + 0,011y_{14}y_{15}, \quad (11)$$

$$y_{26} = 503,920 - 0,644y_{16} - 0,762y_{14} + 0,003y_{16}y_{14}, \quad (12)$$

$$y_{27} = -2059 + 6,505y_{17} + 4,497y_{13} - 0,004y_{17}y_{13} - 0,006y_{17}^2 - 0,0004y_{13}^2, \quad (13)$$

$$y_{13} = 1199,6 - 373,820x_3 - 0,181x_8 + 0,044x_3x_8 + 36,917x_3^2 + 0,000008x_8^2, \quad (14)$$

$$y_{14} = 886,680 + 2,002x_4 - 3,084x_7 + 0,002x_4x_7 - 0,002x_4^2, \quad (15)$$

$$y_{15} = -3780,2 + 112,410x_5 - 0,686x_4x_5, \quad (16)$$

$$y_{16} = -3306,300 + 0,043x_6 + 1,477x_2 - 0,0000003x_6^2 - 0,0002x_2^2, \quad (17)$$

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	Аргументи								
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	y
2005	10 848,41	2 243,74	4,70	440,60	55,10	39 619,00	505,00	7 808,00	345,55
2006	12 474,52	2 423,16	5,30	598,80	66,00	54 512,00	506,00	5 604,00	497,66
2007	13 043,96	2 609,63	5,20	696,70	72,70	79 955,00	526,72	9 891,00	1152,67
2008	9 034,69	1 632,21	3,10	868,40	98,40	101 659,00	779,12	10 913,00	301,42
2009	10 583,96	2 308,42	-0,80	957,50	62,80	103 396,00	793,56	4 816,00	572,91
2010	11 670,75	2 691,52	5,10	1 224,70	80,20	117 346,00	796,76	6 495,00	975,08
2011	12 397,38	2 648,72	3,80	1 558,30	110,90	126 236,00	799,00	7 207,00	546,00
2012	13 412,55	3 019,51	3,10	1 668,70	109,50	135 065,00	799,30	8 401,00	333,62
2013	16 441,35	4 176,59	3,30	1 411,20	108,80	142 079,00	799,30	4 499,00	298,24
2014	17 832,99	4 726,81	3,50	1 266,40	99,50	126 308,00	1 576,90	410,00	393,43
2015	17 148,94	4 903,09	3,00	1 160,10	53,70	118 729,00	2 378,40	2 961,00	242,38
2016	19 882,00	5 429,08	2,90	1 220,57	55,30	119 015,00	2 669,20	2 098,00	266,17

Джерело: розроблено авторами за матеріалами [15; 16]

Таблиця 2

Вплив факторів на досліджуваний показник

Фактор (x)	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
Залежна змінна (y)	y	y	y	y	y	y	y	y
Парний коефіцієнт кореляції	-0,34	-0,39	0,35	-0,22	-0,06	-0,20	-0,44	0,37
Характер зв'язку	Обернений	Обернений	Прямий	Обернений	Обернений	Обернений	Обернений	Прямий
Тіснота зв'язку	Помітна	Помірна	Помітна	Слабка	Слабка	Слабка	Помірна	Помітна

Джерело: розроблено авторами

$$y_{17} = 960,220 - 0,207x_7 - 3,002x_8. \quad (18)$$

Формули (6) – (18) – це вкладені підмоделі моделі (5). Звідси випливає, що довжина часткового опису сильно впливає на якість побудови моделей.

Кожна підмодель моделі (5) враховує по два фактори. Причому на початкових ітераціях враховуються аргументи (x_n), після чого для побудови наступних підмоделей часткового опису як аргументи також застосовуються підмоделі (y_n), в яких вже враховані окремі незалежні змінні (x_n), таке комбінування аргументами дає змогу підвищити точність отриманої моделі.

За апріорними значеннями, що наведені в табл. 1, почнемо синтез моделей. Оскільки було досліджено, що для цієї вибірки оптимальна довжина часткового опису $L = 6$, то в такому стані її і використовуватимемо.

Скориставшись формулами (3) – (4), вирахуємо довжини навчальної та перевірконої послідовностей, які повинні дати найкращі результати: $K = 9, K_1 = 3$.

Перевіримо цю гіпотезу, поступово змінюючи величини цих послідовностей. Результат відобразимо на рис. 2.

З графіка видно, що за збільшення довжини навчальної послідовності величина СКВ то зменшується, то зростає. Проте при $K = 9$ СКВ найменше. Також варто брати до уваги ситуацію, коли $K = 6$, оскільки величина похибки не сильно відрізняється.

Також варто зазначити, що моделі, які були побудовані під час дослідження впливу довжини навчальної послідовності на якість моделювання, враховують усі незалежні змінні. Лише модель, що за СКВ є найкращою ($K = 9$), не враховує першу змінну.

З цього робимо висновок, що здебільшого збільшення довжини навчальної послідовності сприяє зменшенню СКВ. Проте інколи цей алгоритм може виключати окремі аргументи.

Загалом модель (5) є адекватною за середньоквадратичного відхилення та досить добре описує поведінку індексу ПФТС. Щоб в цьому переконатися, порівняємо реальні значення з модельованими (табл. 3, рис. 3).

З графіка видно, що модель добре описує динаміку індексу ПФТС.

Щоб впевнитися в тому, що модель точно описує поведінку індексу ПФТС, вирахуємо абсо-

лютне відхилення прогнозу MAD_i та середню відсоткову похибку прогнозу $MAPE_p$.



Рис. 2. Залежність точності моделі від довжини навчальної послідовності

Джерело: розроблено авторами

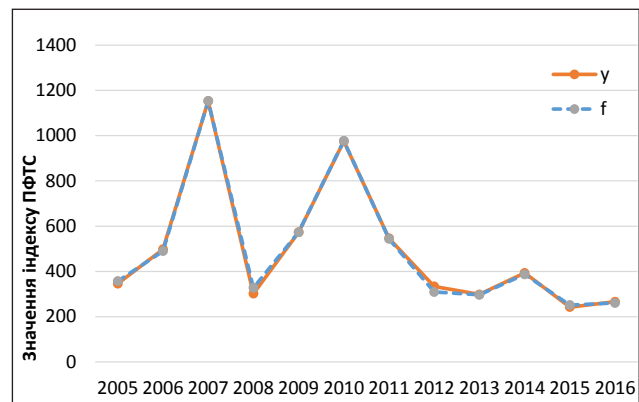


Рис. 3. Реальні (y) та модельовані значення (f) індексу ПФТС

Джерело: розроблено авторами за табл. 3

Абсолютне відхилення знайдемо за формулою:

$$MAD_i = \alpha |\Delta_i| + (1 - \alpha)MAD_{i-1}, \quad (19)$$

$$\text{де } |\Delta_i| = |y_i - f_i|. \quad (20)$$

Результати представимо в табл. 4.

Середнє значення показника MAD_i дорівнює 8,41.

Тепер знайдемо значення показника $MAPE_p$ за такою формулою:

Таблиця 3

Розрахунок відхилень між реальними та розрахунковими значеннями

Показник	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
y	345,6	497,7	1 152,7	301,4	572,9	975,1	546,0	333,6	298,2	393,4	242,4	266,2
f	357,0	489,8	1 153,1	327,3	573,3	977,2	543,4	309,1	296,6	387,0	251,2	260,8
\Delta	11,5	7,9	0,5	25,9	0,4	2,1	2,6	24,5	1,7	6,4	8,8	5,4

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Розрахунок показника MAD_i

Показник	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
y_i	345,6	497,7	1152,7	301,4	572,9	975,1	546,0	333,6	298,2	393,4	242,4	266,2
f_i	357,0	489,8	1153,1	327,3	573,3	977,2	543,4	309,1	296,6	387,0	251,2	260,8
\Delta	11,5	7,9	0,5	25,9	0,4	2,1	2,6	24,5	1,7	6,4	8,8	5,4
MAD_i	11,47	9,30	4,01	17,14	7,08	4,08	3,19	15,97	7,40	6,81	8,00	6,42

Джерело: розроблено авторами

$$MAPE_p = \frac{1}{n} \sum_{j=i}^{i-n+1} \frac{|\Delta_j|}{y_j} 100\%. \quad (21)$$

Провівши розрахунки, отримаємо $MAPE_p = 2,45\%$.

Якщо оцінка, розрахована за формулою (21), перевищує 5%, варто переглянути модель прогнозування. Тоді робимо висновок, що прогноз є точним, а модель – придатною для прогнозування.

Задля отримання зрівняльних характеристик сили впливу незалежних змінних на результат проведемо аналіз еластичності. Визначимо зміну залежної змінної від ординарної заміни кожного фактору.

Зробивши розрахунки, висвітлимо результат стосовно еластичності:

– за зростання індексу NASDAQ на 1% значення індексу ПФТС зростає на 0,06%;

– за підвищення значення темпу приросту світового ВВП на 1% індекс ПФТС зростає на 1,9%;

– за збільшення ціни на золото за унцію на 1% індекс ПФТС зменшується на 1,7%;

– за зростання ціни на нафту за барель на 1% індекс ПФТС зростає на 3,61%;

– за збільшення зовнішнього боргу України на 1% індекс ПФТС зростає на 0,02%;

– за збільшення курсу гривні до долара на 1% індекс ПФТС зростає на 2,58%;

– за збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну на 1% індекс ПФТС зростає на 0,8%.

Звідси ми можемо зробити висновок, що на індекс ПФТС найсильніше впливають такі показники, як ціна на нафту та курс гривні до долара.

Висновки. В роботі розглянуто алгоритми МГУА для прогнозування індексу ПФТС. Встановлено, що найточнішим алгоритмом є узагальнений алгоритм багаторядної селекції, який корисний тим, що здатен побудувати оптимальні моделі без повного перебору варіантів. Пошук здійснюється за принципом селекції, що гарантує зменшення кількості ітерацій без втрати оптимальної моделі.

Дослідження особливостей побудови моделей за алгоритмом багаторядної селекції, а саме впливу довжини часткового опису на точність побудови моделей та впливу способів розподілу вибірки на навчальну та перевірочну послідовності, дало змогу виявити, що довжина часткового опису сильно впливає на адекватність моделі. Чим більше частковий опис, тим точніше модель. В цій ситуації довжина часткового опису $L = 6$ є оптимальною. За такої величини L алгоритм багаторядної селекції МГУА здатен синтезувати оптимальну модель з порівняно невеликим СКВ та врахувати фактори, що справді впливають на поведінку індекса ПФТС. Щодо співвідношення довжини навчальної (K) та перевірочної (K_1) послідовностей встановлено, що оптимальне їх співвідношення $K:K_1 = 3:1$.

Варто відзначити, що дослідження алгоритмів МГУА залишаються актуальними, оскільки задачею прогнозування є максимальне передбачення станів системи в майбутньому. Напрямом подальших досліджень є покращення процедури автопошуку залежностей введенням більш ефективних критеріїв селекції.

Список використаних джерел:

- Хаертфельдер М., Лозовская Е., Хануш Б. Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг. Санкт-Петербург: Питер, 2005. 352 с. (Серия «Академия финансов»).
- Технический анализ и прогноз индекса ПФТС. URL: <http://berg.com.ua/stock-markets-analysis/pfts-index>.
- Ковпак Е. Регрессійна модель індексу ПФТС. Ефективна економіка. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_24.
- Долінський Л., Ніколаєнко К. Кореляційно-регресійний аналіз залежності українських фондових індексів від кон'юнктури біржових ринків світу. Ринок цінних паперів України. 2012. № 1-2. С. 95-104.
- Андриєнко В. Оценка влияния макроэкономических показателей на динамику фондового индекса ПФТС. Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 1(8). С. 31-43. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13avmfup.pdf>.
- Боднарюк І. Прогнозування фондових індексів ПФТС та UX засобами MS Excel. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2013. Вип. 26. С. 201-206.
- Ляшенко О., Крицун К. Дослідження динаміки фондового індексу ПФТС на фінансовому ринку України на різних часових вікнах з 2001 по 2016 роки. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. 2016. Вип. 21. С. 21-34.
- Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. Москва: Интернет-трейдинг, 2004. 304 с.
- Дербенцев В., Сердюк О., Соловйов В., Шарапов О. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем. Черкаси: Брама-Україна, 2010. 287 с.
- Крицун К. Мультифрактальний аналіз динаміки фондових індексів України: ПФТС та UX. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4799>.
- Соловйова В. Моніторинг та прогнозування можливих тенденцій розвитку фондового ринку України. Культура народів Причорномор'я. 2011. № 205. С. 213-216.
- Зайченко Ю., Басараб А. Применение методов комплексирования аналогов и нечеткой логики для прогнозирования биржевых индексов. Вісник НТУУ «КПІ». Інформатика, управління та обчислювальна техніка. 2009. № 51. С. 216-220.
- Доцуленко П. Прогнозування індексу українських акцій за допомогою сингулярного спектрального аналізу. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68516>.
- Богуш К., Дробішев Ю. Аналіз фондового ринку України методом сингулярного спектрального аналізу. URL: http://pmk.fpm.kpi.ua/arhive_2012/3_Bogush.pdf.
- Финансовый портал Минфин. URL: <http://index.minfin.com.ua/stock>.
- Мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru>.
- Racicot F-É. Low-frequency components and the Weekend effect revisited: Evidence from Spectral Analysis. International Journal of Finance. 2011. № 2. P. 2-19.

Григорук П. М.
Макаров А. С.
Шимонюк В. К.

Хмельницький національний університет

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ГРУППОВОГО УЧЕТА АРГУМЕНТОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ИНДЕКСА ПФТС

Резюме

В статье рассмотрены алгоритмы метода группового учета аргументов для анализа динамики индекса ПФТС. Исследованы особенности построения моделей по алгоритму многорядной селекции, в частности влияние длины частичного описания на точность построения моделей и влияние способов распределения выборки на учебную и проверочную последовательности. Определены оптимальная длина частичного описания и оптимальное соотношение между учебной и проверочной выборками. Отобранный алгоритм применен для данных индекса ПФТС с 2005 по 2016 годы.

Ключевые слова: метод группового учета аргументов, индекс ПФТС, многорядная селекция, эластичность модели.

Hryhoruk P. M.
Makarov A. S.
Shymoniuk V. K.

Khmelnytskyi National University

USING THE GROUP METHOD OF DATA HANDLING FOR ANALYSIS OF BEHAVIOR OF THE PFTS INDEX

Summary

Algorithms of group method of data handling for analysis of dynamics of PFTS index are considered in the article. Peculiarities of constructing models using the algorithm of multi-row selection were studied, in particular, the influence of the length of the partial description on the accuracy of the construction of models and the influence of the methods of distributing the sample on the learning and test sequences. The optimal length of the partial description and the optimal ratio between the learning and the test samples were identified. The selected algorithm is applied for PFTS index data from 2005 to 2016.

Key words: group method of data handling, PFTS index, multi-row selection, elasticity of the model.

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н. В.

Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ АСОЦІАЦІЙ ПОКАЗНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті застосовано аналіз асоціацій для виявлення закономірностей та пошуку прихованих правил у загальному масиві даних, що характеризують обсяг експорту товарів країн Європейського Союзу. Для аналізу було вибрано статистичні дані обсягів експорту товарів країн ЄС, а також використано модуль Data Mining / Association rules програмного продукту STATISTICA 10. В результаті аналізу отримано 50 асоціативних правил, що задовольняють обмеження на мінімальне значення рівня підтримки, достовірності та кореляції.

Ключові слова: асоціація, інтелектуальний аналіз, експорт, закономірність, міжнародна торгівля.

Постановка проблеми. Сьогодні з огляду на швидкоплинність соціально-економічних процесів та стрімкий розвиток комп'ютерно-інформаційних технологій великої популярності набуває інтелектуальний аналіз даних. Для проведення ефективного аналізу даних, пошуку кореляційних зв'язків і тенденцій все частіше використовують технології Data Mining, основним завданням яких є пошук закономірностей між об'єктами баз даних. Оскільки міжнародна торгівля як соціально-економічний процес характеризується швидкою динамікою розвитку, виникає актуальність застосування інтелектуального аналізу даних для оцінки міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених присвячено інтелектуальному аналізу даних. Серед науковців, що досліджували це питання, слід відзначити таких, як Г.В. Горбань [1; 2], О.О. Барсегян, М.С. Купріянов, В.В. Степаненко, І.І. Холод [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численність досліджень із використанням інтелектуального аналізу даних, все ж таки проблема виявлення прихованих зв'язків між показниками міжнародної торгівлі залишається актуальною. Саме пошук закономірностей між показниками торгівлі є першочерговим етапом під час оцінюванні міжнародної торгівлі, оскільки отримані висновки дадуть змогу правильно вибрати інструменти для подальшого моде-

лювання цього соціально-економічного процесу.

Мета статті полягає у виявленні закономірностей та пошуку прихованих правил у загальному масиві даних, що характеризують обсяг експорту товарів країн ЄС, за допомогою методу асоціацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний аналіз даних переважно призначений для пошуку прихованих, об'єктивних закономірностей, що можуть бути корисними для практичного застосування у великих інформаційних масивах даних. Найпоширенішим методом інтелектуального аналізу даних (Data Mining) є асоціація. Цей метод призначений для знаходження закономірностей між масивами даних, що ставляться у відповідність до умови та наслідку. Під час знаходження асоціативних правил здійснюється пошук закономірностей між пов'язаними кількома подіями в масиві даних, які відбуваються одночасно.

Під час моделювання міжнародної торгівлі, як і під час моделювання будь-якого соціально-економічного процесу, важливим є вибір математичного методу вирішення задачі. Саме правильно проведене дослідження торгівлі з виявленням можливих закономірностей між показниками вплине на цей вибір. Отже, на першому кроці під час оцінювання міжнародної торгівлі потрібно здійснити пошук можливих прихованих правил та зв'язків між показниками міжнародної торгівлі. Це можна здійснити, використовуючи аналіз асоціацій. Таким чином, нашим завданням є пошук прихованих закономірностей у великому масиві

даних, що характеризують міжнародну торгівлю країн ЄС. Для демонстрації можливості застосування аналізу асоціацій до дослідження міжнародної торгівлі розглянемо такий показник, як обсяг експорту товарів у млн. євро.

Для проведення аналізу нами було вибрано статистичні дані Eurostat [4] обсягів експорту товарів у млн. євро країн Європейського Союзу за кожен місяць із січня 2002 року по грудень 2016 року. Отже, у нас утворилася вибірка із 180 спостережних даних (рис. 1), причому невідомі M01-M12 характеризують обсяг експорту товарів країн ЄС по місяцях із січня по грудень.

	1	2	3	4	5	6	7	8
	M01	M02	M03	M04	M05	M06	M07	M08
2002	140 499,6	147 189,1	157 247,5	157 122,1	150 451,2	154 162,1	152 381,9	127 056,9
2003	146 161,7	150 890,6	164 398,2	153 210,2	148 756,6	152 225,2	153 172,7	122 160,4
2004	144 472,3	155 334,7	178 869,7	166 907,1	163 396,7	177 061,5	165 906,1	143 149,3
2005	158 025,5	167 798,5	186 749,1	181 409,2	177 137,0	187 620,1	170 156,6	158 208,0
2006	183 121,2	192 226,7	225 356,8	192 645,1	212 119,1	212 356,6	192 583,1	176 934,0
2007	201 715,4	207 350,2	232 888,3	208 505,9	219 878,1	227 163,9	217 467,1	194 223,6
2008	221 190,1	230 003,3	229 515,0	241 127,6	223 633,2	235 335,8	232 806,4	188 833,8
2009	166 241,5	173 109,0	188 693,1	172 973,0	165 243,4	182 879,6	179 518,4	152 733,2
2010	172 017,1	186 053,0	219 307,0	201 001,9	203 025,5	223 182,6	205 462,7	183 335,1
2011	210 147,0	222 470,3	256 383,8	223 070,5	241 067,4	234 278,6	221 215,5	206 512,2
2012	216 587,0	232 074,3	253 356,2	224 014,9	236 838,4	235 811,0	230 700,6	210 464,2
2013	223 434,2	222 237,1	239 867,6	233 291,3	231 388,8	230 235,1	236 221,8	201 374,6
2014	228 251,1	231 127,5	248 243,6	236 865,9	234 752,3	241 068,6	243 700,6	200 783,0
2015	224 321,6	238 827,6	268 607,8	248 128,5	241 581,0	264 627,9	256 543,5	211 698,4
2016	225 607,0	251 693,8	265 313,0	253 756,7	250 297,5	267 758,2	239 568,7	226 819,8

Рис. 1. Фрагмент таблиці статистичних даних обсягів експорту товарів у млн. євро країн ЄС із січня 2002 року по грудень 2016 року

Джерело: сформовано автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

Перед проведенням безпосередньо аналізу асоціацій спочатку доцільно розглянути те, як загалом змінюється динаміка обсягів експорту товарів країн ЄС (протягом досліджуваного періоду). Із цією метою побудуємо графік середньорічних обсягів експорту товарів країн ЄС (рис. 2).

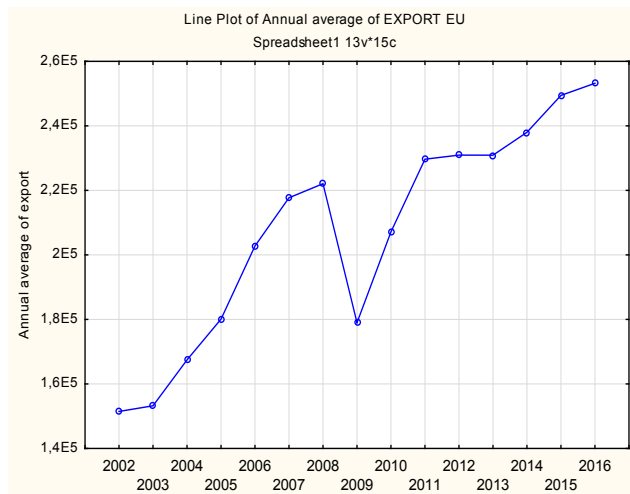


Рис. 2. Динаміка середньорічного обсягу експорту товарів країн ЄС протягом 2002-2016 років, млн. євро

Джерело: розроблено автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

На графіку (рис. 2) чітко видно тренд збільшення середньорічного обсягу експорту товарів країн ЄС, за винятком 2009 року, що зумовлене світовою фінансовою кризою.

Окрім динаміки середньорічного обсягу експорту товарів, заслуговує уваги графік зміни середньомісячних обсягів експорту товарів країн ЄС протягом усього досліджуваного періоду (2002-2016 роки) (рис. 3).

Як видно з графіку (рис. 3), мінливість середньомісячних значень в першій половині року дещо більша, ніж в кінці року, крім того, для січня, лютого, квітня, серпня та грудня середньомісячні обсяги експорту товарів країн ЄС дещо нижчі, ніж в інші місяці.

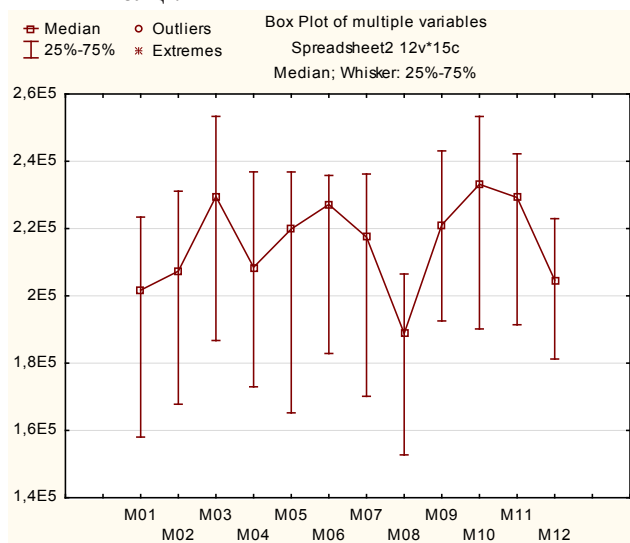


Рис. 3. Графік зміни середньомісячних обсягів експорту товарів країн ЄС протягом 2002-2016 років, млн. євро

Джерело: розроблено автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

Для виявлення прихованих правил і закономірностей для досліджуваної вибірки даних використаємо метод асоціацій. Тому наступним кроком аналізу буде доповнення початкової таблиці статистичних даних деякими змінними, які будуть приймати значення 0 або 1 залежно від того, чи обсяг експорту країн ЄС в певному місяці в певному році буде більший чи менший за середньорічний показник для цього року (якщо значення більше, змінній присвоюємо значення 1, якщо менше – 0). Отже, для вихідних статистичних даних нам потрібно знайти середньорічні значення. Для цього використаємо модуль Statistics / Basic statistics програмного продукту STATISTICA 10 (рис. 4).

Variable	Descriptive Statistics (Spreadsheet4)				
	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.
2002	12	151484,1	127056,9	166156,8	10025,83
2003	12	153223,7	122160,4	168311,3	11779,78
2004	12	167464,0	143149,3	184652,9	13750,13
2005	12	180100,9	158025,5	202025,7	13983,43
2006	12	202766,0	176934,0	225356,8	15546,12
2007	12	217711,5	194223,6	242286,7	15052,43
2008	12	222069,7	181237,1	241127,6	19826,95
2009	12	178993,3	152733,2	197854,0	13433,20
2010	12	207149,0	172017,1	229234,2	18556,00
2011	12	229681,2	206512,2	256383,8	14566,28
2012	12	230943,8	209052,2	253356,2	14233,22
2013	12	230927,8	201374,6	253337,5	12968,43
2014	12	238008,4	200783,0	261364,0	15310,05
2015	12	249453,0	211698,4	268607,8	18217,19
2016	12	253206,0	225607,0	274460,7	15739,01

Рис. 4. Описові статистики вибірки статистичних даних, що характеризують обсяги експорту товарів країн ЄС протягом 2002-2016 років

Джерело: розроблено автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

На основі відповідного доповнення вихідних статистичних даних нами було отримано нову таблицю перетворених даних (рис. 5), які використаємо для проведення подальшого аналізу із застосуванням правил асоціацій, який здійснимо із використанням модуля Data Mining / Association rules програмного продукту STATISTICA 10.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	M01	M02	M03	M04	M05	M06	M07	M08	M09
2002	0	0	0	1	0	1	1	0	0
2003	0	0	1	0	0	0	0	0	0
2004	0	0	1	0	0	1	0	0	0
2005	0	0	1	1	0	1	0	0	0
2006	0	0	1	0	1	1	0	0	0
2007	0	0	1	0	1	1	0	0	0
2008	0	1	1	1	1	1	1	0	0
2009	0	0	1	0	0	1	1	0	0
2010	0	0	1	0	0	1	0	0	0

Рис. 5. Фрагмент таблиці перетворених даних

Джерело: сформовано автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

В результаті аналізу отримано 50 асоціативних правил, що задовольняють обмеження на мінімальне значення рівня підтримки, достовірності і кореляції (рис. 6). У змінній Body описано причину (наприклад, «M01=0», що означає, що в січні обсяг експорту товарів менший середньорічного значення), а змінна Head описує наслідок (наприклад, «M03=1», що означає, що в березні цей самий показник буде вищим, ніж середньорічне значення). Причому це правило підтвердилося у 100% всіх спостережень.

Наприклад, якщо в січні і в серпні обсяг експорту товарів був меншим середньорічного значення,

Summary of association rules (SpeedHead1)						
Min support = 95.0% Min confidence = 95.0% Min correlation = 95.0%						
Max sized body = 10 Max sized head = 10						
	Body	⇒	Head	Support(%)	Confidenc(%)	Correlat(%)
1	M01=0	⇒	M03=1	100.000	100.000	100.000
2	M01=0	⇒	M03=0	100.000	100.000	100.000
3	M01=0	⇒	M10=1	100.000	100.000	100.000
4	M01=0	⇒	M03=1, M08=0	100.000	100.000	100.000
5	M01=0	⇒	M03=1, M10=1	100.000	100.000	100.000
6	M01=0	⇒	M03=0, M10=1	100.000	100.000	100.000
7	M01=0	⇒	M03=1, M08=0, M10=1	100.000	100.000	100.000
8	M03=1	⇒	M01=0	100.000	100.000	100.000
9	M03=1	⇒	M03=0	100.000	100.000	100.000
10	M03=1	⇒	M10=1	100.000	100.000	100.000
11	M03=1	⇒	M01=0, M08=0	100.000	100.000	100.000
12	M03=1	⇒	M01=0, M10=1	100.000	100.000	100.000
13	M03=1	⇒	M03=0, M10=1	100.000	100.000	100.000
14	M03=1	⇒	M01=0, M08=0, M10=1	100.000	100.000	100.000
15	M08=0	⇒	M01=0	100.000	100.000	100.000
16	M08=0	⇒	M03=1	100.000	100.000	100.000
17	M08=0	⇒	M10=1	100.000	100.000	100.000
18	M08=0	⇒	M01=0, M03=1	100.000	100.000	100.000
19	M08=0	⇒	M01=0, M10=1	100.000	100.000	100.000
20	M08=0	⇒	M03=1, M10=1	100.000	100.000	100.000
21	M08=0	⇒	M01=0, M03=1, M10=1	100.000	100.000	100.000
22	M10=1	⇒	M01=0	100.000	100.000	100.000
23	M10=1	⇒	M03=1	100.000	100.000	100.000
24	M10=1	⇒	M03=0	100.000	100.000	100.000
25	M10=1	⇒	M01=0, M03=1	100.000	100.000	100.000
26	M10=1	⇒	M01=0, M08=0	100.000	100.000	100.000
27	M10=1	⇒	M03=1, M08=0	100.000	100.000	100.000
28	M10=1	⇒	M01=0, M03=1, M08=0	100.000	100.000	100.000
29	M01=0, M03=1	⇒	M03=0	100.000	100.000	100.000
30	M01=0, M03=1	⇒	M10=1	100.000	100.000	100.000
31	M01=0, M03=1	⇒	M03=0, M10=1	100.000	100.000	100.000

Рис. 6. Фрагмент таблиці асоціативних правил для обсягів експорту товарів країн ЄС протягом 2002-2016 років

Джерело: розроблено автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

а в березні – більшим цього значення, то у 100% випадків у жовтні цього ж року обсяг експорту товарів буде більшим середньорічного значення.

Також можна зауважити, що таблиця містить лише закономірності між чотирма місяцями (січень, березень, серпень, жовтень), а зв'язки між іншими вісьмома місяцями абсолютно відсутні. Тобто під час дослідження такого показника міжнародної торгівлі, як обсяг експорту товарів, перш за все потрібно більшу увагу приділяти аналізу даних саме в цих чотирьох місяцях.

Окрім цього, результати проведеного аналізу можна візуально представити за допомогою графіка правил асоціацій (рис. 7). На ньому відображено ту ж інформацію, що і в таблиці, проте з використанням графіку можна більш наочно порівняти отримані правила.

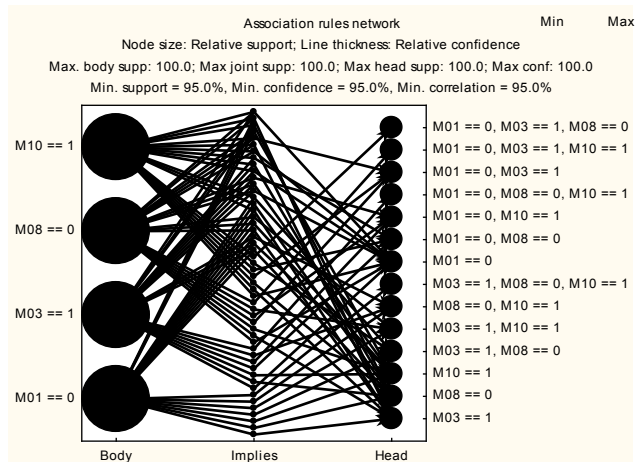


Рис. 7. Графік правил асоціацій для обсягів експорту товарів країн ЄС протягом 2002-2016 років

Джерело: розроблено автором за даними Eurostat [4] засобами STATISTICA 10

З графіка (рис. 7) видно, що найвищий рівень підтримки мають такі значення: в січні і в серпні

обсяг експорту товарів менший середньорічного значення, а в березні і жовтні він більший значення цього ж показника.

Отже, використання методу асоціацій дає змогу на першому етапі аналізу виявити можливі приховані залежності і закономірності у великому масиві статистичних даних.

На основі отриманих результатів в подальшому можна будувати регресійні, прогностичні моделі, проводити кластерний аналіз тощо.

Висновки. На основі проведеного дослідження ми дійшли висновку, що метод асоціацій доцільно використовувати як один з інструментів під час вимірювання міжнародної торгівлі. Оскільки аналіз основних показників цього соціально-економічного процесу включає розгляд великого масиву статистичних даних, варто починати первинний розбір даних із пошуку певних закономірностей і зв'язків між показниками. Саме проведення такого аналізу на початковому етапі дослідження дасть змогу висунути припущення для подальшої побудови регресійних, прогностичних моделей чи нейронних мереж.

У роботі ми ставили таке завдання: з використанням методу асоціацій провести аналіз одного з показників міжнародної торгівлі (обсягу експорту товарів країн ЄС (млн. євро)). Для дослідження вибрано вибірку статистичних даних за 15 років по місяцях (із січня 2002 року по грудень 2016 року).

За результатами проведеного аналізу нами виявлені певні закономірності між обсягами експорту товарів країн ЄС, що були зафіксовані у січні, березні, серпні та жовтні протягом досліджуваного періоду, а саме виявлено певні асоціативні правила між тим, що в січні і серпні обсяг експорту товарів менший середньорічного значення, а в березні і жовтні – більший відповідного значення цього показника. Причому ці правила діють у всіх 100% випадків, а також рівень достовірності та кореляції теж дорівнює 100%, що вказує на частку спостережних значень, для яких правильна причина і правильний наслідок.

Не зайвим буде зауважити, що метод асоціацій подібним чином можна використати для проведення первинного аналізу інших показників міжнародної торгівлі, наприклад аналогічне дослідження можна провести для пошуку закономірностей між даними, що відображають обсяг імпортованих потоків країн, а

також можна побудувати асоціативні правила між двома показниками та обсягом експорту і обсягом імпорту з метою виявлення зв'язків між основними величинами, що характеризують міжнародну торгівлю, що дасть змогу висунути припущення для подальшої побудови математичних моделей.

Список використаних джерел:

1. Горбань Г.В. Характеристики значущості міжвимірних асоціативних правил у багатомірних даних та їх обчислення. Ольвійський форум – 2015: стратегії країн Причорноморського регіону в геополітичному просторі: тези. Миколаїв: вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. Т. 2. С. 97-100.
2. Горбань Г.В. Пошук можливих асоціативних правил у багатомірних даних за допомогою генерації їх шаблонів. Могиланські читання – 2015: досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні: глобальний, національний та регіональний аспекти: збірник тез Всеукраїнської науково-методичної конференції. Т. 1. Миколаїв: вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2015. С. 75-77.
3. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining. Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2004. 336 с.
4. Eurostat. URL: <http://www.ec.europa.eu>.
5. Новые достижения STATISTICA Data Miner – Прогнозирование погоды. URL: http://statsoft.ru/solutions/ExamplesBase/tasks/detail.php?ELEMENT_ID=260#forecastJuly.
6. Правило ассоциаций в нефтеразведке. URL: http://statsoft.ru/solutions/ExamplesBase/branches/detail.php?ELEMENT_ID=704.

Дзюбановская Н. В.

Тернопольский национальный экономический университет

АНАЛИЗ АССОЦИАЦИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Резюме

В статье применен анализ ассоциаций для выявления закономерностей и поиска скрытых правил в общем массиве данных, которые характеризуют объем экспорта товаров стран Европейского Союза. Для анализа были выбраны статистические данные объемов экспорта товаров стран ЕС, а также использован модуль Data Mining / Association rules программного продукта STATISTICA 10. В результате анализа получено 50 ассоциативных правил, которые удовлетворяют ограничения на минимальное значение уровня поддержки, достоверности и корреляции.

Ключевые слова: ассоциация, интеллектуальный анализ, экспорт, закономерность, международная торговля.

Dziubanovs'ka N. V.

Ternopil National Economic University

ANALYSIS OF ASSOCIATIONS OF THE INDICATORS OF INTERNATIONAL TRADE OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

Summary

The article uses analysis of associations to detect patterns and search for hidden rules in a general array of data characterizing the volume of exports of goods from the countries of the European Union. For this analysis, statistical data were used to determine the export volumes of goods of the EU member states and the Data Mining / Association rules module STATISTICA 10 was also used. As a result of the analysis, 50 associative rules were obtained that satisfy the constraints on the minimum level of support, reliability and correlation.

Key words: association, intellectual analysis, export, pattern, international trade.

УДК 330.354

Ситник В. Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА УКРАЇНИ
В ГЛОБАЛЬНОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ

Стаття присвячена дослідженню становлення та розвитку інформаційного суспільства в глобальному інформаційному просторі. Проведено аналіз стану розвитку інформаційного суспільства в Україні та визначено рівень впливу держави на його розвиток. Визначено вплив державної політики на розвиток ІТ-інфраструктури та інформаційно-комунікаційних технологій в Україні.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інформаційно-комунікаційні технології, інформатизація, інновації, інформаційні ресурси, інформаційна інфраструктура, глобальний інформаційний простір.

Постановка проблеми. Процес становлення та розвитку інформаційного суспільства в Україні – це безперервний незворотний процес, який має важливе значення для інтеграції країни в глобальний інформаційний простір. Перехід до інформаційних технологій не тільки має на меті стимулювання побудови та розвитку інформаційного суспільства, а й забезпечує реалізацію соціально-економічних переваг розвитку країни в усіх її аспектах та людини зокрема, зі всіма її різноманітними інтересами і потребами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше поняття «інформаційне суспільство» з'явилося в 60–70 рр. ХХ століття у працях японських дослідників М. Махлупа, Й. Масуда, Т. Сакаїя та набуло подальшого розвитку у дослідженнях американських та європейських учених З. Бжезинського, Дж. Гелбрайта, Е. Гідденса, А. Дракера, Р. Коена, А. Тоффлера, Л. Туроу, які зазначали, що новим етапом розвитку цивілізації є розвиток інформаційного суспільства. Адже інформаційне суспільство створює нові суспільно-політичні відносини, нові можливості для комунікації, управління, бізнесу та добробуту на всіх рівнях і зумовлене політичними, соціально-економічними, культурними відмінностями та інформаційно-технічним потенціалом окремих країн.

Є. А. Макаренко зазначає, що «у більшості розвинених країн за участі політичних лідерів, прогресивних урядів та фінансової підтримки транснаціональних корпорацій реалізуються Програми становлення інформаційного суспільства; концепції переходу до інформаційної доби, плани участі у трансформації суспільних інститутів, прийняті міжнародними організаціями ООН/ЮНЕСКО, Світовим банком, Світовою Організацією Торгівлі, Організацією економічного співробітництва і розвитку, Радою Європи, Європейським Союзом, Європейським банком реконструкції і розвитку, ОБСЄ, Центральноевропейською Ініціативою та іншими міжнародними і регіональними урядовими і неурядовими інституціями. В основу Концепцій покладено визначення стратегії інформаційного суспільства, основних положень, умов і пріоритетів міжнародної, регіональної та національної інформаційної політики, формулюються політичні, правові, соціально-економічні, культурні та технологічні передумови переходу до інформаційного суспільства, обґрунтовуються специфіка і мета глобальних трансформацій» [1, с. 42].

Мета статті – проаналізувати стан розвитку інформаційного суспільства України в глобальному інформаційному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На поширення інформаційних технологій у окремій країні мають вплив різні фактори, що потре-

бує скоординованої державної політики з розвитку інформаційного суспільства та суспільства знань та вимагає об'єднання зусиль держави, бізнесу, громадських та міжнародних організацій на умовах партнерства, відкритості, рівності та прозорості.

Міжнародним союзом електров'язку (МСЕ) виділено триступеневу модель, за якою може розвиватись інформаційне суспільство окремої країни чи регіону. *Перший етап* – це мережева готовність, тобто поширення інфраструктури ІТ в країні, доступ приватних осіб, підприємств та організацій до неї. *Другий етап* передбачає ступінь впровадження ІТ. *Третій етап* характеризується ефективністю використання ІТ в окремій державі. Від успішності проходження перших двох етапів залежить можливість становлення країни або регіону конкурентоспроможним гравцем в інформаційній економіці [2].

У сучасних умовах вирішальним стає ставлення людей до інформації. Інформація в умовах сьогодення стала стратегічним ресурсом, яким були продукти харчування в «аграрному» суспільстві або енергетичні ресурси – в «індустріальному». Дисбаланс в економічному розвитку країн є однією з причин різниці рівня їх інформаційного забезпечення, хоча процес інформатизації охопив усі провідні промислово розвинені країни.

Сьогодні традиційні уявлення про якість життя істотним чином змінюються, і рівень життя людей стає все більше залежним від використання інформаційних послуг: Інтернет-послуги, цифрове телебачення, навігаційні супутникові системи, мобільна телефонія, планшети стали необхідними у повсякденному житті та професійній діяльності.

Як показує практика США, Англії, Японії, рішення проблеми інформатизації суспільства є глобальною метою розвитку і пов'язане з виходом країни в наступному тисячолітті на новий рівень цивілізації. У результаті на перший план виходить нова галузь – інформаційна індустрія, яка з другої половини ХХ століття відіграє важливу роль у наданні інформації, у вирішенні практично всіх завдань світової спільноти [1].

Концепція МСЕ передбачає участь в інформаційному суспільстві країни тільки за широкої мережевої інфраструктури ІТ та людей, у яких є знання і навички з максимального використання ІТ.

Результати чергового дослідження Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) «The Global Information Technology Report 2016» показують, що серед країн світу найвищі темпи розвитку мережевої готовності у 2016 році були в Сінгапурі, Фінляндії та Швеції, а в десятку ввійшли Норвегія, США, Нідерланди, Швейцарія, Великобританія, Люксембург та Японія (рис. 1) [3].

Значний вплив на розвиток інформаційного суспільства у світі та в Україні зокрема мала фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., що підвищила рівень соціальної та політичної напруги, привела до зростання безробіття, погіршення економічної ситуації і стала загрозою розвитку країни. Це має бути враховано під час формування та реалізації державної політики розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Через російську агресію 2014 року відбувся значний економічний спад в Україні, що привело до скорочення інвестицій в ІТ-сферу.

Міжнародна спілка електрозв'язку (ITU) щороку готує звіти про розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Дані про розвиток ІКТ (індекс розвитку ІКТ – ІДІ) наводяться як загалом у світі, по регіонах, так і по всіх країнах світу, в тому числі й Україні. За результатами проведеного аналізу слід зазначити, що в Україні збільшився абсолютний показник індексу з 5,21 до 5,33. [4].

За даними Глобального звіту про розвиток інформаційних технологій – 2016, Україна підвищила свій показник з 2013 року на три пункти (з 3,9 до 4,2) «індексу мережної готовності» (network readiness index) і посіла у 2016 році 64-те місце (проти 73-го у 2013-му, 81-го у 2014-му і 71-го у 2015-му), покращивши за рік результати на сім пунктів (серед 139 країн світу) (рис. 2). [3].

Позиція України у рейтингу досить низькою, і відставання є за такими індикаторами, як (місце):

- політичне і регуляторне середовище – 113;
 - використання ІКТ владою – 114;
 - ефективність законодавчих органів – 120;
 - ефективність судової системи – 131;
 - захист інтелектуальної власності – 120;
 - освоєння нових технологій бізнесом – 100;
 - вплив ІКТ на появу нових бізнес-моделей – 113.
- Однак за доступністю ІКТ наша країна посіла 6 місце у рейтингу, піднявшись на 4 сходинки серед 139 країн світу, а за рівнем конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг ми понизили свою позицію на 3 пункти (80).

Порівняно з 2015 роком втрачено позиції за складником оцінки рівня використання ІКТ у взаємодії із підприємствами на 17 пунктів, натомість покращено

позицію на 35 пунктів за можливістю забезпечення ІКТ доступом для громадян.

Низький рівень розвитку ІКТ зумовлений низьким попитом з боку держави, а складне регуляторне середовище не створює сприятливих умов для використання ІКТ у бізнесі, хоча водночас попит на ІКТ з боку населення зростає.

Хоча показники розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні дещо покращились, однак вони істотно поступаються країнам СНД і Східної Європи як за рівнем, так і за динамікою розвитку ІКТ через невикористання повною мірою внутрішнього потенціалу і низький пріоритет ІКТ (рис. 3).

У нинішній ситуації головним завданням для України є проведення необхідних змін у державній політиці з поширення ІТ-інфраструктури

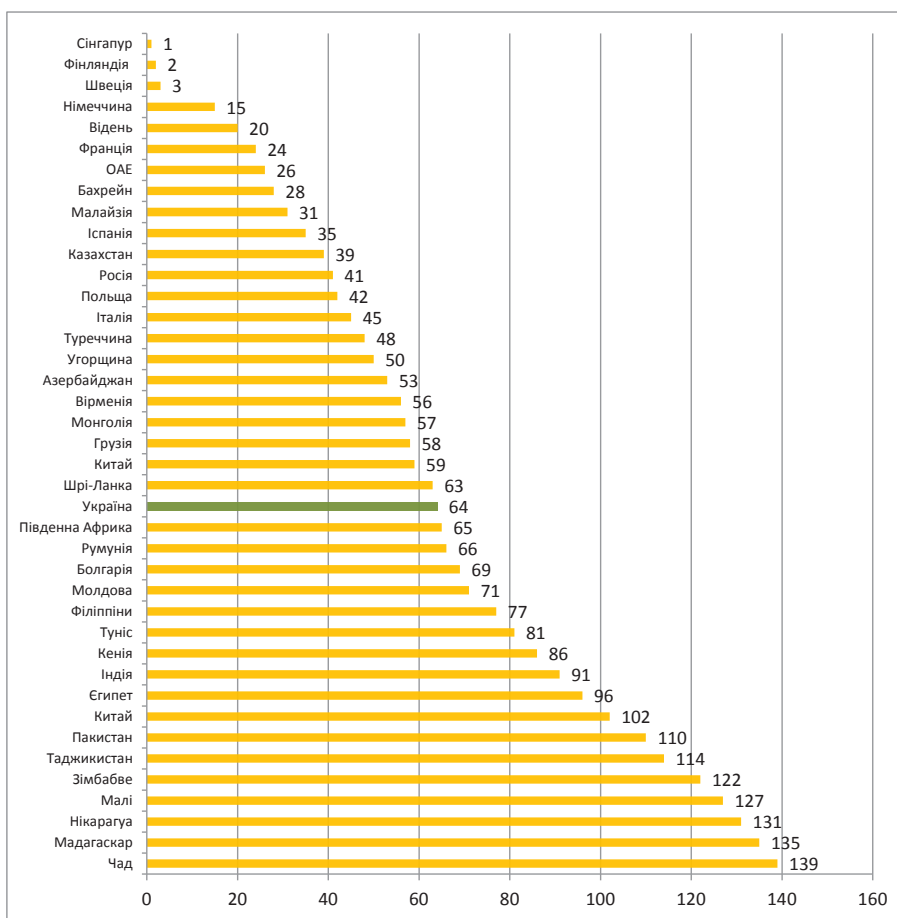


Рис. 1. Позиції деяких країн світу за індексом мережевої готовності у 2016 році

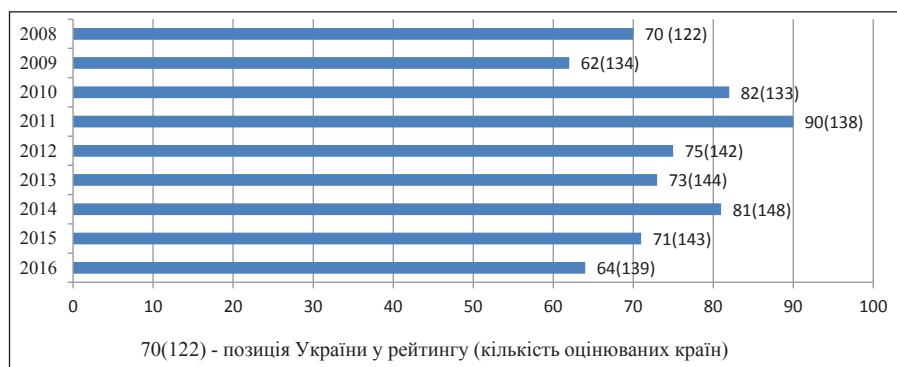


Рис. 2. Рейтингова оцінка України за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у 2016 році

та розвитку ІКТ як рушійної сили підвищення конкурентоспроможності і забезпечення сталого економічного зростання країни. Для цього необхідно використати конкурентні переваги України, що вже існують, та усунути ключові бар'єри.

За результатами парламентських слухань на тему:

«Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України», в Україні існують істотні проблеми з формуванням та реалізацією ефективної державної політики, зокрема у сферах [5]:

- розвитку інформаційного суспільства;
- розвитку електронного урядування;
- створення сприятливих умов для ведення ІКТ-бізнесу;

- створення національних електронних інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного простору;

- реалізації сучасних завдань безпеки та оборони держави із широким залученням підприємств ІКТ-галузі;

- розбудови сучасної нормативно-правової бази реформування ІКТ-галузі та розвитку інформаційного простору;

- державного управління та законодавства.

Слід зазначити, що, за даними Державної служби статистики України, у 2016 році певне покращення відбулося в українській ІТ-сфері: обсяг реалізованих послуг споживачам підприємствами за видами економічної діяльності «Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг» та «Ремонт комп'ютерів і обладнання зв'язку» збільшився на 34,9% порівняно з аналогічним періодом 2015 року; обсяг реалізованої промислової продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» збільшився на 57,3% проти попереднього періоду; обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг становив на 19,9%, а імпорту – на 11,8% більше, ніж за аналогічний період 2015 року [6].

Однак Україна продовжує відставати від інших країн за інноваційним розвитком, що корелює з ІТ-розвитком. Це підтверджується і глобальним

інноваційним індексом (Global Innovation Index, GII), який розраховується INSEAD (Світовою бізнес-школою) разом із WIPO – Світовою організацією з інтелектуальної власності [7, 8].

Оскільки інновації є найважливішим стимулом економічного зростання і процвітання, GII покликаний вдосконалити систему оцінки результатів інноваційної діяльності та покращити розуміння ролі інновацій у державі.

Найбільш інноваційною країною визнана Швейцарія з рівнем інновацій 66,28 бала. У трійці лідерів також Швеція і Великобританія. Україна опинилася в рейтингу на 56-й позиції з рівнем інновацій 35,72 бала.

Порівняно з рейтингом 2015 року Швеція та США піднялися на одну сходинку, потіснивши вниз Великобританію та Нідерланди. Вже кілька років поспіль Швейцарія лідирує, залишаючись головним новатором у світі. Особливість Індексу інновацій у 2016 році полягає у тому, що вперше до групи високорозвинених держав приєднався Китай і ввійшов у число 25 глобальних новаторів, ставши першою країною із середнім рівнем доходу, яка домоглася такого вражаючого успіху.

Україна розташувалася між Монголією і Бахрейном, які займають 55-те і 57-ме місця відповідно. У групі країн із доходом нижче середнього, куди входить наша країна, вона зайняла друге місце після сусідньої Молдови. В регіоні «Європа» Україна перебуває на 34-му місці з 39, випереджаючи Македонію (58), Сербію (65), Білорусь (79), Боснію і Герцоговину (87) та Албанію (92). При цьому наша країна – єдина серед європейських країн в загальному рейтингу від 50 до 100, хто покращив свої позиції.

Залежно від розміру ВВП на душу населення, оцінюючи вплив на нього інноваційних ринків, Україна знаходиться в сегменті ефективних інноваторів поряд із В'єтнамом, Індією, Філіппінами, Вірменією і Марокко.

У сучасних умовах, враховуючи збройний конфлікт в Україні, сектор ІТ продовжує привертати увагу інвесторів. Адже ІТ-сектор значно покращив свою репутацію у світі і може очікувати на поживлення іноземного інвестування.

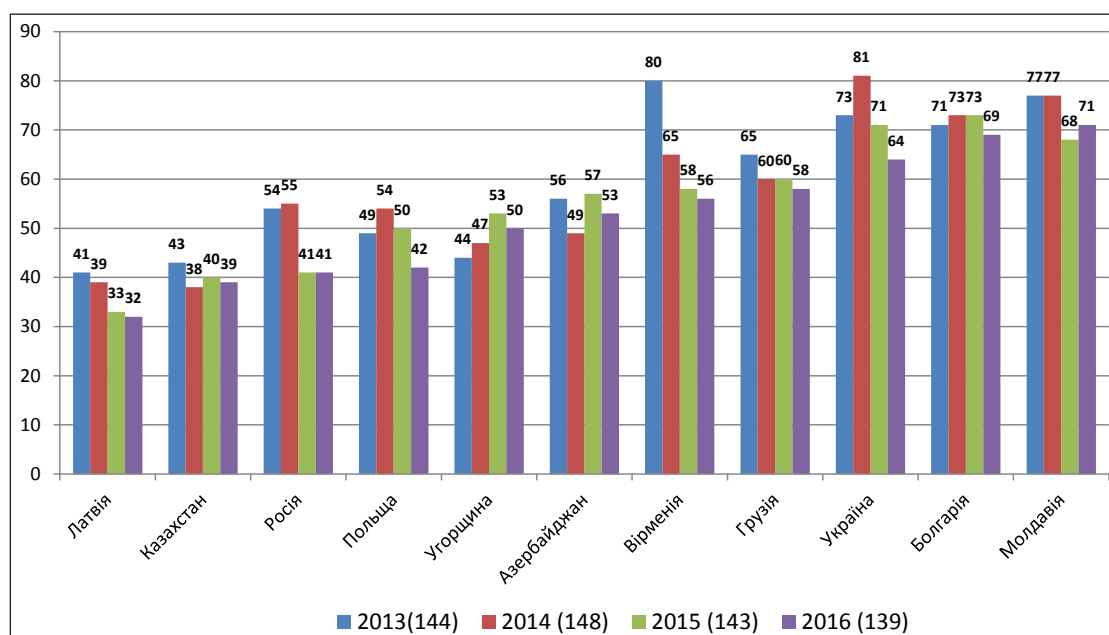


Рис. 3. Динаміка оцінки розвитку ІКТ в Україні та інших країнах

За оцінками міжнародної фінансової асоціації Institute of International Finance, іноземці у 2017 році готові були інвестувати і вкласти 970 мільярдів доларів у ринки, що розвиваються, включаючи Україну, що на 35% відсотків більше, ніж у 2016 році.

На думку М.О. Овсіюк, формуючи державну політику України щодо впровадження комунікаційних мереж та інформаційних технологій у всіх суспільних сферах, важливо мати на увазі і територіальні параметри країни та неоднаковий рівень розвитку інформатизації в її регіонах. Основою розвитку має стати стратегія інтеграції держави в Глобальну Європейську інформаційну інфраструктуру. Формування глобальної інформаційної цілісності можна вважати позитивною тенденцією формування інформаційного суспільства [9].

Висновки з проведеного дослідження. Створення сприятливих умов для розвитку ІТ дає нові можливості для вирішення проблем, пов'язаних

із здійсненням комунікації та самим бізнесом. Під впливом різних факторів розвиток інформаційного суспільства та інформатизації в країні потребує окремої державної політики. Тому, на наш погляд, розвиток інформаційного суспільства є одним із найважливіших національних пріоритетів, який необхідний як інструмент соціально-економічного прогресу та інноваційного розвитку економіки держави, в основі якого є розроблення, прийняття та фінансування державних цільових програм зі впровадження ІКТ; активна міжнародна співпраця з питань розвитку інформаційного суспільства; гармонійне поєднання можливостей органів влади та приватного сектору економіки щодо соціально важливих проєктів; сприяння діяльності інноваційних структур з ІКТ.

Важливим етапом реалізації державної політики розвитку інформаційного суспільства в Україні є підготовка та прийняття відповідних рішень на рівні держави із врахуванням тенденцій розвитку та факторів впливу на нього.

Список використаних джерел:

1. Макаренко Є.А. Міжнародна інформаційна політика: структура, тенденції, перспективи: Дис... д-ра політ. наук: 23.00.04 / Київ. націон. ун-т ім. Т.Шевченка. К., 2003. 475 с.
2. E. Bornman The Mobile Phone in Africa: Has It Become a Highway to the Information Society or Not? Contemporary Educational technology, 2012, 3(4), 278–292. URL: www.cedtech.net/articles/34/343.pdf
3. The Global Information Technology Report 2016 / World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf
4. Measuring the Information Society Report 2016 / International Telecommunication Union. URL: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf>
5. Постанова Верховної Ради України про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1073-19>.
6. Сфера інформатизації. Дані за 2014–2016 роки, наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. URL: <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=151&language=uk>;
7. The Business School for the World – www.insead.edu.
8. World Intellectual Property Organization. URL: www.wipo.int.
9. Овсіюк М.О. Формування інформаційного суспільства в Україні в умовах глобалізації. URL: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Politologia/65461.doc.htm

Ситник В. Ю.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию становления и развития информационного общества в глобальном информационном пространстве. Проведен анализ развития информационного общества в Украине и определен уровень влияния государства на его развитие. Определено влияние государственной политики на развитие ИТ-инфраструктуры и информационно-коммуникационных технологий в Украине.

Ключевые слова: информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, информатизация, инновации, информационные ресурсы, информационная инфраструктура, глобальное информационное пространство.

Sytnyk V. Yu.

Lviv Ivan Franko National University

DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN INFORMATION SOCIETY IN A GLOBAL INFORMATIONAL SPACE

Summary

The article investigates the formation and development of information society in the global information space. Was analyzed the development of the information society in Ukraine and was determined the level of influence of the state on its development. The influence of the state policy on the development of IT infrastructure and information and communication technologies in Ukraine is determined.

Key words: information society, information and communication technologies, informatization, innovations, information resources, information infrastructure, global information space.

НАШІ АВТОРИ

1. **Андрейченко Андрій Вадимович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
2. **Андрєєв Микита Андрійович** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
3. **Бабій Грина Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету
4. **Батченко Людмила Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет культури і мистецтв
5. **Бевзенко С.Г.** – кандидат юридичних наук, доцент кафедри економічної безпеки, публічного управління та адміністрування Житомирського державного технологічного університету
6. **Білецька Катерина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
7. **Білик Руслана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
8. **Білоцерківський Олександр Борисович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри комерційної, торговельної та підприємницької діяльності Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
9. **Богущ Лариса Григорівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
10. **Бойчук Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Львівський торговельно-економічний університет
11. **Бондаренко Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
12. **Боровик Марина Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
13. **Брітченко Ігор Геннадійович** – доктор економічних наук, професор, Державний вищий навчальний заклад імені С. Тарновського, (м. Тарнобжег, Польща)
14. **Бугасько Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики
15. **Бурденюк Тарас Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільського національного економічного університету
16. **Буряк Руслан Іванович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України
17. **Васильчишин Олександра Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
18. **Васюник Тарас Ігорович** – аспірант Львівського торговельно-економічного університету
19. **Васюренко Лариса Валентинівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту Луганського національного аграрного університету (м. Харків)
20. **Віленчук Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Житомирського національного агроекологічного університету
21. **Власенко Валентин Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
22. **Гавадзин Наталія Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
23. **Галасюк Віктор Валерійович** – кандидат економічних наук, Голова Комітету Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва
24. **Гамова Ірина В'ячеславівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та реклами Київського національного торговельно-економічного університету
25. **Голосенін Ігор Олександрович** – здобувач Київського національного торговельно-економічного університету
26. **Гончар Михайло Федорович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»
27. **Горай Олег Станіславович** – здобувач Житомирського державного технологічного університету
28. **Грановська Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди
29. **Гриб Світлана Василівна** – старший викладач кафедри менеджменту Харківського інституту фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
30. **Григорак Марія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри логістики Національного авіаційного університету
31. **Григорук Павло Михайлович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету
32. **Гриценко Антон Вадимович** – здобувач Національної академії управління
33. **Гунченко Марія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

34. **Гуржій Наталія Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
35. **Гуцалюк Олексій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності Центральноукраїнського національного технічного університету
36. **Гуштан Тетяна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
37. **Давидов Олександр Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
38. **Даньшина Юлія Володимирівна** – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри публічного управління та митного Університету митної справи та фінансів, адміністрування
39. **Дейнега Інна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету
40. **Деліні Марина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова
41. **Джур Ольга Євгенівна** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
42. **Дзюбановська Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету
43. **Діченко Анна Леонідівна** – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
44. **Замасло Ольга Теодорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
45. **Зачосова Наталія Володимирівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
46. **Зеленко Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та туризму Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала
47. **Зеркаль Анастасія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету
48. **Зінченко Ольга Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
49. **Кекіш Ігор Петрович** – викладач кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
50. **Кукса Ігор Миколайович** – доктор економічних наук, доцент, Луганський національний аграрний університет (м. Харків)
51. **Макаров А.С.** – магістрант Хмельницького національного університету
52. **Пивовар Петро Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції Житомирського національного агроекологічного університету
53. **Ситник Володимир Юрійович** – старший викладач кафедри економічної кібернетики Львівського національного університету імені Івана Франка
54. **Соломіна Д.С.** – магістр Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
55. **Тришак Лідія Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
56. **Чернявський Іван Юрійович** – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
57. **Шимонюк В.К.** – магістрант Хмельницького національного університету
58. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
59. **Яровий Вадим Федорович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму Херсонського державного університету

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 29.18)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 5 від 30.01.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 27,90.
Підписано до друку 31.01.2018 р. Замов. № 3101/18. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.