



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Білорусь



Болгарія



Угорщина



Молдова



Польща



Румунія



Словаччина



Сербія



Україна



Чехія

19` 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА:

ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 2 (19) 2019

Дніпро

2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Andrzej Gwizdź, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополь, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Ulian Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 9 від 26 березня 2019 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.20

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЇ»

THE ESSENCE OF THE CATEGORY "INVESTMENTS"

Кайдаш О.В.

аспірант кафедри обліку і бізнес-консалтингу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Kaidash Oksana

Graduate Student
of Kharkiv National University
Economic University S. Kuznets

Дослідження сутності такої економічної категорії, як інвестиції, цікавить економістів давно. Протягом багатьох століть вченими-економістами досліджується сутність фінансових вкладень, проте досі це питання є досить дискусійним. Нині існує безліч тлумачень цього поняття. Аналіз багатовекторної категорії «інвестиції» дає змогу деталізувати її сутність, запропонувати власну інтерпретацію інвестицій. У статті досліджено науково-методичні основи формування поняття «інвестиції». Здійснено аналіз, систематизовано основні визначення інвестицій. Систематизовано основні теорії стосовно інвестицій різних наукових шкіл. Наведено класифікацію, виокремлено характерні ознаки інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, заощадження, інвестування, інвестиційні теорії, капітальні інвестиції.

Исследование сущности такой экономической категории, как инвестиции, интересует экономистов давно. В течение многих веков учеными-экономистами исследуется сущность финансовых вложений, однако до сих пор этот вопрос является достаточно дискуссионным. Сейчас существует множество толкований этого понятия. Анализ многовекторной категории «инвестиции» позволяет детализировать ее сущность, предложить собственную интерпретацию инвестиций. В статье исследованы научно-методические основы формирования понятия «инвестиции». Осуществлен анализ, систематизированы основные определения инвестиций. Систематизированы основные теории касательно инвестиций различных научных школ. Приведена классификация, выделены характерные признаки инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, сбережения, инвестирования, инвестиционные теории, капитальные инвестиции.

Research of the investment sphere of the economy has always been the focus of economic thought. This is due to the fact that investments are the main source of acquisition of fixed assets, the formation of non-current assets, is a basic element of the economic mechanism of market actors and one of the most important factors of economic growth of enterprises and the economy of the country as a whole. In today's realities of the deployment of global world reproduction mechanisms, the economic progress of the national economy is objectively linked with the cyclical nature of reproducible economic processes, both at micro and macro levels. Over the course of several centuries, investment has been the main driving force behind the development of the global economy. That is why this category occupies one of the key places in the history of economic studies, and the study of the genesis and evolution of scientific knowledge about the category of "investment" will determine the main economic preconditions for the emergence of scientific knowledge about investment and their direct impact on the further formation and development of economic processes. The study of the essence of such an economic category, as an investment is interested in economists for a long time. For many centuries, economists are exploring the essence of financial investments, but today this question is rather controversial. At the moment, there are many interpretations of this concept. An analysis of the multi-vector category "investment" makes it possible to detail its essence and propose its own interpretation of investments. The article assigns the task of analyzing the main approaches to the definition of investments, from the standpoint of the theories of various economic scientific schools. Therefore, in this paper the scientific and methodological foundations of the concept of "investment" are being studied. The analysis and systematization of key determinations of investments are carried out. The basic theories concerning investments of various scientific schools are systematized. The classification is given and the characteristic features of investments are singled out.

Key words: investment, savings, investment, investment theories, capital investments.

Постановка проблеми. Одним з найбільш впливових факторів зміцнення економіки України є розвиток інвестиційної діяльності, яка забезпечує просте й розширене відтворення виробничих процесів суб'єктів господарювання, а також довгострокове вкладення капіталу в різні сфери та галузі економіки як всередині країни, так і за її межами.

Дослідження проблем інвестування протягом тривалого часу перебуває в центрі уваги економічної науки, оскільки інвестиції формують найбільш глибокі основи господарської діяльності та визначають умови економічного розвитку кожної країни.

Вивчення інвестицій передбачає аналіз основоположних процесів та механізмів здійснення інвестиційної діяльності як найважливішої складової функціонування економічної системи, виявлення їх особливостей в умовах розвитку вітчизняної економіки для позитивних результатів наукового пошуку управлінських механізмів та моделей, що забезпечать ефективність інвестиційних процесів та розвиток підприємств, галузей та економіки країни загалом. Водночас визначення основних взаємозалежностей інвестиційного процесу вимагає попереднього уточнення ключових понять та категорій, які мають безпосередній взаємозв'язок з інвестиційною діяльністю, а також є відносно новими для вітчизняної економічної теорії та практики, набувають особливого змісту під впливом нових ідей та процесів їх практичної реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сутність та ефективність інвестицій досліджували такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як О.І. Амоша, А.Н. Асаул, О.В. Барановський, Є.А. Бельтюков, І.А. Бланк, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, І.С. Камінська, Н.П. Карачина, Ф. Кене, Дж.М. Кейнс, С.В. Ковальчук, В.О. Коюда, О.Є. Кузьмін, В.В. Лук'янова, П.Массе, В.П. Мікловда, Г.П. Оксютик, О.О. Орлов, В.Г. Ходаківська, Л.О. Чорна, С.В. Шумська, О.М. Ястремська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних науковців з цієї проблеми, зауважуємо, що існує необхідність її подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження науково-методичних основ такої категорії, як інвестиції, на сучасному етапі розвитку суспільно-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки за роки незалежності українська економіка інтенсивно інтегрується в європейську та світову, запроваджує міжнародні стандарти у сферу виробництва та фінансово-економічну сферу, то економічна, фінансова, юридична термінологія як основа термінологічно-понятійного апарату, тобто принцип однозначного трак-

тування тих чи інших термінів, стає головним інструментарієм зближення вітчизняного законодавства та європейського й міжнародного, а через нього – засадою чітких та взаємозрозумілих відносин.

Цьому сприяє інтенсивне розширення Європейського Союзу в межах континенту, а безпосереднє сусідство його з Україною поглиблює та зміцнює співпрацю як у політичній сфері, так і в економічній та фінансовій галузях, особливо у сфері інвестиційної діяльності, що посилює процеси Євроінтеграції нашої країни [8, с. 27].

Отже, в питаннях визначення та обґрунтування інвестиційної діяльності важливою є термінологічна означеність явищ, які аналізуються та досліджуються. В наукових працях вчених існують різні підходи до трактування сутності інвестицій. Теоретичні дослідження інвестиційних процесів стосуються мікро- та макrorівнів. Економічній сутності інвестицій присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, яким притаманне класичне розуміння інвестицій з глибоким теоретичним підґрунтям або трактування сутності інвестицій з урахуванням можливих варіантів їх практичної реалізації.

Найбільш поширеною у світі фундаментальною працею щодо дослідження інвестицій є праця відомих американських економістів У.Ф. Шарпа, Г.Дж. Александера, Дж.В. Бейлі. Авторами досліджуються цілі та інструменти фінансування, описані всі типи цінних паперів та фондових ринків, відображені теорія та практика їх функціонування, висвітлені методи управління інвестиціями, проблеми глобалізації інвестування. Один з авторів У.Ф. Шарп став лауреатом Нобелівської премії з економіки, яку він отримав у 1990 році за розвиток теорії оцінювання фінансових активів. На думку вчених, інвестувати – це «розлучитись із грошми сьогодні, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому» [4].

А.В. Мертенс розглядає інвестиції макrorівня як частину сукупних витрат, які включають витрати на нові засоби виробництва (виробничі чи фіксовані інвестиції), інвестицій в нове житло та приріст товарних запасів [6, с. 3].

Французький економіст П. Массе у праці «Критерии и методы оптимального определения капиталовложения» визначає інвестиції як вкладення капіталу [5, с. 46]. Американські вчені С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі у виданні «Економіка» подають таке визначення терміна «інвестиції» (інвестиційні витрати): «це витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, а також запасів [9, с. 549].

Великий англійський економіст, засновник кейнсіанського напрямку в економічній теорії Дж. Кейнс дав досить широке визначення терміна «інвестиції», провівши глибоке та комплекс-

сне дослідження на мікро- та макрорівнях. Він вважав, що інвестиції – це «поточний приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду», «та частина прибутку за певний період, що не була використана для споживання». Він вважав, що на макрорівні інвестиції є своєрідним мультиплікатором, який спонукає до швидких темпів зростання попиту й доходу [7].

Прихильник теорії Дж. Кейнса, представник напряму неокейнсіанства Е. Хансен побудував інвестиційну модель взаємозв'язку приросту інвестицій та приросту доходів, а також поділив інвестиції на похідні та автономні. На думку Е. Хансена, до першого виду необхідно віднести інвестиції, які формуються в результаті розширеного споживання та зростання національного доходу, а до другого – капіталовкладення, які пов'язані лише з факторами виробництва, величина яких не залежить від тенденцій коливання національного доходу [6].

Автор навчального посібника «Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування» А.П. Дука подає досить широке визначення терміна «інвестиція». Вона під інвестиціями розуміє економічні ресурси, які спрямовані

на збільшення реального капіталу суспільства, а саме:

- розширення та модернізацію виробництва;
- створення виробничої інфраструктури;
- створення товарно-матеріальних запасів та резервів;
- створення соціальної інфраструктури;
- підготовку та перепідготовку персоналу;
- науку та наукове обслуговування тощо [6, с. 44].

Отже, на макрорівні економічна сутність інвестицій проявляється у фінансових інструментах для створення нового капіталу, збалансування попиту, доходу та споживання, забезпечення прибутку інвесторам та зміцнення економіки країни.

Слід відзначити той факт, що інвестиції, які вкладають у реальний сектор національної економіки, не тільки приводять до отримання прибутку, але й забезпечують інші ефекти (економічний, енергетична безпека тощо), зокрема соціальний ефект, а також розвиток соціальної інфраструктури [6, с. 46], тобто дієве інвестування національної економіки приводить до суттєвого економічного зростання, яке є однією

Таблиця 1

Основні положення теорії інвестицій

Школа	Визначення	Передумови виникнення	Результати реалізації
Класична школа	Капітал визначений як знаряддя й засоби виробництва, які повинні бути використані у виробництві; джерело інвестицій – заощадження; визначено взаємозв'язок між заощадженнями та інвестиціями.	Буржуазна революція в країнах Західної Європи.	Розвиток мануфактури та аграрної сфери.
Школа меркантилістів	Зростання добробуту країни можливе лише шляхом реалізації товарів на зовнішньому ринку та досягнення позитивного торговельного балансу; залучення інвестицій в експортно орієнтоване виробництво.	Великі географічні відкриття.	Неефективний розподіл праці та капіталу, що надалі привело до кризових явищ.
Школа фізіократів	Капітал – це фундамент для здійснення виробництва, тобто фактор виробництва; капітал поділяється на довготривалий та короткотривалий (основний та оборотний).	Руйнівні війни в Європі.	Аграрна революція.
Марксизм	Визначення капіталу як функції від прибутку; розроблена модель інвестиційної діяльності з урахуванням інноваційної діяльності, тобто інновації є мотивуючою силою інвестиційної діяльності.	Класове протистояння пролетаріату та буржуазії.	Соціальна революція.
Некласична школа	Вивчення співвідношення ціни на інвестиції та ефекту від їх здійснення; розмежування інвестицій на короткострокові, середньострокові та довгострокові; вивчення залежності процентної ставки та рівня заощаджень.	Збільшення протистоянь найманих працівників та власників монополій.	Перебудова економічних систем провідних країн Європи.
Кейнсіанський напрям	Інвестиції – це приріст вартості майна; величина акумульованого доходу. Розроблено метод кількісного аналізу економічної та інвестиційної діяльності.	Криза 1930-х років у країнах Західної Європи та США (Велика депресія).	Вихід з глибокої кризи країн Європи; зростання продуктивності праці.

Джерело: систематизовано автором на підставі джерел [1; 7–9; 11]

з найважливіших суспільних проблем, чому економісти та політики приділяють найпильнішу увагу.

Проаналізуємо визначення інвестицій в розрізі таких підходів (табл. 1).

На думку окремих як вітчизняних, так і зарубіжних учених та економістів-практиків, існує ще одна досить важлива форма інвестицій, така як фінансові права, які базуються на взаємозв'язку інвестиційної діяльності суб'єктів інвестування та державних інститутів, які регулюють її умови. Ця форма реалізується шляхом надання державою в особі деяких інститутів центральних або місцевих органів влади суб'єктам господарювання податкових пільг, тобто реального інвестування коштів держави в розвиток підприємницьких структур [6, с. 46–47]. При цьому треба досить виважено побудувати інвестиційну політику, яка б включала «визначення мети інвестора та обсяги інвестованих коштів, оскільки для національних інвестиційних стратегій існує прямий зв'язок між ризиком і доходністю» [10, с. 10].

Отже, різні трактування сутності інвестицій науковцями свідчать про відсутність їх єдиного визначення та різні наукові інтереси й висновки проведених досліджень, проте розуміння інвес-

тицій в широкому значенні полягає у використанні матеріальних та нематеріальних активів для збільшення прибутку в майбутніх періодах. В багатьох наукових працях [5] інвестиції розглядаються за ресурсного підходу, за якого їх складовими елементами є матеріальні ресурси. Виробничий підхід [11, с. 3] дає змогу розглядати інвестиції як процес створення нового капіталу та взаємопов'язує засоби виробництва з людським капіталом. Окремі автори виділяють витратний підхід [5, с. 7–8], який дає змогу більш повно розкрити сутність інвестицій та розглянути їх у взаємозв'язку з витратами підприємства. Проте сама сутність інвестицій свідчить про їх спорідненість з фінансовими ресурсами та доцільність виділення окремого фінансового підходу, який пов'язує дослідження інвестицій з рухом фінансових платежів, що виникають з моменту формування інвестицій та відбуваються протягом терміну їх окупності [12].

Проаналізувавши еволюцію розвитку наукових знань про інвестиції, можемо виділити чотири етапи формування наукових знань про сутність та значення категорії «інвестиції» (рис. 1).

У господарській практиці, що пов'язана з інвестиційним процесом суб'єктів підприємни-



Рис. 1. Генезис поняття інвестиції

Джерело: систематизовано автором на підставі джерел [4; 6; 10]

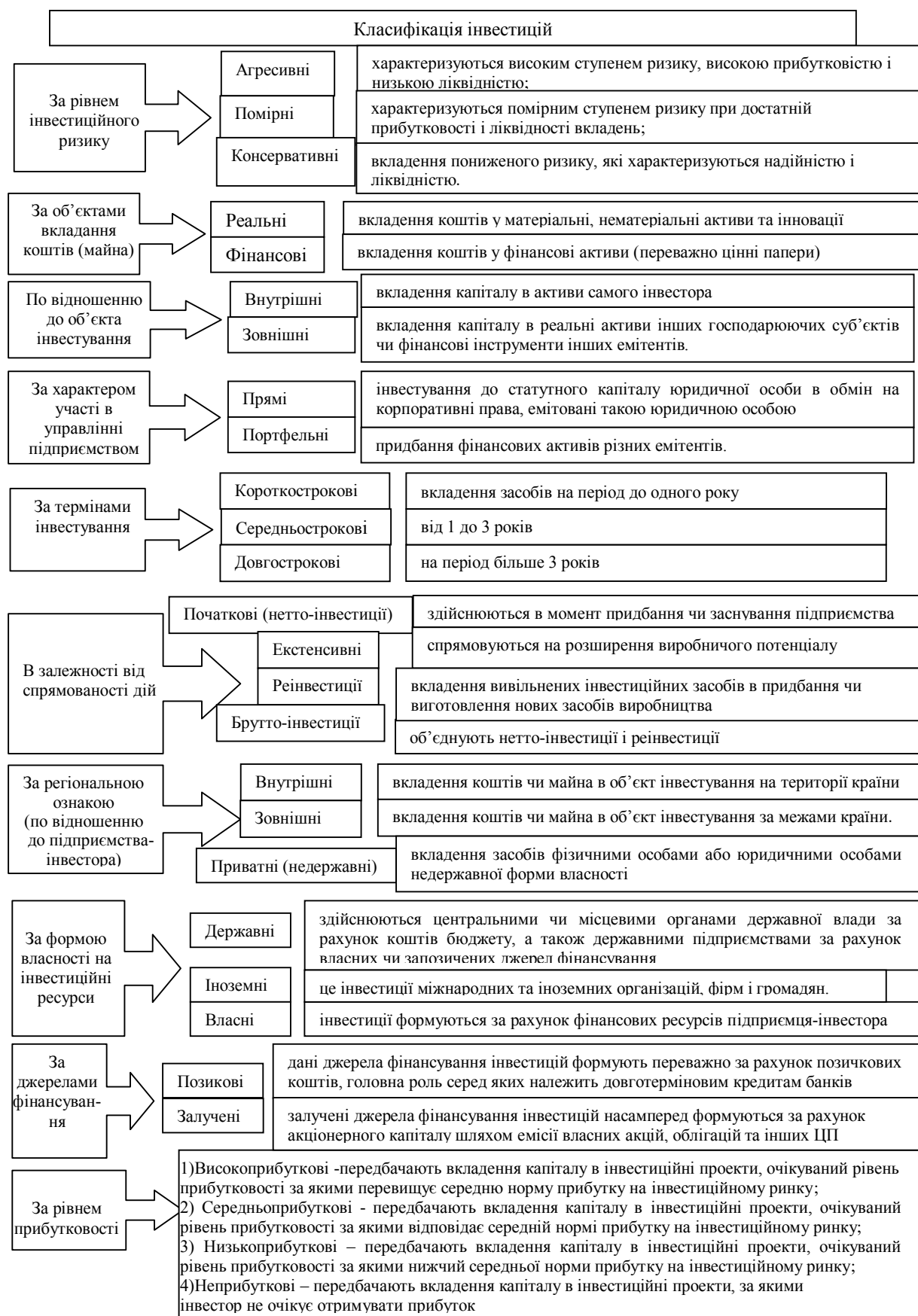


Рис. 2. Класифікація інвестицій

Джерело: систематизовано автором на підставі джерел [4; 6; 9; 10; 12]

цтва, застосовується майже сто термінів, які характеризують різні види інвестицій, тому для забезпечення ефективного й цілеспрямованого управління інвестиціями та регулювання інвестиційної діяльності систематизуємо та здійснимо класифікацію інвестицій за основними ознаками, зокрема об'єктами вкладення та формами власності капіталу, періодом здійснення, рівнем інвестиційного ризику, джерелами та спрямованістю капіталу тощо (рис. 2).

Окрім основних класифікаційних ознак інвестицій, які обґрунтовані в працях науковців, ми пропонуємо виділити в окрему класифікаційну групу інвестиції за характером протистояння кризовим явищам, які є, на нашу думку, вкрай важливими для вітчизняних підприємств практично в усіх галузях народного господарства, що тривалий період часу функціонують під впливом затяжної економічної кризи та періодично повторюваної гіперінфляції. Отже, за результатами систематизації визначень інвестицій та їх класифікації виділимо основні характерні ознаки інвестицій (рис. 3).

Зауважимо, що основні характерні ознаки трактування сутності інвестицій взаємопов'язані, мають комплексний характер, що підтверджує їх значимість для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта.

Економічна сутність інвестицій проявляється у змістовних ознаках результативності їх

впливу на діяльність підприємства, що набуває подальшого розвитку у визначенні багатьох взаємопов'язаних категорій. Так, здійснення інвестицій відображає термін «інвестування», під яким доцільно розуміти вкладення капіталу задля його зростання в майбутньому [11].

Про це також говорить французький економіст П. Массе: «інвестування – це акт обміну задоволення сьогоднішньої потреби на очікуване задоволення у майбутньому за допомогою інвестиційних благ» [1, с. 5].

П.Л. Віленським спрощено поняття інвестування з позицій фінансового підходу, запропоновано під інвестуванням розуміти вкладення грошових коштів як інвестицій задля отримання доходу в майбутньому [6, с. 23]. Отже, як в широкому, так і в спрощеному розумінні інвестування – це здійснення інвестицій згідно з цілями, визначеними інвестором. Оскільки інвестиції відбуваються у вигляді довгострокового вкладення капіталу інвестором в різні об'єкти бізнесу (фірми), а також в різні галузі, можна говорити про інвестиції як про основоположні елементи попиту та пропозиції на інвестиційному ринку. Пропозиція інвестиційного капіталу здійснюється з боку інвесторів, які виступають при цьому в ролі продавців, а попит на інвестиції – з боку суб'єктів інвестиційної діяльності, які виступають в ролі покупців [13, с. 43]. Інвестиційний попит характеризує справжню потребу господарських суб'єктів в інвестуванні та є

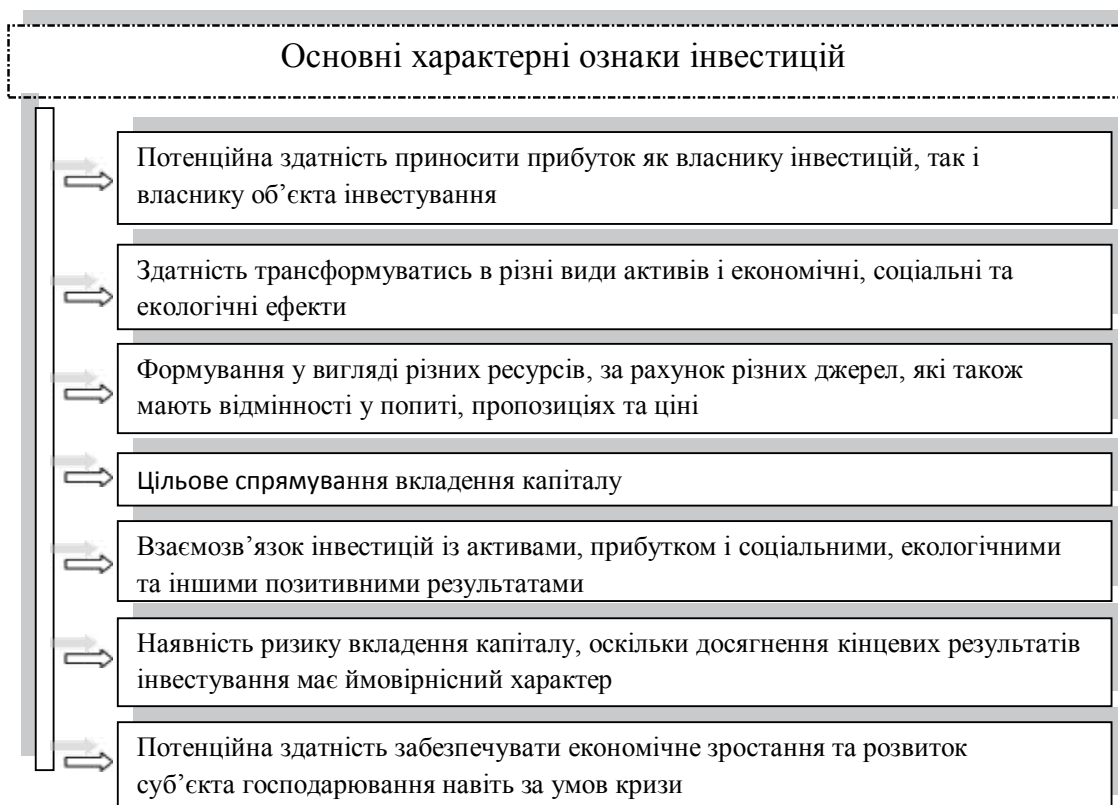


Рис. 3. Основні характерні ознаки інвестицій [13]

інвестиційними ресурсами, які безпосередньо призначені для досягнення інвестиційних цілей [13, с. 43]. Інвестиційна пропозиція – це сукупність об'єктів інвестування в усіх його формах (основні й оборотні засоби, цінні папери, науково-технічна продукція, майнові та інтелектуальні права тощо).

Висновки. Виходячи з трактувань терміна «інвестиції» авторами різних наукових публікацій та видань, можемо впевнено сказати, що це поняття трактується або майже однаково, або недостатньо повно й не завжди однозначно.

Типовою рисою всіх формулювань зазначеного терміна є те, що під інвестиціями розуміють будь-яке вкладення коштів, навіть таке, яке не приводить до зростання капіталу й отримання прибутку.

Отже, на наш погляд, інвестиції – це сукупність майнових і фінансових ресурсів та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у власне виробництво задля його реконструкції, модернізації та запровадження новітніх технологій, а також в інші суб'єкти підприємництва та соціальної сфери задля отримання прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акуленко В.Л., Новікова І.В. Аналіз теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2012. № 3. С. 66–73.
2. Банківська енциклопедія / М.І. Савлук, А.М. Поддєрьогін, А.А. Пересада, Н.Д. Олексієнко, І.Н. Лазенко ; за ред. А.М. Мороза. Київ : Ельтон, 1993. 328 с.
3. Бушовська Л.Б., Войнаренко М.П. Інвестиційна діяльність, як важливий елемент в системі управління. *VI Українсько-Польські наукові діалоги* : тези наук. пр. Міжнар. наук. конф. (м. Яремче, 21–24 жовтня 2015 року). Хмельницький : вид-во ХНУ, 2015. С. 121–122.
4. Диха М.В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2011. 207 с.
5. Докієнко Л.М., Клименко В.В., Акімова Л.М. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : Академвидав, 2011. 408 с.
6. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 424 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. ; общ. ред. и предисл. А.Г. Милейковский, И.М. Осадчая. Москва : Прогресс, 1978. 494 с.
8. Олійник О.М. Реформування юридичної риторики в Україні: євроінтеграція та адаптація національного законодавства і права України до законодавства та права Європейського Союзу. *Віче*. 2010. № 18 (279). С. 27–29.
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. 2-го изд. Москва : Дело ЛТД, 1993. 864 с.
10. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика / пер. с англ. Москва : Дело, 2006. 312 с.
11. Чернікова О.В. Інвестиційний процес в економіці країни як визначальний чинник економічного розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 9 (111). С. 83–87.
12. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции / пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2001. 1028 с.
13. Шевченко С.Ю. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 1. С. 7–10.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 365.27.12

ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТНК

CHARACTERISTICS OF THE COMPONENTS OF THE KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM

Бусарєва Т.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Busarieva Tatiana

PhD, Associate Professor of the Faculty of International Economy
SHEE "Kiev National Economic University named after Vadym Hetman"

В умовах глобалізації та розвитку економіки знань управління знаннями в транснаціональних корпораціях (ТНК) є особливо актуальним. Матеріальні ресурси сучасних ТНК широко доступні для копіювання, тому джерело конкурентної переваги має бути результатом деяких внутрішніх та нематеріальних специфічних факторів, так званих організаційних знаннях. У цьому контексті система управління знаннями відіграє важливу роль, підтримуючи та посилюючи організаційні процеси створення, зберігання та пошуку знань, поширення й застосування. Проте вимірювання управління знаннями та інтелектуальний капітал зазвичай розглядаються окремо, без з'єднання та зв'язку. Саме тому головною ідеєю статті є характеристика складових моделей управління знаннями ТНК, яка спрямована на усунення прогалини, що існує між системою управління знаннями та виміром інтелектуального капіталу. Модель пропонує підтримку вимірювання інтелектуального капіталу ТНК через призму управління знаннями, демонструючи внесок цих систем у створення вартості.

Ключові слова: модель управління знаннями, ТНК, інтелектуальний капітал, конкурентні переваги, вимірювання інтелектуального капіталу.

В условиях глобализации и развития экономики знаний управление знаниями в транснациональных корпорациях (ТНК) является особенно актуальным. Материальные ресурсы современных ТНК широко доступны для копирования, поэтому источник конкурентного преимущества должен быть результатом некоторых внутренних и нематериальных специфических факторов, так называемым организационным знанием. В этом контексте система управления знаниями играет важную роль, поддерживая и усиливая организационные процессы создания, хранения и поиска знаний, распространения и применения. Тем не менее измерение управления знаниями и интеллектуальный капитал обычно рассматриваются отдельно, без соединения и связи. Именно поэтому главной идеей статьи является характеристика составляющих модели управления знаниями ТНК, которая направлена на устранение пробела, существующего между системой управления знаниями и измерением интеллектуального капитала. Модель предлагает поддержку измерения интеллектуального капитала ТНК через призму управления знаниями, демонстрируя вклад этих систем в создание стоимости.

Ключевые слова: модель управления знаниями, ТНК, интеллектуальный капитал, конкурентные преимущества, измерение интеллектуального капитала.

At the beginning of the XXI century the success in the management of an enterprise, due to the use of knowledge, is a positive factor in supporting its competitiveness, and such management is intellectual, since only intelligence can create knowledge and use it for management. Successfully interconnected knowledge management systems with management accounting systems, in turn, will complement each other, forming a powerful tool for improving the competitiveness of enterprises. This can be considered not only an obvious prerequisite for the integration of such systems, but also a reasonable requirement for specialized software products of the new generation. That is why it is very important to understand the model that will help the international companies to use the system of knowledge

in order to improve their level of competition. In the context of globalization and the development of the knowledge economy, knowledge management in transnational corporations (TNCs) becomes particularly relevant. The material resources of modern TNCs are widely available for copying; therefore, a source of competitive advantage must be the result of some internal and intangible specific factors, the so-called "organizational knowledge". In this context, the knowledge management system plays an important role in supporting and enhancing organizational processes for the creation, storage and retrieval of knowledge, dissemination and application. However, measurement of knowledge management and intellectual capital are usually considered separately, without connection and communication. That is why the main idea of the article is to describe the components of a TNC knowledge management model that addresses the gap between the knowledge management system and the measurement of intellectual capital. The model offers support for measuring the intellectual capital of TNCs through the prism of knowledge management, showing the contribution of these systems to value creation.

Key words: knowledge management model, TNCs, intellectual capital, competitive advantages, intellectual capital measurement.

Постановка проблеми. Вимірювання інтелектуального капіталу фокусується на нематеріальних активах зі стратегічної точки зору задля визначення їх впливу на створення вартості та її переваг для міжнародних компаній. Воно охоплює такі нефінансові активи, як, наприклад, інноваційні можливості, творчий підхід співробітника або задоволеність клієнта, орієнтованість на майбутнє, а саме на створення вартості та основних здібностей, які приносять конкурентну перевагу. Наявні системи управління знаннями зазвичай не визначають показники інтелектуального капіталу, створюючи розрив між їх вимірами. Це не випадково, адже ця прогалина є одним з найбільш важливих недоліків сучасної практики вимірювання інтелектуального капіталу та управління ним в міжнародних організаціях. Саме тому в умовах міжнародної конкуренції для ТНК сьогодні є актуальним створення універсальної моделі управління знаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий аналіз створення, поширення та імплементації знання на рівні ТНК та його окремі теоретичні й практичні питання досліджені в роботах Д. Андріссена, Н. Бонтіса, С.М. Клімова, Р. Коуза, Б. Льова, Б.Б. Леонтьева, Л.І. Лукичева, Б.З. Мільнера, І.В. Проніна, Т. Стюарта, Р. Тіссена та інших науковців. Проблеми зростання показників міжнародної конкурентоспроможності ТНК на світовому ринку знань розглянуті в працях таких вчених, як Е. Брукінг, Л.Г. Глушко, В.Ю. Зубко, Р. Каплан, А.Н. Козирєв, Д. Нортон, А. Пулік, М. Мелоун, Л.В. Постановов, К. Свейбі, К. Тейлор, Л. Едвінсон.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишаються невирішеними багато наукових проблем щодо визначення основних елементів нової універсальної моделі управління знаннями ТНК, яка б включала стійкий взаємозв'язок усіх необхідних компонентів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження нової універсальної моделі управління знаннями ТНК та характеристика її компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження щодо вимірювання інтелектуального капіталу надало кілька підходів та моделей в останні декілька років. Інтелектуальний капітал належить до нематеріальних активів, які можуть генерувати майбутні економічні вигоди, тобто вартість створення. Ці активи є ключем конкурентної переваги, характеризуються невидимістю, труднощами щодо їх кількісного оцінювання та придбання без грошової природи та фізичної субстанції. Їх вимір відображає додану вартість від знань для організації, дає змогу контролювати виконання активів знань та пов'язаних з ними заходів, а також дає змогу зрозуміти те, як організації управляють, розвиваються та використовують свої активи знань.

Задля визначення складових універсальної моделі управління знаннями проведено огляд моделей вимірювання інтелектуального капіталу для визначення основних компонентів, що використовуються для його вимірювання. Табл. 1 підсумовує складові вимірювання моделі, що ідентифікують компоненти, зазначені в кожній моделі. Систематизацію показників, пропорованих для кожної моделі вимірювання інтелектуального капіталу, також зроблено задля огляду певного набору цінностей для вимірювання нематеріальних активів.

Моделі описують різні компоненти, такі як людський капітал, структурний капітал та капітал відносин, а також соціальний капітал, капітал НДДКР, корпоративна ідентичність, капітал середовища залежно від їх власних характеристик. Проте людський, структурний та капітал відносин є найбільш згадуваними компонентами.

1) Людський капітал пов'язаний з індивідуальними здібностями, знаннями, навичками, досвідом та вмінням вирішувати проблеми. Він є компетентністю, ставленням та інтелектуальною спритністю співробітника. Компетенції включають навички й освіту, тоді як ставлення охоплює поведінку співробітників. Інтелектуальна спритність дає змогу думати про інноваційні рішення та змінювати методи для вирішення проблеми.

Таблиця 1

**Систематизація моделей вимірювання
інтелектуального капіталу та їх основних компонентів**

Назва моделі вимірювання інтелектуального капіталу	Людський капітал	Структурний капітал	Капітал відношень	Капітал НДДКР	Соціальний капітал	Капітал середовища	Корпоративна ідентичність
Balanced Scorecard		+	+	+			
Chen, Zhu & Xie Model	+	+	+	+			
Citation-Weighted Patents				+			
Danish Guidelines	+	+	+	+			
Heng Model	+	+	+	+			+
IC Rating	+	+	+	+			+
Inclusive Valuation Methodology	+	+	+				
Intangible Assets Monitor	+	+	+				
Intangible Value Framework	+	+	+		+	+	+
Intellect Model	+	+	+				
Intellectual Capital Index	+	+	+	+			
Intellectual Capital Rating	+	+	+	+			
Intellectus	+	+	+	+	+	+	
Meritum Guidelines	+	+	+				
Nova Model	+	+	+	+			
Skandia Navigator	+	+	+	+			
Technology Broker	+	+	+	+			
The 4-Leaf Model	+	+	+				
The Value Explorer	+	+		+			
Total Value Creation	+		+				
Value Added Intellectual Coefficient	+	+					
Value Chain Scoreboard		+	+	+			

Джерело: складено автором на основі джерел [1, с. 399; 2, с. 91–100]

2) Структурний капітал пов'язаний із системами, організаційними процесами, технологіями, концепціями та моделями роботи бізнесу з базами даних, документами, патентами, авторськими правами та іншими кодифікованими знаннями. За американським економістом Дж. Роосом, структурний капітал – це те, що залишається в компанії, коли співробітники йдуть додому за ніч.

3) Капітал відносин пов'язаний з альянсами та відносинами з клієнтами, партнерами, постачальниками, інвесторами, спільнотами. Це також включає впізнання бренду, імідж організації та положення на ринку. Капітал відносин є вбудованими знаннями та доданою вартістю від відносин з іншими особами.

Треба звернути увагу на те, що система управління знаннями належить до класу інформаційних систем, що застосовуються для управління організаційними знаннями. Вони засновані на інформаційних технологіях, орієнтовані на підтримку організаційних процесів створення, зберігання та пошуку знань, поширення

й застосування. Їх головна мета полягає у створенні середовища, яке полегшує створення й використання знань, а також комунікації та співробітництво між організаціями [3, с. 54–67].

Багато економістів писали про використання різних типів системи управління знаннями. Класифікації, згадані цими авторами, засновані на різних припущеннях. Одні засновані на технологічних проблемах, другі – на пов'язаних функціональних можливостях, а треті все ж таки об'єднують ці два критерії в одній класифікації. З іншого боку, деякі з цих класифікацій не проводять чіткої межі між системою управління знаннями й традиційними інформаційними системами. Різноманітність класифікацій системи управління знаннями на основі різних підходів приводить до розроблення систематизації категорій системи управління знаннями щодо їх розв'язуваних проблем, можливостей та функціональних характеристик. Ця систематизація включає такі категорії системи управління знаннями:

- системи бізнес-аналітики;
- системи спільної роботи (групове програмне забезпечення);
- системи управління компетенціями;
- корпоративні портали;
- системи управління документами;
- системи електронного навчання;
- експертні системи;
- системи виявлення знань;
- карти знань;
- системи документообігу [4, с. 45].

Основна мета універсальної моделі управління знаннями полягає в тому, щоби зв'язати систему управління знаннями та вимірювання інтелектуального капіталу, що показує внесок цих систем у створення вартості в ТНК. Модель також може полегшити вибір відповідного СУЗ відповідно до потреб організації, приведення вибору СУЗ у відповідність до стратегічної мети нематеріальних активів, які надає конкурентна перевага. Це забезпечує комплексний погляд на нематеріальні активи, що охоплює стратегічні й операційні перспективи управління знаннями.

Модель складається з трьох компонентів: модель вимірювання інтелектуального капіталу, система управління знаннями та система вимірювання інтелектуального капіталу. Розглядаючи компоненти моделі вимірювання інтелектуального капіталу, зазначимо, що метою цього компонента є визначення нематеріальних активів, які надає конкурентна перевага, та забезпечення розвитку ядра організації компетенції. Вона також містить специфікацію відповідних метрик для того, щоб оцінити ці нематеріальні активи. Компоненти моделі вимірювання інтелектуального капіталу починаються з визначення місії та корпоративних стратегічних цілей, що дають змогу визначити бізнес-драйвери, критичні фактори успіху й нематеріальні активи, які можуть створити багатство для організації. Метою зв'язування ІС зі стратегічними цілями є забезпечення того, щоб організація отримувала конкурентні переваги від використання ІК та СУЗ. Цей компонент може бути реалізований за допомогою одного з розглянутих вимірювань ІК моделі, такого як "Skandia Navigator", "Balanced Scorecard", "Intangible", монітор активів, модель "Intellect" [5, с. 48–56].

Другий компонент – це компонент системи управління знаннями, метою якого є надання набору заходів, корисних для кількісного оцінювання ІК метрики, що вказані в першому компоненті моделі. СУЗ може запропонувати відповідне сприяння поліпшенню ІС, підтримуючи та поліпшуючи процеси, пов'язані з організаційними знаннями, які мають вирішальне значення для організації. Проте це може бути досягнуте тільки тоді, коли СУЗ зосереджені на нематеріальних активах, які приносять цінність, додаткові та конкурентні переваги для організації відповідно до їх стратегічних цілей. З цієї точки зору СУЗ може зробити внесок в кількісну

оцінку набору метрик, корисних для вимірювання ІК через знання, укладені в цих системах, пов'язуючи СУЗ та вимір ІК. Цей компонент має також полегшувати визначення найбільш підходящих категорій СУЗ відповідно до організації потреб та стратегії, узгодження вибору СУЗ з нематеріальними активами, які можуть принести конкурентну перевагу.

Цей компонент описаний на рис. 1 через структуру, яка є роллю, що виконують різні категорії СУЗ відповідно до їх власних характеристик та функціональних можливостей під час підтримки процесів управління знаннями, а саме створення знань, зберігання, поширення й застосування. Ці відносини базуються на припущенні про те, що СУЗ як технологічні системи орієнтовані на управління організаційними знаннями, не підтримують застосування знань; насправді, тільки люди можуть подати заявку знання. Проте СУЗ може сприяти розвитку середовища, а це дає змогу використовувати знання та додатки від людей організації.

Третім компонентом, який доцільно розглядати, є компонент системи вимірювання ІК. Метою цього компоненту є підтримка вимірювання ІК відповідно до моделі й метрики, що вибрані в першому компоненті. Система вимірювання ІК така: компонент використовує набір заходів, вжиття яких здійснюють різні категорії СУЗ для кількісного визначення зазначених показників ІК. Він також може вживати деяких заходів, передбачених іншими джерелами, що доповнюють вимір ІК (наприклад, фінансові програми, системи якості або ERP, системи планування ресурсів підприємства). Цей компонент встановлює зв'язок між моделлю вимірювання ІК і СУЗ, показуючи внесок різних категорій СУЗ в нематеріальний розвиток активів. Результат системи вимірювання ІК складається зі звіту, що полегшує оцінювання нематеріальних активів та є відправною точкою для визначення слабких та сильних сторін з точки зору розвитку організаційних знань [6, с. 518].

Оцінювання нематеріальних активів може полегшити перевизначення та реорганізацію бізнес-драйверів, фактору успіху та нематеріальних активів, які приносять конкурентоспроможність переваги для організації.

Кожна організація намагається вибрати найбільш підходящі показники для вимірювання цінності нематеріальних активів та ініціативи СУЗ відповідно до їх потреб та стратегічних цілей. Різноманітність метрик розробляється як спроба визнати й оцінити вартість нематеріальних активів. З огляду літератури за ІК моделі вимірювання й опитування, проведеного для португальських організацій, можна систематизувати метрики, більш переслідуювані у вимірі ІК. З огляду на різні категорії СУЗ, згадані в цьому документі, їх адресу, проблеми та основні функціональні можливості можна стверджувати, що велика кількість цих показників ІС може бути

визначена кількісно через СУЗ, тобто через знання, укладені в СУЗ.

Висновки. В ході аналізу й дослідження різних джерел з цієї проблеми виявлено практичні кроки зі створення системи управління знаннями, які можна виділити в такі етапи.

1) Аналіз потреб. Цей крок передбачає глибокий структурний аналіз предметної галузі. Основне завдання на цьому етапі полягає у визначенні цілей СУЗ, «портретів» користувачів, кола їхніх обов'язків. На цьому кроці потрібно ретельно аналізувати інформаційні потоки організації, брати інтерв'ю потенційних користувачів СУЗ. Техніко-економічне обґрунтування проекту й створення ТЗ відбуваються на цьому етапі.

2) Пошук та вилучення інформації. Він є найбільш трудомістким кроком, який включає аналіз документів, роботу з численними джерелами інформації, включаючи експертів, формування фрагментів інформаційного контент-наповнення, виявлення джерел-постачальників інформації, формування інформаційного профілю

для кожного експерта, який характеризує галузь експертизи цього фахівця.

3) Структурування, тобто виявлення понятійної структури, яку використовує організація. На цьому етапі відбувається формування так званої карти знань, яка наочно демонструє, де розташовані джерела знань і даних, хто є їх власником. Розробляється структура інформації в системі.

4) Проектування й реалізація системи. Частіше за все СУЗ створюється на основі корпоративної пам'яті, в якій зберігається неоднорідна інформація (різні документи, графіки, бази даних) з різноманітних джерел підприємства, надаючи доступ до цієї інформації зацікавленим фахівцям для вирішення виробничих завдань. Якщо йдеться про придбання готового продукту, то робиться це лише на цьому етапі. До поняття «корпоративна пам'ять» віднесемо так званий професійний інтелект компанії, тобто суму професійних навичок, знань, компетенцій співробітників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черников Г.П., Черникова Д.А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. Москва : Экономика, 2017, 399 с.
2. Комарова А.В. Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии. *Сборник статей по материалам Шестой международной научной конференции*. Москва : МГУ им. М.В. Ломоносова. Экономический факультет, 2016. С. 91–100.
3. Комарова А.В., Симонова И.Ф. Формирование корпоративной системы управления знаниями. *Нефть, газ и бизнес*. 2016. № 4. С. 54–67.
4. Коллисон К., Парселл Дж. Учитесь летать. Практические уроки по управлению знаниями от лучших обучающихся организаций. Москва : Ин-т комплексных стратегических исследований, 2016.
5. Casson M., Singh S. Corporate research and development strategies: The influence of firm, industry and country factors on the decentralization of R&D. *R&D management – Oxford*. 2015. Vol. 23 (2). P. 48–56.
6. Dunning J. H. The globalization of business: The challenge of the 2000s. L. ; N. Y. : Routledge, 2015. 518 p.

ТЕОРЕТИЧНЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ РОЛІ СТАНДАРТІВ В МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ, ПОВ'ЯЗАНИХ З РЕГУЛЮВАННЯМ ТОРГІВЛІ

THEORETICAL COLLECTION OF THE ROLE OF STANDARDS IN INTERNATIONAL ORGANIZATIONS CONNECTED WITH TRADE REGULATION

Давиденко Г.В.

асистент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Davydenko Hanna

Teaching Assistant

Department of International Accounting and Audit
Kyiv National Economical University named after Vadym Hetman

Однією зі складових міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, а з огляду на зростання глобальної конкуренції все частіше технічні бар'єри стають методами прихованого протекціонізму з боку держав. Технічні бар'єри в торгівлі можуть приймати різні форми. Найбільш поширеними ТБТ, що перешкоджають вільній торгівлі, є ті, що включають відсутність гармонізації технічних регламентів та стандартів; дублювання складних процедур оцінювання відповідності; відсутність прозорості застосованих законів та технічних регламентів; значні бюрократичні процедури; відсутність операційних процедур для приватних органів стандартизації, що узгоджується з відкритою торгівлею. Світова організація торгівлі досягла успіхів у сфері зниження бар'єрів та гармонізації стандартів. Проте зазначена проблема все ще є актуальною та потребує подальшого вивчення та вдосконалення.

Ключові слова: СОТ, ГАТТ, міжнародна торгівля, стандарти, технічні регламенти, гармонізація стандартів.

Одной из составляющих международных экономических отношений является международная торговля, а с учетом роста глобальной конкуренции все чаще технические барьеры становятся методами скрытого протекционизма со стороны государств. Технические барьеры в торговле могут принимать различные формы. Наиболее распространенными ТБТ, которые препятствуют свободной торговле, являются те, которые включают отсутствие гармонизации технических регламентов и стандартов; дублирование сложных процедур оценивания соответствия; отсутствие прозрачности применяемых законов и технических регламентов; значительные бюрократические процедуры; отсутствие операционных процедур для частных органов стандартизации, что согласуется с открытой торговлей. Всемирная торговая организация достигла успехов в сфере снижения барьеров и гармонизации стандартов. Тем не менее эта проблема все еще является актуальной и требует дальнейшего изучения и совершенствования.

Ключевые слова: ВТО, ГАТТ, международная торговля, стандарты, технические регламенты, гармонизация стандартов.

One of the constituents of international economic relations is international trade, and given the growth of global competition, technical barriers are increasingly becoming a means of hidden protectionism by the states. Technical barriers to trade can take different forms. The most common obstacles to free trade in TBT include non-harmonization of technical regulations and standards, duplication of complex conformity assessment procedures, lack of transparency in applicable laws and technical regulations, significant bureaucratic procedures and the absence of operational procedures for private standardization bodies consistent with open trade. The ideology of the formation of the international trade system within the framework of the World Trade Organization is to eliminate the barriers in trade relations between the countries. Using the systematic, comparative legal analysis, the peculiarities and implications of the implementation of standards in the WTO have been determined, since the application of international standards by the country reduces the likelihood that they will be challenged on a legitimate basis in the WTO than in those cases when it established its own standards. The World Trade Organization has been successful in reducing

barriers and harmonizing standards, but the problem is still relevant and requires further study and improvement. Thus, WTO members have implemented the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement) and the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) aimed at determining the limits of the application of standards, while avoiding disguised protectionism. The categories "standard" and "technical regulations" are analyzed, and it is stated that the standards are defined as voluntary application documents, and in case the use of the standard is determined as obligatory, it immediately falls under the category "technical regulations". The Code of Good Practice for the preparation, adoption and application of standards is considered which sets out the general principles for the preparation and use of standards. Further research on this issue should primarily concern the improvement of technical regulations and standards, the transparency of their use in order to implement them exclusively consumer protection, and not protectionist measures, to minimize and eliminate the negative impact on international trade.

Key words: WTO, GATT, international trade, standards, technical regulations, harmonization of standards.

Постановка проблеми. Ідеологія формування системи міжнародної торгівлі в рамках СОТ полягає в усуненні бар'єрів в торгових стосунках між країнами. Це перш за все стосується тарифів, які вже після Другої світової війни стали суттєвою перешкодою для розвитку міжнародної торгівлі. Не дивно, що процес розвитку ГАТТ співпадає з розпадом колоніальної системи (або здобуттям незалежності більшості колоній європейських держав), тобто напрошується гіпотеза про те, що надати новий стимул міжнародній торгівлі в нових умовах необхідно було через усунення тарифів та технічних бар'єрів. Саме такими умовами повинні були стати стандарти міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних засад міжнародної торгівлі, а також її регулюванню у сфері технічних бар'єрів присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких як І. Бураковський, А. Дуардорф, В. Шаповал, Л. Віткін, Н. Притульська, О. Сафонова, Е. Морджер, Дж. Поттс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід визначити особливості та наслідки впровадження стандартів у Світовій організації торгівлі, оскільки застосування міжнародних стандартів країною зменшує ймовірність того, що вони будуть оскаржені на законних підставах у СОТ, на протипагу тому, коли вона встановлювала власні стандарти.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретичне дослідження місця стандартів в міжнародних організаціях, що пов'язані з координацією та регулюванням міжнародної торгівлі, а також необхідність пошуку шляхів співпраці в межах СОТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельна політика та проблеми міжнародної торгівлі є об'єктом діяльності багатьох регіональних, галузевих, глобально-універсальних інститутів, як міжурядових, так і неурядових. Усі ці інститути утворюють систему міжнародних організацій, пов'язаних з координацією та регулюванням процесів міжнародної торгівлі. При цьому вони залишають за державами-членами національний суверенітет та не втручаються в розвиток справедливої міжнародної торгівлі.

Найбільш вагому роль на сучасному етапі у сфері регулювання торгівлі відіграє Світова організація торгівлі (СОТ) (World Trade Organization, WTO), до складу якої входять 164 країни, на частку яких припадають 96% усіх торгових операцій [1]. Мета СОТ полягає у створенні сприятливих умов торгівлі для всіх країн, що сприяє зростанню добробуту країн – учасниць СОТ. Світова організація торгівлі була створена в результаті багаторічних переговорів в рамках Уругвайського раунду Генеральної Угоди з Тарифів і Торгівлі (ГАТТ), який завершився в грудні 1993 року. Офіційно СОТ була утворена на конференції в Марракеші у квітні 1994 року підписанням Заключного акту Уругвайського раунду торговельних переговорів та Марракеської декларації.

Протягом всієї історії створення СОТ, яка розпочалася ще у 1947 році, невід'ємною частиною переговорного процесу та прийняття основних документів були стандарти в міжнародній торгівлі, які багатьма вченими визнавались як нетарифні бар'єри.

Щоби стимулювати прийняття основних принципів, члени СОТ впровадили низку угод, спрямованих на усунення використання правил для створення технічних бар'єрів у торгівлі. Серед них слід назвати Угоду з технічних бар'єрів у торгівлі (Угода ТБТ), Угоду про застосування санітарних та фітосанітарних заходів (Угода СФС) та інших нормативних питань, пов'язаних з торгівлею.

Так, ст. 20 Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) дає змогу урядам діяти у сфері торгівлі задля захисту здоров'я людини та навколишнього середовища, якщо вони не допускають дискримінації або використання цього захисту як прихованого протекціонізму. Крім того, є дві конкретних Угоди СОТ, які передбачають використання стандартів в міжнародній торгівлі задля безпеки харчових продуктів. Обидві угоди намагаються визначити межі застосування стандартів, при цьому уникати замаскованого протекціонізму.

Попри те, що основними завданнями, які ставлять перед собою ГАТТ/СОТ є максимальне усунення заходів, що перешкоджають вільному руху товарів, а також та регулювання

його через виключно тарифні методи, існують нетарифні методи, які неможливо усунути, оскільки вони є заходами безпеки внутрішньої економічної політики держави. Нині налічується близько 800 видів нетарифного регулювання. В заходах нетарифного регулювання велике значення мають технічні бар'єри торгівлі, що базуються на Угоді про ТБТ [2]. Саме цей документ визначає поняття «технічні бар'єри в торгівлі» та деталізує, що до них належать вимоги до характеристик товарів та процедури оцінювання їх відповідності. В основу технічного регулювання покладено технічні бар'єри в торгівлі. Технічне регулювання можна визначити як правове регулювання в системі встановлення, застосування та виконання вимог до товарів та послуг, пов'язаних процесів, а також перевірку їх дотримання через процедури оцінювання відповідності [3, с. 7]. Всі ці документи групуються в технічні регламенти, стандарти та процедури оцінювання відповідності.

Угодою ТБТ визначено, що для забезпечення того, що національні технічні регламенти, стандарти та процедури оцінювання відповідності не встановлюватимуть додаткових бар'єрів у міжнародній торгівлі, визнаючи право членів Угоди вживати заходів регулювання для досягнення своїх цілей під час торгівлі. У преамбулі Угоди ТБТ зазначено, що жодній країні не можна заважати щодо вжиття заходів, потрібних для забезпечення якості її експортних товарів; захисту життя та здоров'я людей, тварин і рослин; захисту навколишнього середовища; запобігання обманним методам на рівнях, які вона вважає відповідними; захисту своїх суттєвих інтересів національної безпеки. Водночас зазначено, що встановлення технічних бар'єрів має бути науково обґрунтованим, пропорційним до наявних ризиків та економічно необтяжливим для суб'єктів господарювання [4, с. 17].

Конкретні положення, відповідно до Угоди про ТБТ, що належать до технічних регламентів, стандартів, практики оцінювання відповідності, вимог про повідомлення та стандарти відповідних органів, включають процеси та методи виробництва, пов'язані з характеристиками продукту, на відміну від Кодексу стандартів, які тільки покривають промислові товари.

Зокрема, щодо технічного регулювання та стандартів Угода про ТБТ свідчить про те, що держави-члени повинні висувати до імпортованої продукції ті ж вимоги, що й до аналогічної продукції внутрішнього виробництва; розглядати всі імпортовані товари незалежно від їх походження; переконатися в тому, що всі технічні регламенти й стандарти, використовувані для захисту людини, тварин або рослин, здоров'я чи навколишнього середовища, не перешкоджають вільній торгівлі більше, ніж це необхідно; використовувати частково або повністю відповідні міжнародні стандарти як основу для технічних регламентів; брати участь у відповідних міжнародних органах,

що займаються розробленням та прийняттям відповідних технічних регламентів і стандартів; визнавати технічні регламенти інших членів такими, що відповідають цілям їх власних регламентів; висувати вимоги до якості продукту, а не до дизайну чи опису; повідомляти інших користувачів про запропоновані технічні регламенти та стандарти, які можуть істотно вплинути на торгівлю. Пізніше положення були розширені та включили не тільки тестування й сертифікацію програм, але й огляд, реєстрацію, акредитацію лабораторій та реєстрацію системи якості.

Так, Додаток 1 Угоди про ТБТ СОТ визначає технічний регламент як документ, у якому встановлено характеристики продукції або пов'язані з нею процеси та методи виробництва, що охоплюють чинні адміністративні положення, дотримання яких є обов'язковим. Він може також стосуватися лише термінології, символів, упаковки, маркування або етикетування тією ж мірою, в якій вони застосовуються до продукції, процесу або способу виробництва. Також зазначається, що регламент встановлює технічні вимоги безпосередньо або шляхом цитування змісту стандарту, технічної специфікації або кодексу належної практики [5]. Стандарт – це документ, прийнятий визнаним органом, який містить призначені для загального та багатократного використання правила, настанови або характеристики стосовно продукції або пов'язаних з нею процесів та методів виробництва, дотримання яких не є обов'язковим. Він може також стосуватися лише вимог до термінології, символів, упаковки, маркування та етикетування тією мірою, в якій вони застосовуються до продукції, процесу або методу виробництва [6]. Документ розроблений на основі консенсусу та затверджений визнаним органом, який містить призначені для загального та багатократного використання правила, настанови або характеристики щодо різних видів діяльності або їхніх результатів для досягнення оптимального рівня впорядкування в певній галузі [5]. Обов'язковий стандарт – це стандарт, застосування якого є обов'язковим через загальний закон або ексклюзивне посилення на нього в регламенті [5]. Слід зауважити, що для досягнення цілей Угоди про ТБТ СОТ категорії «обов'язковий стандарт» не існує. Стандарти визначаються як документи добровільного застосування. В разі визначеного застосування стандарту як обов'язкового новий документ відразу підпадає під категорію «технічний регламент», а це означає, що органу влади, який вводить стандарт як обов'язковий, доведеться забезпечити прозорість виконання вимог технічного регламенту. Процедура з оцінювання відповідності – це будь-яка процедура, яка використовується прямо або опосередковано для визначення того, що відповідні вимоги технічного регламенту стандарту виконані.

Додаток 3 до Угоди з ТБТ містить Кодекс добродійної практики для підготовки, при-

йняття та застосування стандартів. У Кодексі сформульовані загальні принципи підготовки та використання стандартів за стандартами органів приватного сектору. Він закликає організації зі стандартизації до забезпечення прозорості, відсутності дискримінації щодо імпоротної продукції, вирівнювання національних стандартів з міжнародними стандартами, коли це можливо, а також забороняє реалізацію положень, які можуть викликати бар'єри в міжнародній торгівлі. Кодекс цікавий тим, що є першою угодою, що окреслила рамки роботи для приватних організацій щодо стандартизації, який узгоджується з практикою вільної торгівлі.

Слід зауважити, що існують винятки: по-перше, дія угоди не поширюється на заходи, метою вжиття яких є захист життя та здоров'я людей від певної групи небезпек, а саме ризиків, що виникають від продуктів харчування, кормів, хворіб тварин та рослин, а також метою яких є попередження будь-яких інших втрат від шкідників; по-друге, під дію угоди не підпадають вимоги до товарів, які встановлюються під час здійснення державних закупівель, точніше, специфікації для закупівлі товарів організаціями, що підпорядковані центральним або місцевим урядовим органам [7, с. 27].

Процес виконання Угоди ТБТ здійснюється під наглядом Комітету з ТБТ. Основною його місією є відслідковування дотримання основних цілей впровадження стандартів та інших вимог без створення невиправданих перепон у торгівлі. На засіданнях Комітету ТБТ країни-учасники обговорюють питання технічних бар'єрів у торгівлі, що виникають у зв'язку зі вжиттям заходів щодо охорони здоров'я (наприклад, здорове харчування та напої), а також щодо питань маркування товарів. Ці питання є домінуючою темою багатьох «специфічних торгових занепокоєнь», причиною

занепокоєння урядів щодо дотримання балансу між зниженням бар'єрів у торгівлі та охороною здоров'я (зокрема, зловживання алкоголем та захист здоров'я дітей) через найкраще інформування та покладення вибору на самого споживача. Ці специфічні занепокоєння використовуються учасниками для озвучування проблем, з якими стикаються або можуть зіткнутися їх виробники й експортери в результаті запровадження стандартів, технічних регламентів та вимог до маркування іншими країнами (рис. 1).

Додатково до вищезгаданих заходів Угода з ТБТ містить кілька інших важливих механізмів, спрямованих на сприяння міжнародній торгівлі. Стаття 10 Угоди вимагає від кожного члена встановлювати й підтримувати точку запиту. Запит відповідає за реагування на всі запити від інших членів, що належать до технічних регламентів, стандартів та процедур оцінювання відповідності, а також повідомлення, запропоновані урядам та державам щодо технічних регламентів, стандартів та процедур оцінювання відповідності, які можуть істотно вплинути на торгівлю. Запит також поширює інформацію про пропоновані іноземні нормативи зацікавленим вітчизняним особам.

Повідомлення членів СОТ до Комітету ТБТ включають інформацію про продукцію, вони є нормативно-правовими актами, що зазвичай охоплюють перелік кодів Гармонізованої системи (ГС) або Міжнародної класифікації для кодів стандартів (ICS). Для кодів ГС повідомлення можуть бути на рівні від 2 до 6 цифр. Члени СОТ надають ці офіційні повідомлення Секретаріату СОТ, який збирає їх та поширює серед членів СОТ. Якщо учасники надають інформацію про продукт як код ICS, то Секретаріат СОТ перетворює його на ГС, використовуючи таблицю з узгодженням ГС – ICS. Така інформація про продукт подібна до «автоматич-



Рис. 1. Види специфічних торгових проблем [8, с. 161]

ної» координації. Повідомлення забезпечують зв'язок між технічними регламентами й товарами, що робить їх корисними для розуміння про торговельні бар'єри.

Проте використання повідомлень як джерела даних створює обмеження на розуміння, які ми можемо зробити про торгівлю та торговельні бар'єри: заходи, повідомлені відповідно до Угоди з ТБТ, не обов'язково є торговельними бар'єрами. Відповідно до ст. 2. Угоди з ТБТ вони повинні відображати «законні цілі» для регулювання та бути розроблені таким чином, щоб уникнути «зайвих перешкод в торгівлі»; повідомлення містять неповну інформацію про те, чи заходи, про які було повідомлено, набули чинності. Отримання повідомлення вказує на те, що член СОТ має бажання регулювати їх. Оскільки СОТ не вимагає оновлень на те, чи було вжито заходів, перелік повідомлень буде містити деякі заходи, які ніколи не стануть чинними.

Хоча лише 15,4% повідомлень містили набуття чинності (табл. 1), а близько 86,8% повідомлень мали інформацію про гармонізовані стандарти.

Цікавим є той факт, що заходи, про які було повідомлено, але вжиття яких не відбулося, все ще можуть вплинути на торгівлю: якщо експортери вважають, що повідомлення є загрозою, вони починають пошук альтернативних ринків або іншим чином змінюють моделі експорту. Інформація щодо гармонізованих стандартів, пов'язана з повідомленнями СОТ, може неповністю відображати точно охоплені товари, оскільки Секретаріат СОТ не перевіряє, чи правильно включені коди гармонізованих стандартів або коди ICS у сповіщення.

Слід зауважити, що повідомлення не є вичерпним переліком усіх технічних регламентів, які потенційно можуть бути використані для розуміння впливу на торгівлю в усіх країнах – членах СОТ. Наприклад, країни роблять повідомлення за вибором, але не передбачається штраф за невиконання. Якщо учасники стикаються з обме-

женими можливостями в уряді або розглядають заходи, які можуть не відповідати Угоді ТБТ, вони не мають сильних стимулів для повідомлення інформації. Члени СОТ мають різні пороги для того, що має бути повідомлено. Наприклад, Індія повідомляла, що на кінець 2014 року вона мала близько 19 313 стандартів, з яких 70% не отримали відповідності міжнародним стандартам. Крім того, в інтересах прозорості деякі члени роблять повідомлення навіть тоді, коли вони мають намір включити відповідні міжнародні стандарти в національне законодавство. Угода з ТБТ зобов'язує членів повідомляти лише про нові заходи, а не про наявні заходи до приєднання Членів до Угоди з ТБТ. Таким чином, базу даних повідомлень складає потік заходів, а не запас всіх заходів, що діють. В рамках розглянутих повідомлень СОТ 41,2% повідомлень щодо гармонізованих стандартів не мали інформації, отже, не можуть бути пов'язані з експортом товарів. Враховуючи ці фактори, вважаємо, що повідомлення СОТ є проксі-показником для більш регуляторної бази навколишнього середовища. Таким чином, можна припустити, що повідомлення однієї економіки для однієї категорії товарів вказує на те, що цей продукт пов'язаний зі світовим експортом незалежно від призначення цього експорту.

Висновки. Розвиток міжнародної торгівлі обумовлений також розвитком міжнародної стандартизації, оскільки міжнародні стандарти роблять процес обміну товарами швидким, надійним та рентабельним. Процес розроблення стандартів в рамках СОТ спирається на основні принципи цієї організації, а саме усунення бар'єрів в міжнародній торгівлі. В цьому контексті важливу роль відіграють Угода з ТБТ. Подальші дослідження цього питання перш за все мають стосуватися вдосконалення технічних регламентів та стандартів, прозорості їх використання задля вжиття їх виключно для захисту споживачів, а не як протекціоністських заходів, а також мінімізації та усунення негативного впливу на міжнародну торгівлю.

Таблиця 1

Повідомлення СОТ за 2006–2015 роки [9]

Рік	Число сповіщень	Відсоток з датою набуття чинності	Інформація про відсоток з ГС
2006	872	4,7%	60,3%
2007	1 029	6,8%	56,4%
2008	1 250	8,9%	85,6%
2009	1 487	20,1%	65,6%
2010	1 413	22,1%	65,3%
2011	1 216	15,0%	63,9%
2012	1 552	10,8%	57,0%
2013	1 600	10,2%	57,0%
2014	1 526	20,1%	34,1%
2015	895	29,3%	42,0%
Разом	12 840	14,9%	58,8%

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Trade Organization. URL: www.wto.org.
2. Угода про технічні бар'єри у торгівлі // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_008.
3. Притульська Н., Мотузка Ю. Технічне регулювання: міжнародні практики та вітчизняні реалії. *Вісник Київського національного торгово-економічного університету*. 2015. № 3. С. 5–21.
4. Іванов Л., Янушкевич Д. Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 2. С. 15–30.
5. Guide. Standardization and related activities. General vocabulary : ISO/IEC Guide 2:2004 (E/F/R). 8th ed. ISO/IEC, 2004. XIV, 60 p. URL: http://www.iso.org/iso/iso_iec_guide_2_2004.
6. Угода про технічні бар'єри у торгівлі. Додаток 1 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_008.
7. Технічні бар'єри та санітарні та фітосанітарні заходи в міжнародній торгівлі: види, тенденції розвитку, регулювання : посібник державного службовця / за ред. І.Бураковського, К. Кравчука, В. Мовчан. 243 с.
8. Сафонова О., Селютіна Г., Нечипорук М., Селютін В. Міжнародне технічне регулювання : навчальний посібник. Харків : ХДУХТ, 2013. 371 с.
9. Notifications examined for 2015 cover less than 8 months of notifications. Note: Includes all notifications initiated from January 1, 2006, to August 18, 2015. Source: Author's calculations based on data retrieved from WTO Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP) on December 11, 2015. URL: https://www.trade.gov/td/osip/documents/osip_standards_trade_full_paper_2016.pdf.

DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY IN THE CONTEXT OF INTEGRATION TO THE EU

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

Kornieiev Maksym

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of International Economic Relations,
Regional Studies and Tourism,
University of Customs and Finance

Horb Kostiantyn

Candidate of Geographic Sciences (Ph. D.), Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Regional Studies and Tourism,
University of Customs and Finance

Kurzova Marharyta

Master Student,
University of Customs and Finance

In the article, features of the development of the tourist industry of Ukraine in the light of modern tendencies of international tourism development are explored. The dynamics and structure of the modern tourist market of Ukraine, as well as tourist flows between Ukraine and the EU, are analysed. The main problems of integration of Ukraine into the European market of tourist services are determined and the measures to accelerate the European integration of Ukraine in the field of tourism are suggested. The possibility of a positive progressive development of the tourist business of Ukraine on the path of the European integration only in case of profound reformation of this industry and adaptation of its functioning to the European standards is indicated, as well as the positioning of tourist opportunities of Ukraine in the international community, mainly among the European tour operators.

Key words: international tourism, international cooperation, Ukraine and the EU, tourism industry, tourist flows.

Сучасна світова індустрія туризму є однією з найбільш динамічно зростаючих та високодохідних. На рівні певної країни значення туризму в економічному сенсі полягає у формуванні її ВВП, створенні додаткових робочих місць та загальному забезпеченні зайнятості населення, у соціальному – у зростаючій ролі в розвитку людини та формуванні рівня і якості її життя. Загалом туристичний сектор є своєрідним прискорювачем соціально-економічного розвитку країни, завдяки ланцюговому позитивному ефекту на інші галузі економіки: транспортну, будівельну, харчову, сільське господарство, зв'язок тощо. Окрім цього, важливим є значення туризму в якості джерела валютних надходжень, розширення та поглиблення міжнародних контактів – як соціально-економічних, так і культурних. Актуальність дослідження полягає у певній відсталості розвитку туристичної галузі України з погляду світових тенденцій та посилення конкуренції між країнами на світовому туристичному ринку. Метою статті є аналіз та якісна оцінка стану туристичного сектору України як складової її економіки, виявлення проблем, що стримують та пригальмовують її розвиток, а також окреслення заходів щодо прискорення розвитку туризму в Україні з позицій її євроінтеграції. Для досягнення означеної мети було застосовано такі методи досліджень, як аналіз, синтез, порівняння, аналогія, абстрагування та узагальнення. Головною проблемою євроінтеграції України в сфері туризму є значне випередження імпорту туристичних послуг над експортом, і в цілому – значне переважає виїзного туризму над в'їзним (або зарубіжного над іноземним). Збільшується кількість громадян України, що виїжджають за кордон з туристичною метою, у порівнянні з кількістю іноземних туристів, що відвідують Україну. Європейський Союз є стратегічно важливим партнером України у багатьох галузях, у тому числі і в сфері туризму. Позитивний поступальний розвиток туристичного бізнесу України на шляху євроінтеграції можливий лише у разі глибинного реформування цієї галузі та пристосування її функціонування до європейських стандартів. Цей процес значною мірою визначається спроможністю влади впроваджувати системні інституційні зміни, здатні покращити та привести до міжнародних норм національний туристичний сектор. Зокрема, першочергово варто стимулювати поживлення розбудови внутрішнього туризму, створити сприятливі умови для залучення інвестицій у туристичну галузь, забезпечити подаль-

шу лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності та підвищити ефективність використання фінансових ресурсів, які виділяються ЄС на підтримку економічних реформ в нашій державі. Важливим також є напрям позиціонування туристичних можливостей України серед міжнародної спільноти, головним чином – серед європейських туроператорів.

Ключові слова: міжнародний туризм, міжнародне співробітництво, Україна та ЄС, туристична галузь, туристичні потоки.

В статье исследованы особенности развития туристской отрасли Украины в свете современных тенденций развития международного туризма. Проанализирована динамика и структура современного туристского рынка Украины, а также туристские потоки между Украиной и ЕС. Определены основные проблемы интеграции Украины в европейский рынок туристских услуг, а также предложены меры по ускорению евроинтеграции Украины в сфере туризма. Указано на возможность положительного поступательного развития туристского бизнеса Украины на пути евроинтеграции только в случае глубокого реформирования этой отрасли и приспособления ее функционирования к европейским стандартам, а также на позиционирование туристских возможностей Украины в международном сообществе, главным образом – среди европейских туроператоров.

Ключевые слова: международный туризм, международное сотрудничество, Украина и ЕС, туристская отрасль, туристские потоки.

Formulation of the problem. In the modern world, the tourism industry is one of those emerging world economic sectors that are most profitable. The social component of tourism is important, as well as its growing role in human development, the formation of the level and quality of human life. The economic component of tourism lies in the importance of forming the country's GDP, creating additional job places, and ensuring the employment of the population. The tourism industry can be considered as a kind of accelerator of the country's socio-economic development, as it has a chain-positive effect on many other sectors of the economy, including transport, construction, food, agriculture, communications, etc. In addition, the role of tourism as a source of foreign exchange earnings, expansion and deepening of international contacts cannot be underestimated.

According to the World Tourism Organization, the share of international tourism is about 11% of world GDP and 6% of world exports [13]. At the present stage, tourism has become of great significance, and for the rapid pace of development, it has been recognized as an economic phenomenon of the twenty-first century. More and more countries are actively involved in the process of tourist development of geographic space in recent years, and Ukraine is not an exception. However, in spite of the obvious importance of tourism as one of the most important sectors of the economy, in Ukraine, it is not given enough attention.

Analysis of recent research and publications. Many studies of domestic and foreign scientists are devoted to the study of the peculiarities of international tourism development and the role of Ukraine in the world market for tourist services, as well as to the development of the tourism industry in the context of European integration. Among them: H. V. Balabanov [1], T. O. Hrachevska [2], M. S. Yemets [4], R. V. Korsak [6], P. O. Podliepina [9], N. O. Stepanenko [10], Yu.Yu. Yurchenko [12], and many others. However, given the revival of

tourist flows and insufficient level of the solution by the Ukrainian government of the problems hampering the development of tourism in Ukraine, the peculiarities of tourism cooperation need a constant monitoring and thorough study.

The aim of the article is to analyse and qualitatively assess the state of the tourism industry in Ukraine, to define problems that hamper its development, and to identify measures to accelerate Ukraine's European integration in the field of tourism.

The main results of the investigation. The modern tourist industry remains one of the largest sectors of the world economy. International tourism today is one of the most profitable and fast-growing sectors of the world economy. According to the World Tourism Barometer of International Tourism Organization (UNWTO), the number of international tourist arrivals in the world in 2017 increased by 6.7% (from 1239 to 1322 million people respectively), which has become absolutely record-breaking in the last 20 years [13]. Moreover, UNWTO experts predict that international tourist revenues around the world will grow by 4-5% each year. These data suggest a steady increase in the relevance of tourism in the world.

Despite the world trends and significant domestic tourism potential, the state of the tourist industry of Ukraine still leaves much to be desired. Among the numerous advantages of the domestic tourism industry, one of the main is the incredible variety of its tourist destinations: there are mountains, seas, health resorts, castles, and architectural monuments. However, the underdeveloped infrastructure base and the disadvantages of the legal regulation of the tourism industry have led to the fact that Ukraine occupies a small place in the world tourism industry.

The tourist industry of Ukraine is characterized by a significant advance in the imports of tourism services over exports. Analysing the structure of the industry in terms of incoming, outgoing, and

domestic tourism since the beginning of this century, one can see that it has undergone significant changes (Fig. 1). Thus, at the beginning of the century, almost a third of all tourists in Ukraine were domestic tourists, and the share of foreign tourists and tourists-citizens of Ukraine traveling abroad was almost equal and amounted respectively 18.8% and 14.2% of the total tourists.

However, this situation is changing every year. Thus, the share of domestic tourists (from 67% in 2000 to 17% in 2017) decreases significantly and, accordingly, the share of Ukrainian outgoing tourists increases (from 14.2% in 2000 to 81.6% in 2017). The tendency to reduce the share of foreign tourists, which in 2014 was the lowest (0.7%), continues. Since then, it slowly started to grow in recent years, but still remains extremely low (1.4% in 2017) [3].

In 2014–2015, the tourist market of Ukraine has undergone serious trials. The change of power,

the revolution, the annexation of the Crimea, the anti-terrorist operation in the East, the devaluation of the national currency, and the decline of the living standards of the population, – all of these factors have had a negative impact on the tourism industry and on the overall image of our country abroad. The demand for tourism has fallen by 70%. The outbound tourist flow from Ukraine, which amounted to about 2 million people a year, decreased to 700-800 thousand.

In general, the tourism industry of Ukraine includes both active recreation and sports tourism (skiing, cycling and water tourism, mountaineering, etc.), as well as tourism for cognitive purposes, taking into account the potential of a rich national archaeological and religious history. Many tourists from different parts of the world come to visit unique health resorts, by which literally all regions of Ukraine can boast of. In addition, today in almost all areas, even where there is no mountains and

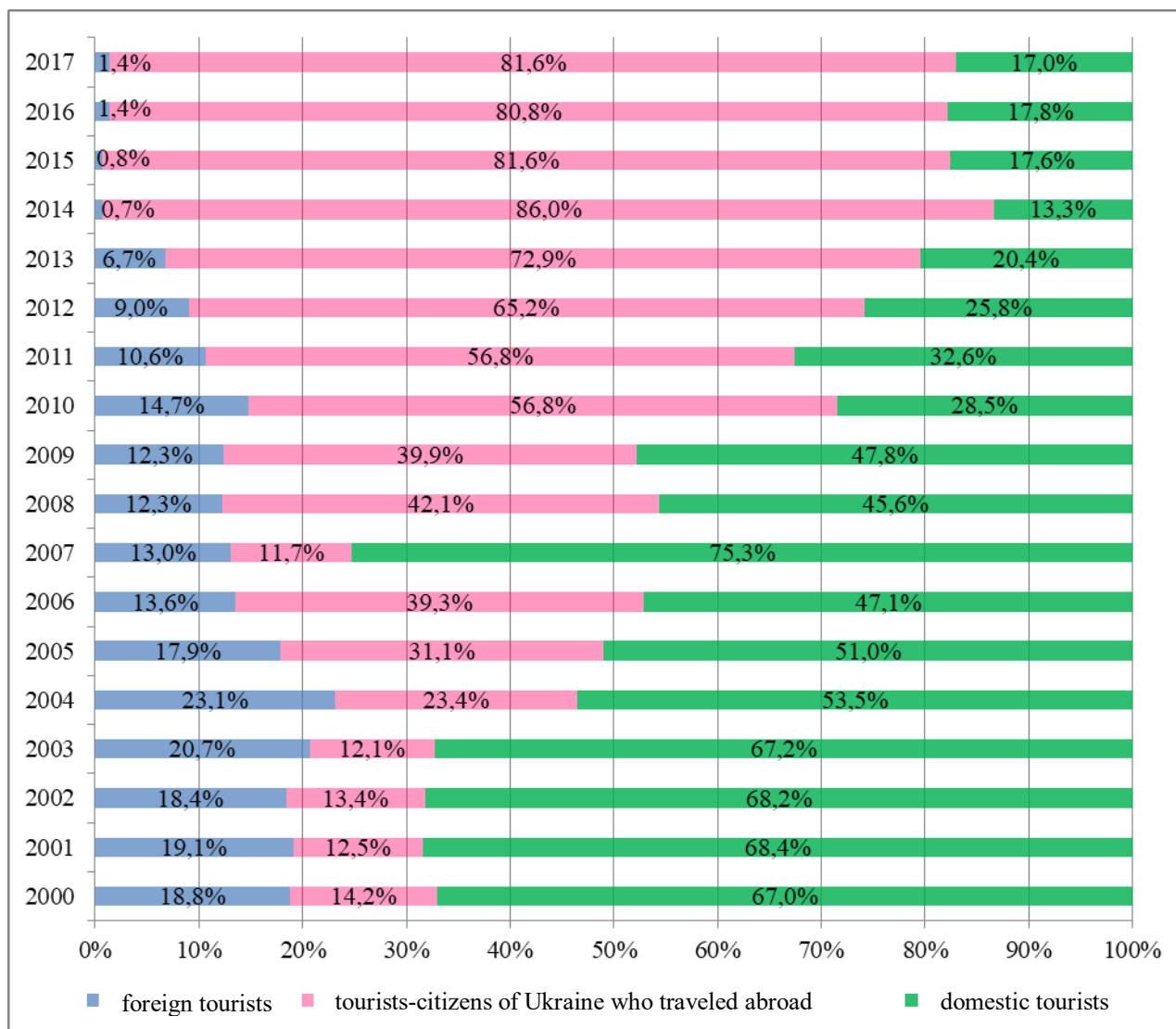


Fig. 1. Structure of the tourist industry of Ukraine in 2000–2017, %

Source: compiled by the authors according to the data of [3]

sea, there are actively interesting tourist novelties. For example, Kryvyi Rih is currently actively involved in such a tourist niche as industrial (manufacturing) tourism, which includes hiking in mines, canyons, etc. However, the main tourist destinations of Ukraine still remain the Black Sea and the Azov coast, the Carpathian Mountains, the cities of Kyiv, Lviv, and Odesa. In addition, Ukraine is rich in rivers, the main of which is the Dnieper, which enables tourists to enjoy beach holidays, fishing and surfing. Exploring the inbound and outbound tourism flows of Ukraine over the past 5 years (2013–2017), one can see that only a slightly positive balance was observed at the beginning of the survey period (2013), and from 2014, the negative one remained, which with every year is constantly increasing and in 2017 already reached the mark – 12 million people. This means that every year more and more tourists – Ukrainian citizens travel abroad for a tourist purpose, compared with the number of foreign tourists visiting Ukraine (Table 1).

Analysing the structure of the number of Ukrainian citizens who travelled abroad in 2017 for the purpose of the trip, one can see that the purpose of tourism for 99.2% of Ukrainians is a private trip. A small percentage was made by business trips and organized tourism. In the case of inbound tourism among foreigners, the private purpose of travel (96.6%) also prevails, and 2.5% – cultural and sports exchange.

In 2017, a survey of the Ukrainian tourist services market was conducted through a direct survey of more than 600 foreign tourists of all ages who arrived in Ukraine for a tourist purpose [5]. The study found that the most popular places in Ukraine for foreigners include museums, galleries, and exhibitions – this category is interesting for 29.9% of tourists, 23.3% of foreigners are interested in religious objects of the city, and visiting cafes and restaurants is the purpose of arrival only for 10.9% of the tourists surveyed.

In general, according to the study, the index of satisfaction of foreign tourists in Ukraine was 4.25 points on a 5-point scale, which suggests that the vast majority of foreign tourists are still satisfied after visiting our country. Thus, Ukraine still remains interesting for a foreign tourist.

An important partner of Ukraine in the international arena is the European Union. At a special stage, relations between the parties came out with the signing of the Association Agreement

between Ukraine and the EU, aimed at deepening integration in the sphere of politics, trade, culture, strengthening of security, as well as promoting the development of cooperation in the field of tourism.

According to the State Statistics Service of Ukraine, the overall dynamics of the number of Ukrainian citizens traveling abroad to the EU countries for 2013–2017 is positive, it has increased by 38.9% over the last 5 years (from 11 906 918 people in 2013 to 16 537 983 in 2017) (Fig. 2). However, this dynamics is not typical for all EU countries: the number of Ukrainian tourists has significantly decreased to Portugal (by 90.4%), Croatia (by 73.8%), the Czech Republic (by 56.8%), Malta (by 51.7%), and Greece (by 48%). In the structure of Ukrainian outbound tourism to the EU, the tourist flow to Poland continues to dominate, whose share for the period under study continues to grow: from 58.7% in 2013 to 60.4% in 2017 from the total number of Ukrainian citizens traveling abroad to the EU countries as tourists.

However, it should be noted that the statistics are not sufficiently correct due to the so-called “shuttle traders”, which run every day between Ukraine and the nearest western neighbours (Poland, Hungary, Romania) in order to offer cheaper Ukrainian goods and who are not tourists in the full sense of this words, although statistics refer them to tourists.

Analysing the inbound tourist flows from the EU countries to Ukraine, it can be seen that in quantitative terms, they are significantly inferior to the outflow flows, which leads to a negative balance, which is increasing every year and already exceeded 12 million in 2017. This suggests that despite a slight increase from 2014 by the number of European tourists visiting Ukraine, the number of domestic tourists traveling to the tourist destinations to the EU is growing at a much faster pace.

From Fig. 2 it can be seen that a significant drop in the number of European tourists to Ukraine took place from 2013, due to the financial and economic crisis that continues in recent years, and the events associated with the annexation of the Autonomous Republic of Crimea and the conduct of the operation of the combined forces in the East of Ukraine. In the imagination of many potential tourists of Ukraine, there is the impression of a full-scale war, and the country is perceived as a hot spot. In addition, the reason for the fall of the tourist flow from the European Union to Ukraine is also

Table 1

Inbound and outbound tourist flows of Ukraine in 2013–2017, number of people*

	Years				
	2013	2014	2015	2016	2017
Inbound flows	24671227	12711507	12428286	13333096	14229642
Outbound flows	23761287	22437671	23141646	24668233	26437413
Balance	909940	-9726164	-10713360	-11335137	-12207771

Source: compiled by the authors according to the data of [3]

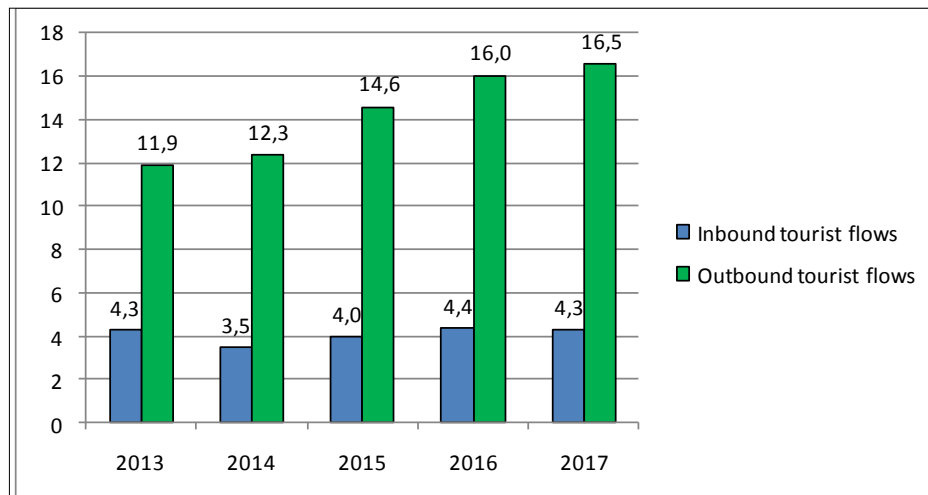


Fig. 2. Dynamics of inbound and outbound tourist flows between Ukraine and the European Union (2013–2017), million people

Source: compiled by the authors according to the data of [3]

that Ukraine loses significantly in the competition, lagging behind the leading countries of the world in terms of the development of tourism infrastructure and the quality of tourist services.

In the structure of inbound tourism with the EU, the tourist flow from Poland dominates, which accounted for 29.4% in 2013, and in 2017 it fell slightly to 26.5% of the total number of foreigners leaving the EU for Ukraine. A significant share of tourists also belongs to Hungary (25.9%) and Romania (18.3%). However, the significant reduction in the number of visits to Ukraine with the tourist aim from Slovenia (by 32.7%), Greece (by 27.0%), Bulgaria (by 25.6%), Germany (by 17.3%), and Slovakia (by 13.7%) should be noted.

Even taking into account the considerable available tourist resources and unique potential tourist opportunities, Ukraine at this stage is significantly behind the developed countries in terms of position in the world tourist market. In general, when conducting an analysis of the European experience in the field of tourism, it is necessary to pay attention to the formation of new trends in tourism, which are associated with the processes of globalization. Globalization in the tourism sector, first of all, supposes the disappearance of any barriers in the process of conducting international tourist exchanges, tourist "curtailment" of the globe by reducing the cost of intercontinental air travel and improving the quality of tourism infrastructure in all countries of the world, etc. [11]. But it should be noted that Ukraine's tourism industry, though with somewhat slow steps, begins to improve its performance.

The main factors contributing to the development of tourism in Ukraine are: a certain supersaturation of some of the closest competitive region-rivals and country-rivals by foreign tourists; the growth of investment attractiveness of the sphere of recreation and entertainment; a variety

of investment projects for work in the field of recreation; development of the domestic tourism market on the basis of effective use of existing diversity of tourist resources and infrastructure in our country; strengthening of the image of the regions of Ukraine on the world tourism arena; informing domestic and foreign tourists on the peculiarities of the historical and cultural heritage of the regions of Ukraine.

In order to ensure rational and effective use of cognitive, medical and nature-recreational tourism resources of Ukraine, it is necessary to form a competitive and sustainable tourist and recreational space by creating and ensuring the functioning of separate development zones of tourism and resorts. In addition, the development, implementation, and presentation of a competitive national tourism product, which will be in demand for today's European consumer, are extremely important.

Conclusions. The tourist industry is a certain accelerator of the socio-economic development of many regions and countries. In many countries, it contributes to a large share of GDP and has a positive effect on the economy and, overall, on its image on the world stage. The tourism industry also has an important role in Ukraine. The European Union is an important partner of our country in various spheres; with every year, the tourist flows between Europe and Ukraine are reviving, many tourists come to our country to see the sights, as well as to visit unique historical objects, to get acquainted with the Ukrainian architecture and culture. However, there are a number of problems hampered by the development of the domestic tourism industry. Therefore, the issue of tourist attractiveness of our country is becoming more and more urgent and requires gradual, but confident actions to improve it.

The positive development of tourism business of Ukraine on the path of the European integration is possible only due to reforming this industry and adapting its functioning to the European standards. This process is largely determined by the ability of the authorities to introduce systemic institutional changes aimed at various reforms in the devel-

opment of tourism. In particular, it is necessary to stimulate the revival of the tourism industry, to create favourable conditions for attracting investments, to ensure further liberalization of foreign economic activity, and to increase the efficiency of use of financial resources allocated by the EU in support of economic reforms in our country.

REFERENCES:

1. H. V. Balabanov. Tourism in the European Union: global, national and regional dimensions. *Strategy of development of Ukraine*. 2015. № 2. P. 29-33.
2. T. O. Hrachevska, S. Yu. Kalinina. International tourism as a factor for strengthening relations between Ukraine and EU countries. *Facets*. 2015. № 6. P. 163-169.
3. Economic statistics / Economic activity / Tourism. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (date of access: 26.12.2018).
4. M. S. Yemets. Investigation of the factors influencing the development of international tourism in the countries of Central and Eastern Europe. *Economics: realities of time*. 2016. – № 2 (24). P. 56-63.
5. T. Kozachuk. The results of surveys of tourists and the identification of factors influencing their consumer behavior. *Marketing in tourism*. K., 2017.
6. R. V. Korsak, Furtiy V. V. Organization of tourism in the countries of Central Europe (Poland, Slovakia, Hungary): experience of organization for Ukraine. *Gilea: Scientific Bulletin*. 2016. Vol. 113. P. 104-109.
7. M. A. Moskalenko. Tourist image of Ukraine. *Geography and Tourism*. 2011. № 12. P. 83-87.
8. Crossing the border by organized tourist groups. URL: <https://dpsu.gov.ua/ua/Peretinannya-kordonu-organizovanimi-turistichnimi-grupami/> (date of access: 28.12.2018)
9. P. O. Podlepina. Foreign experience in organizing tourism at the present stage (on the example of Spain). *Journal of Kharkov National University of V. N. Karazin. Series: International Relations. Economy. Country Studies. Tourism*. 2013. № 1086. Ed. 2. P. 169-174.
10. V. O. Stepanenko, N. O. Stepanenko. Tourism as a promising sector of Eurointegration processes in Ukraine. *Marketing and management in the focus of the challenges of the new economy: materials of the international scientific and practical conference (April 26-28, 2018)*. Ed. of prof. Cherlenyak I. I. Uzhgorod: Publishing House UzhNU «Hoverla», 2018. P. 245-248.
11. Natural Color Tourism: 2017 – International Year of Sustainable Tourism for Development: Methodological and Bibliographic Materials / made by T. V. Smiekalova; ed. by S.O. Andrus; Department of Culture and Tourism. Kharkiv, 2017. 46 p.
12. Yu. Yu. Yurchenko. Conceptual directions of development of domestic tourism in Ukraine. *Economy of Ukraine*. 2016. № 6. P. 29-39.
13. World Tourism Organization (UNWTO) © Market Intelligence and Competitiveness. URL: <http://marketintelligence.unwto.org/> (date of access: 26.12.2018).

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE: PROBLEMATIC ASPECTS OF DEVELOPMENT

Мороз О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри «Менеджмент організацій
та управління проектами»,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету

Moroz Oleg

Candidate of Economic Sciences, Docent,
Professor of the Department "Management Organizations
and Project Management"
Engineering Institute
of Zaporozhye National University

У зв'язку з прискоренням темпів реалізації європейських інтеграційних прагнень України дослідження процесів її міжнародної інтеграції набувають особливої актуальності. Метою статті є характеристика наявних та можливих проблемних аспектів розвитку міжнародної економічної інтеграції України у цілому та європейських інтеграційних процесів зокрема, що мають суттєвий вплив на подальший розвиток як економіки України, так і громадянського суспільства країни у цілому. Участь України в процесах міжнародної економічної інтеграції є об'єктивною закономірністю включення її економіки в систему міжнародного поділу праці. При цьому у статті увага приділяється не тільки необхідності визначення шляхів та напрямів інтеграції, передумовам її проведення, виникаючим складностям та суперечностям у цьому процесі, а й можливостям України в процесі її міжнародної інтеграції за рахунок наявних конкурентних переваг та певних загроз і ризиків інтеграції для економіки країни, пов'язаних із проблемними чинниками існуючого стану економіки та особливостям її розвитку. Крім того, зазначено про необхідність дотримання визначених принципів розбудови міжнародної економічної інтеграції України, а також методів забезпечення реалізації та підходів до її втілення на практиці.

Ключові слова: інтеграція, переваги, передумови, проблеми, протиріччя, розвиток, економіка.

В связи с ускорением темпов реализации европейских интеграционных устремлений Украины исследования процессов ее международной интеграции приобретают особую актуальность. Целью статьи является характеристика имеющихся и возможных проблемных аспектов развития международной экономической интеграции Украины в целом и европейских интеграционных процессов в частности, имеющих существенное влияние на дальнейшее развитие как экономики Украины, так и гражданского общества страны в целом. Участие Украины в процессах международной экономической интеграции является объективной закономерностью включения ее экономики в систему международного разделения труда. При этом в статье внимание уделяется не только необходимости определения путей и направлений интеграции, предпосылкам ее проведения, возникающим сложностям и противоречиям в этом процессе, но и возможностям Украины в процессе ее международной интеграции за счет имеющихся конкурентных преимуществ и определенных угроз и рисков интеграции для экономики страны, связанных с проблемными факторами существующего состояния экономики и особенностям ее развития. Кроме того, указано на необходимость соблюдения определенных принципов развития международной экономической интеграции Украины, а также методов обеспечения реализации и подходов к ее воплощению на практике.

Ключевые слова: интеграция, преимущества, предпосылки, проблемы, противоречия, развитие, экономика.

Due to the acceleration of the pace of implementation of the European integration aspirations of Ukraine, the study of the processes of its international integration becomes of special urgency. The purpose of the article is to describe the existing and possible problematic aspects of the development of international economic integration of

Ukraine as a whole and European integration process, in particular, which have a significant impact on the further development of both the Ukrainian economy and the civil society of the country as a whole. The article focuses on the analysis of Ukraine's historical experience in international integration (within the framework of functioning of the common state in the form of the union of several countries), as well as the reintegration and destruction of its international relations, as well as the results and consequences of these processes. However, it is recognized that Ukraine's participation in the processes of international economic integration is an objective regularity of the inclusion of its economy into the system of international division of labor. The necessity of determining the ways and directions of Ukraine's integration into the world economy and defining a list of possible prerequisites, which are necessary for integration measures, are indicated. In particular, attention was paid to the emergence and dynamic development of international economic relations and the relations and relations between individual subjects of economic relations in a united country. Attention is also paid to the existence of obvious and possible complexities and contradictions, as well as inconsistencies between individual interests that arise between the countries participating in the integration process and the search for ways to coordinate positions to meet (to a certain extent) the national interests of each of these countries. The article also describes the characteristics of certain opportunities of Ukraine in the conditions of its international economic integration, which creates its competitive advantages in relation to the countries-participants of integration processes. The threats and risks to its economy existing in the process of Ukraine's international integration are also mentioned, which are connected with the existing problematic factors as the current state of the economy of the country, as well as the peculiarities of its development. Particular attention is paid to the necessity of observing certain principles of developing the international economic integration of Ukraine, as well as methods of ensuring its implementation and approaches to its implementation in practice.

Key words: integration, advantages, prerequisites, problems, contradictions, development, economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Серед основних засад реалізації зовнішньої політики України, визначених на законодавчому рівні, зокрема, передбачається забезпечення всебічної інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір та остаточне набуття Україною повноцінного членства в Європейському Союзі [1]. Інструментом практичної реалізації європейських та євроатлантичних інтеграційних прагнень української влади є її зусилля щодо всебічної реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у цілому та передусім реалізація зусиль щодо економічної частини Угоди [2] шляхом проведення внутрішньої економічної та бюджетно-фінансової політики аналогічно до європейських країн. У зв'язку з прискоренням темпів реалізації європейських інтеграційних прагнень владних кіл України з урахуванням існуючих геополітичних відносин, що складаються навколо країни, та політичних подій, які відбуваються всередині нашої країни, дослідження, що пов'язані з процесами формування та регулювання розвитку як економічного простору країни у цілому так і її регіонів зокрема, а також вплив на них економічних аспектів міжнародних інтеграційних процесів, що охоплюють Україну і впливають на її розвиток, набувають особливої актуальності. Крім того, економічні позиції України в процесах економічної інтеграції характеризуються значними проблемами в розвитку її промисловості, низьким рівнем інвестицій практично в усіх сферах економіки країни, недостатньою конкурентоспроможністю значної кількості товарів (послуг, робіт) вітчизняного виробництва, що зумовлює низький попит на них як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках світової економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням формування теорії міжнародної економічної інтеграції та практичної її реалізації присвячено дослідження таких учених-економістів, як Г. Грубель, П. Ллойд, Б. Квасмі, С. Фаусті, Б. Балашші, Е. Хекшер та ін. Серед українських дослідників, що займаються питаннями розвитку пріоритетних напрямів міжнародної економічної інтеграції України, врахування особливостей, переваг та зисків, а також можливих проблем та ризиків її міжнародної економічної інтеграції в різноманітних напрямках та формах, слід відзначити В.М. Геєця, А.С. Гальчинського, Ю.В. Макогона, В.Р. Сіденко, І.З. Сторонянську, О.С. Шнипко та ін. [3]. Незважаючи на доволі широкий спектр досліджень міжнародної економічної інтеграції, враховуючи практичну важливість вирішення зазначених питань для України та актуальності їх дослідження, висвітлення наявних та можливих економічних проблемних аспектів європейської інтеграції України потребують, на нашу думку, подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є характеристика наявних та можливих проблемних аспектів розвитку міжнародної економічної інтеграції України у цілому та європейських інтеграційних процесів зокрема, що мають суттєвий вплив на подальший розвиток як економіки України, так і громадянського суспільства країни у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна за площею території та кількістю населення є однією з найбільших країн Європи, країною зі значним економічним потенціалом, який підтверджується як завдяки її географічному розташуванню, так і наявним

промисловим комплексам, аграрному сектору, інфраструктурі, різноманітним природно-кліматичним, ресурсним, демографічним характеристикам та навіть історичним особливостям розвитку. Це, поза всяким сумнівом, має накладати певні особливості під час реалізації Україною міжнародних інтеграційних процесів, що відбуваються в сучасному глобалізованому світі – процесів інтеграції окремих країн та їх об'єднань як у політико-правовій, морально-ідеологічній та соціокультурній сферах, так і в сферах економіки, безпеки тощо. При цьому визначення наявних передумов і певних особливостей країни з подальшим їх урахуванням під час реалізації міжнародних інтеграційних процесів має бути здійснено незалежно від напрямів, передумов, темпів та методів здійснення зазначених цих процесів. Усебічне розгортання процесів інтернаціоналізації економічного життя на основі загальносвітової тенденції посилення взаємозалежності і взаємозв'язку економічного розвитку всіх країн світу є обґрунтуванням того, що першочергова увага має бути приділена економічним аспектам проведення й подальшого розвитку інтеграції України у світове господарство.

Термін «інтеграція» (від лат. *integratio* – заповнення, відновлення або *integrum* – цілий) характеризує певні процеси, що спрямовані на забезпечення об'єднання будь-яких окремих та самостійних елементів (частин чогось) в одне ціле шляхом їх взаємозближення та пристосування одного до іншого з поступовим утворенням нової якості на основі нових і розвитку наявних взаємозв'язків. Безумовно, процес інтеграції у цілому, а особливо міжнародної інтеграції зокрема є дуже багатограним процесом, але, як правило, центральною ланкою цього процесу є міжнародна економічна інтеграція – економічне зближення держав і поступове переплетення структур їхніх економік.

Економіка України свого часу пройшла доволі довгий історичний період, пов'язаний як із тісною економічною (політико-правовою та соціально-ідеологічною) міжнародною інтеграцією (у рамках країн – учасниць СРСП), так і з реінтеграцією та руйнацією налагоджених економічних зв'язків під час набуття нею незалежності. Українська економіка за часів розвинутих інтеграційних процесів (наприклад, у 1990–1991 рр.) посідала (за найбільш інтегральним показником стану економіки країни – обсягом валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення) 60-ту сходинку у світовому щаблі господарств із майже 250 економік країн світу.

Реінтеграція України викликала необхідність налагодження нових економічних зв'язків та відновлення раніше діючих на тлі посилення конкуренції з боку економік більш розвинутих країн не дозволили Україні та загальної економічної нестабільності у світі (світові економічні кризи 1997–1998 рр. та 2008 р.). Окрім того,

доволі суттєві втрати зазнала економіка країни внаслідок «особливих умов», в яких перебуває Україна останні п'ять років (анексія частини території та часткова окупація й війна на сході). Внаслідок зазначеного відбулося суттєве зменшення обсягів промислового виробництва в Україні, зокрема: виробництва автомобілів (на 95,7%), тканини (на 91,8%), готового прокату чорних металів (на 63,1%), бензину та дизельного палива (на 41,3%), мінеральних добрив (на 13,6%), а також зменшився видобуток нафти і газового концентрату (на 53,6%) та природного газу (на 41,3%). Розвиток окремих галузей власної промисловості (у першу чергу тих, що становили основу економіки країни та її експортного потенціалу) за ці роки поступово було змінено на імпорту товарів із Китаю та Туреччини (тканини та текстильні вироби), з Білорусії та Литви (бензин та дизельне паливо), з країн Митного союзу (мінеральні добрива) та Європейського Союзу (автомобілі та транспорт). Понад 2/3 загального обсягу промислової продукції України припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, а частка машинобудування в структурі промисловості майже у два-три рази нижча за рівень, що мають розвинені країни світу [4]. Загальний стан промисловості України, сектору, що становив її економічну могутність країни, можна охарактеризувати як такий, де виробництво третього та четвертого технологічних укладів промисловості, основу яких становлять металургійна, хімічна та окремі галузі машинобудування, а також паливно-енергетичний комплекс, є домінуючими. Водночас високотехнологічні галузі п'ятого та шостого технологічних укладів, що базуються на розвитку електронної промисловості, обчислювальної, волоконно-оптичної техніки, програмного забезпечення, телекомунікації та інформаційних послуг, біотехнології тощо, становлять незначну частку промислового виробництва країни, хоча саме галузі промисловості цих укладів мають найбільшу частку доданої вартості та рентабельності продукції (послуг/робіт). Промислова продукція, що постачається з України на експорт, являє собою переважно сировинну продукцію з низькою часткою доданої вартості (на додаток ще й з відносно низькою рентабельністю її основних валютних донорів – чорної металургії та хімічної промисловості), а частка сільськогосподарської продукції (зерна) в українському експорті за цей період зросла майже в чотири рази. Сировинний напрям виробничої структури економіки України, розрахований переважно на потреби та можливості експорту за майже повного нехтування захисту внутрішнього ринку та його розвитку, що склався в результаті реінтеграційних та інтеграційних процесів, які відбувалися за часів незалежності країни, робить її надзвичайно залежною від кон'юнктури зовнішнього ринку, звужуючи національні можливості

щодо розвитку національного виробника. Такий стан економіки створює умови до виснажливого та нераціонального використання природних ресурсів, прогресу процесів забруднення і деградації довкілля.

Наведенні характеристики стану економічного розвитку України мали також суттєвий вплив і на динаміку її розвитку. Так, наприклад, станом на початок 2014 р. (до виникнення «особливих умов», в яких перебуває країна) ВВП на душу населення в Україні становив \$7,916, тобто за повних 23 роки (1992–2013 рр.) цей показник виріс на 24%. Водночас, за даними Світового банку, в середньому по країнах світу цей показник виріс на 177% (більш ніж у 7,4 рази вище, ніж в Україні!) і становив \$15,464. Країни, які в 1991 р. знаходилися позаду України на 61–63-му місцях (це були Мексика, Польща та Азербайджан відповідно) за той же період зросли на: Мексика – 172%, Польща – 355% та Азербайджан – 219%, що порівняно зі зростанням української економіки більше, ніж в 7,2, 14,8 та 9,1 рази відповідно [4].

Незважаючи на певний історичний досвід участі України в міжнародних інтеграційних та реінтеграційних процесах, необхідно зазначити, що участь України в процесах міжнародної економічної інтеграції є об'єктивною необхідністю, яка вимагає неухильного та поступового включення економіки України в систему міжнародного поділу праці. Такий підхід до проблеми участі і міжнародних інтеграційних процесів визначається наявними тенденціями, що складаються у світовій економічній системі, а саме:

- посилюється глобальна цілісність світової економічної системи, в якій укріплюється взаємозалежність національних економік на основі поглиблення транснаціональних промислово-фінансових комплексів;

- зростає інтенсивність регіональних міжнародних інтеграційних процесів, що приводить до виникнення великих економічних просторів для забезпечення як зростання масштабів певних видів діяльності, так і сегментації світового ринку та створення відносно замкнутих торгово-економічних блоків та інтеграційних угруповань;

- поглиблюється циклічність економічного розвитку, яка впливає на динаміку, темпи та пропорції як економічного стану окремих країн у цілому, так і окремих елементів та ланцюжків економіки.

Економічна інтеграція України у світове господарство можлива як різними шляхами, так і в різних напрямках. Серед шляхів міжнародної економічної інтеграції України можна, зокрема, відзначити такі:

- активну лібералізацію зовнішньоекономічної політики;

- формування політико-економічного середовища, сприятливого для інвестування у вітчизняну економіку та залучення іноземного підприємництва на внутрішньому ринку;

- укладення двосторонніх та багатосторонніх міждержавних економічних договорів та угод, у тому числі присвячених створенню сприятливих умов для міжнародних економічних відносин між усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;

- інтенсифікацію інтеграційних процесів у визначених напрямках та формування передумов економічної інтеграції в інших напрямках.

Ураховуючи суттєві результати та наслідки для України як процесів міжнародної економічної інтеграції, так і реінтеграційних процесів, необхідно ретельно підходити як до передумов економічної інтеграції України й методів, темпів та особливостей її здійснення, так і до стратегічних напрямів та тактичних заходів розвитку економічної інтеграції країни. Серед передумов успішного здійснення заходів пов'язаних із проведенням міжнародної економічної інтеграції країни у цілому (інтеграція на макрорівні) й окремих складників економіки країни (інтеграція на мікрорівні), необхідно проаналізувати наявні особливості в умовах, що мають забезпечити отримання бажаних результатів та наслідків. До таких передумов можна віднести такі:

- природно-географічні умови: відносна територіальна близькість, транспортно-зв'язкова інфраструктура, ресурсні та природно-кліматичні умови тощо;

- культурно-етнічні умови: наявність/відсутність суттєвих відмінностей у мові, релігійних вподобаннях, національних культурах, традиціях та звичаях населення;

- загальноісторичні умови: становлення, існування та розвиток державності в країнах, що інтегруються;

- соціально-політичні умови: прагнення к об'єднанню з боку переважної більшості населення в країнах, що інтегруються, та політична воля їхніх керівників.

Визначальною умовою успішного здійснення міжнародної економічної інтеграції країн на макрорівні є також становлення та динамічний розвиток зв'язків і стосунків між окремими суб'єктами економічних відносин країн, що об'єднуються на мікрорівні (підприємств – виробників товарів (послуг, робіт), фінансово-банківських структур, інвестиційних інституцій, торговельних, науково-технічних та дослідних, страхових організацій тощо) – від малого та середнього бізнесу до великих транснаціональних корпорацій та фінансово-промислових груп різних країн. Ця умова впливає з того, що сутністю й основною метою міжнародної економічної інтеграції є формування та реалізація власного потенціалу країн, що інтегруються, на основі багатоваріантності використання наявних у цих країнах чинників економічного розвитку та їх комбінації й навіть розширення «поля діяльності» з допомогою створення єдиного економічного простору та інтернаціоналізації економічного життя. «Ідеальна» картина

розгортання процесу міжнародної економічної інтеграції (яку в першу чергу показують «пропагандисти» інтеграції) виходить із того, що нівелюється межа між внутрішнім ринком окремої країни та міжнародними ринками, створюючи такий собі новий, специфічний «внутрішній» ринок інтеграційного об'єднання (союзу) загалом. Але насправді, виходячи з реалій практичної реалізації інтеграційних процесів у міжнародній економіці, протікає не завжди «лінійно» за висхідною лінією, а є випадки доволі складного і навіть суперечливого процесу, в якому доводиться вирішувати певні проблемні питання, які пов'язані з «неузгодженістю» окремих інтересів і навіть певним «протистоянням» та наявністю окремих «конфліктних ситуацій» між національними економічними інтересами країн, що інтегруються (їхніх політичних та економічних еліт). Тому важливим для успішного здійснення інтеграційних процесів є пошук злагоди та певного компромісу між країнами, що приймають участь у цьому процесі, у вирішенні проблемних питань.

Зближення і зрощування національних економік завдяки реалізації інтеграційних прагнень, як правило, призводить до суттєвого перегляду підходів до розвитку багатьох галузей економіки кожної країни, здійснення заходів щодо пристосування внутрішніх ринків до загальних інтересів країн – учасниць інтеграційного об'єднання шляхом координації їхньої діяльності. Підвищується рівень регулювання господарських зв'язків на макrorівні і на мікрорівні економічних інтеграційних процесів шляхом створення наднаціональних органів управління, до функцій яких належать розроблення та координація економічної політики країн, а також контроль окремих сфер економік країн – учасниць інтеграційних об'єднань. Таке часткове «обмеження економічного суверенітету» одних країн поєднується з частковим «розширенням економічного суверенітету» інших (більш економічно розвинутих та конкурентоспроможних) країн інтеграційних об'єднань. Водночас, поступаючись частиною свого суверенітету, країна – учасниця інтеграційного об'єднання начебто набуває у загальне в користування частину суверенітету інших держав – учасниць цього об'єднання. Це, насправді, є предметом виникнення певних протиріч (неузгодженостей, протистоянь, конфліктних ситуацій), що зазвичай пов'язані з визначенням розумних меж делегування економічного й політичного суверенітету в колективне користування. Прикладом певного «обмеження економічного суверенітету» є доволі обґрунтована вимога приведення національних технічних та технологічних норм та стандартів у відповідність до норм та стандартів, прийнятих в інтеграційному об'єднанні. Начебто всім зрозуміла та справедлива вимога може наносити суттєвий матеріальний збиток національним виробникам (постачальникам послуг, виконавцям робіт),

які постачали продукцію (послуги, роботи) на внутрішній ринок, бо національні норми та стандарти захищали виробників від іноземних конкурентів, продукція яких за митних правил мала відповідати стандартам країни-імпортера. Водночас можливості перебудови економіки за «чужими правилами» (навіть більш прогресивними) значно менші, ніж можливості тих, хто за цими «правилами» функціонує вже певний проміжок часу. Це може наносити серйозні збитки не тільки окремим суб'єктам економіки країни, що інтегрується, а й цілим галузям виробництва та секторам економіки цієї країни.

Таким чином, економічні аспекти міжнародних інтеграційних процесів у цілому й економічна європейська інтеграція зокрема, що являють собою об'єктивно зумовлені та значною мірою регульовані процеси, мають бути спрямовані не тільки на зближення, взаємну адаптацію та поступове переплетення й «зрощення» національних економічних систем країн, що інтегруються, а також і на задоволення (певною мірою) національних інтересів кожної з таких країн.

Міжнародна економічна інтеграція України у цілому та її європейська інтеграція створюють для економіки країни певні можливості саморозвитку за рахунок наявних конкурентних переваг порівняно з іншими країнами, серед яких, зокрема, можна зазначити такі:

- вигідне географічне розташування між Європою та Азією, що дає змогу брати участь у глобальних технологічних ланцюжках;
- наявність запасів корисних копалин і потужностей для первинної їх переробки, що дає змогу будувати підприємства з виробництва продукції більш високих ступенів переділу;
- наявність розвинутого, хоча й застарілого, промислового виробництва, реформування якого простіше і дешевше, ніж створення сучасної промисловості з нуля;
- відносно низька вартість робочої сили за більш високої кваліфікації порівняно з іншими країнами із зіставною заробітною платою.

При цьому існують великі ризики «поглинання» економіки України більш конкурентоспроможними суб'єктами та учасниками міжнародної економічної інтеграції, передусім бізнесом європейських країн, завдяки, зокрема, певним проблемам, пов'язаним з особливостями розвитку та сучасного економіки України, у тому числі таким, як:

- низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках за рахунок значної структурно-технологічної відсталості виробництва та його високої «ресурсної місткості»;
- ресурсно-експортна орієнтованість виробництва, що призводить, окрім низької доданої вартості продукції, до повної залежності стану економіки країни від коливань світової кон'юнктури та обмежує потенціал розвитку країни у цілому;

- несистематичність та нераціональність в оновленні основних засобів виробництва та технологічних систем з урахуванням вимог інноваційно-інвестиційного розвитку;
- регіональна і міжгалузева нерівномірність розвитку економіки країни на тлі високого потенціалу проникнення на внутрішній ринок іноземних транснаціональних корпорацій із підпорядкуванням національного виробництва інтересам економіки іноземних країн;
- недостатня розвиненість власного виробництва для потреб внутрішнього споживчого ринку, що характеризується не тільки суттєвим переважанням на внутрішньому споживчому ринку іноземних товарів над вітчизняними, а й звуженістю внутрішнього споживчого ринку у цілому;
- практична відсутність певних диверсифікованих організаційних форм вітчизняного виробництва та тлі нерозвиненості коопераційних зв'язків та вузької спеціалізації й питомої ваги малих та середніх підприємств у загальному обсязі вітчизняної продукції;
- певний дисбаланс на вітчизняному ринку праці (в першу чергу сектору її висококваліфікованого складника) у цілому й окремих галузях зокрема [5, с. 86].

Таким чином, під час визначення переваг і недоліків (ризиків) міжнародної економічної інтеграції України у цілому та її європейської інтеграції зокрема необхідно враховувати те, як вони відобразяться й вплинуть на національні економічні інтереси країни. Для цього суттєве значення має консенсусне визначення економічною елітою країни, що має стати основою підходу до визначення як отриманих доходів, так і понесених збитків унаслідок економічної інтеграції. Зокрема, оцінювання може бути на основі:

- певних статичних показників, які відображають результати й витрати в бізнес-діяльності, які одержані внаслідок економічної інтеграції та певного перерозподілу активів, ресурсів та отриманих результатів і наслідків;
- певних ефектів і тенденцій, які відображають результати й наслідки процесів економічної інтеграції, розкривають динамічні зміни якісних та кількісних характеристик виробничих потужностей, ефективності, результативності та продуктивності суб'єктів економічної діяльності й економіки країн-учасниць у цілому.

Ураховуючи те, що економічний складник європейських інтеграційних процесів базується як на координації національної економічної політики країн в інтересах об'єднання європейських країн у цілому, так і на здійсненні суверенних валютних повноважень Європейським центральним банком за взаємодії з національними центральними банками країн-учасниць (Європейська система центральних банків), методи та інструменти забезпечення захисту національних економічних інтересів країн, що

інтегруються, стає проблемою, що має бути вирішена як у процесі її європейської інтеграції, так і під час удосконалення її результатів та наслідків.

Для визначення концептуальних підходів до проведення міжнародної економічної інтеграції (у тому числі до реалізації заходів, що забезпечують виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом) з урахуванням наявних передумов успішного її здійснення, існуючих певних конкурентних переваг та можливих проблем, що мають ризик виникнення під час та після реалізації інтеграційних процесів, необхідно ретельно дотримуватися певних принципів. Серед принципів розбудови ефективної та результативної міжнародної економічної інтеграції, що на практиці довели свою доцільність, можна назвати принципи, які свого часу були розроблені Жаном Моне та викладені у концепції європейського будівництва («Декларація Шумана») й передбачають, що [6]:

- інтеграція країн у цілому та економічна інтеграція між ними зокрема не може бути метою країни, а являє собою лише один із засобів досягнення прийнятих на загальнодержавному рівні національних цілей та вирішення визначених у країні, що інтегрується, завдань та пріоритетів. Інтеграція сама по собі не може бути панацеєю від наявних у країні економічних та суспільних проблем, а слугує лише інструментом для їх вирішення;

- інтеграція країн у цілому та економічна інтеграція між ними зокрема не може здійснюватися хаотично та безсистемно, а потребує поступовості руху до спільного майбутнього за чітко визначеним планом дій, суворой послідовності реалізації заходів «крок за кроком» (англ. *step by step*). Шлях проведення економічної інтеграції, який апробований та довів свою обґрунтованість на практиці, являє собою послідовне проходження таких етапів:

- а)** зона вільної торгівлі – угода між країнами про усунення всіх тарифних і кількісних обмежень на взаємну торгівлю;

- б)** митний союз – країни-учасниці не тільки ліквідують тарифні і кількісні обмеження на свою внутрішню торгівлю, а й запроваджують загальний зовнішній тариф на торгівлю з третіми країнами;

- в)** спільний ринок – додатково до умов митного союзу існує вільна мобільність чинників виробництва, вводяться загальні обмеження на рух виробничих чинників із третіми країнами;

- г)** економіко-політичний союз зі спільною економічною, грошово-кредитною та валютною політикою – об'єднання країн, що передбачає союз з єдиною економічною політикою, «наднаціональним» урядом створеної конфедерації та великими економічними повноваженнями тощо;

- інтеграція країн у цілому та економічна інтеграція між ними зокрема потребує створення (з подальшим схваленням усіма членами

інтеграційного процесу) адекватного механізму його реалізації, який давав би змогу:

а) сприймати певні наявні протиріччя як джерело подальшого розвитку інтеграційних процесів;

б) приймати збалансовані стосовно національних інтересів різних сторін рішення та доводити їх до виконання.

Реалізація зазначених принципів здійснення та розвитку інтеграційних процесів багато в чому залежить від вибраних країною – учасницею цих процесів методів забезпечення реалізації та підходів до її втілення на практиці. Серед таких методів заслуговують на увагу такі:

- інституціональні методи – сукупність адміністративно-організаційних заходів та певних акцій, що забезпечують як початок інтеграційних процесів, так і їх розвиток та поглиблення, врегулювання певних питань;

- функціональні методи – методи, основою яких є лібералізація економічних відносин та зовнішньоекономічних зв'язків (забезпечення вільного просування та обміну товарами (послугами) між підприємствами та країнами у цілому у великому ринковому просторі) на тлі обмеження адміністративного втручання з боку органів державного управління та контролю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Так чином, на підставі викладеної характеристики міжнародної економічної інтеграції України та проблемних аспектів її розвитку можна зробити такі висновки:

- Незважаючи на певний історичний (як позитивний, так і негативний) досвід участі України в міжнародних інтеграційних та реінтеграційних процесах, участь країни в процесах міжнародної економічної інтеграції є об'єктивною необхідністю, яка вимагає неухильного та поступового включення економіки України в систему міжнародного поділу праці. При цьому економічна інтеграція України у світове господарство можлива як різними шляхами, так і в різних напрямках.

- Передумовами успішного здійснення заходів, пов'язаних із проведенням міжнародної економічної інтеграції країни у цілому (інтеграція на макrorівні) й окремих складників економіки країни (інтеграція на мікрорівні) є глибокий та детальний аналіз низки чинників, у тому числі природно-географічних, культурно-етнічних, загальноісторичних та соціально-політичних умов інтеграції. Суттєвими передумовами успішного здійснення міжнародної економічної інтеграції країни є становлення та динамічний розвиток міжнародних економічних відносин та зв'язків і стосунків між окремими суб'єктами економічних відносин у країні, що об'єднується.

- Реалізація інтеграційних процесів у міжнародній економіці є доволі складним і навіть суперечливим процесом, у якому доводиться

вирішувати певні проблемні питання, що пов'язані з «неузгодженістю» окремих інтересів і навіть певним «протистоянням» та наявністю окремих «конфліктних ситуацій» між національними економічними інтересами країн, що інтегруються (їхніх політичних та економічних еліт). Тому важливим для успішного здійснення інтеграційних процесів є пошук злагоди та певного компромісу між країнами, що приймають участь у цьому процесі, у вирішенні проблемних питань.

- Україна в процесі міжнародної економічної інтеграції у цілому й її європейської інтеграції зокрема має певні можливості саморозвитку за рахунок наявних конкурентних переваг порівняно з іншими країнами. Серед таких переваг, зокрема, можна зазначити: вигідне географічне розташування між Європою й Азією; наявність запасів корисних копалин і потужностей для первинної їх переробки; наявність розвиненого, хоча і застарілого, промислового виробництва, реформування якого простіше й дешевше, ніж створення сучасної промисловості «з нуля»; відносно низька вартість робочої сили за більш високої кваліфікації.

- Міжнародна економічна інтеграція України стикається з певними ризиками «поглинання» її економіки більш конкурентоспроможними та потужними суб'єктами та учасниками міжнародної економічної інтеграції завдяки певним особливостям розвитку економіки країни. До таких «проблемних» чинників можна віднести: низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках; ресурсно-експортна орієнтованість виробництва; несистематичність та нераціональність в оновленні основних засобів виробництва та технологічних систем з урахуванням вимог інноваційно-інвестиційного розвитку; регіональну і міжгалузеву нерівномірність розвитку економіки країни на тлі високого потенціалу проникнення на внутрішній ринок іноземних транснаціональних корпорацій; недостатню розвиненість власного виробництва для потреб внутрішнього споживчого ринку; практичну відсутність певних диверсифікованих організаційних форм вітчизняного виробництва та тлі нерозвиненості коопераційних зв'язків; певний дисбаланс на вітчизняному ринку праці тощо.

- Під час визначення переваг і недоліків (ризиків) міжнародної економічної інтеграції України у цілому та її європейської інтеграції зокрема необхідно враховувати те, як вони відображаються й вплинуть на національні економічні інтереси країни на основі консенсусного підходу до визначення як отриманих доходів, так і понесених збитків унаслідок економічної інтеграції, а також методів та інструментів забезпечення захисту національних економічних інтересів країн, що інтегруються.

- Серед принципів розбудови міжнародної економічної інтеграції, що мають забезпечити

її ефективність та результативність, можна відзначити такі:

а) інтеграція не може бути метою країни, а являє собою лише один із засобів досягнення національних цілей;

б) інтеграція не може здійснюватися хаотично та безсистемно, а потребує поступовості руху до спільного майбутнього за чітко визначеним планом дій, суворій послідовності реалізації заходів;

в) інтеграція потребує створення адекватного механізму реалізації плану дій щодо об'єднання країн;

г) інтеграція має забезпечити підвищення продуктивності та ефективності функціону-

вання національної економічної системи кожної з країн, що об'єднуються, та їх результативність.

Реалізація зазначених принципів здійснення та розвитку інтеграційних процесів багато в чому залежить від вибраних країною – учасницею цих процесів методів забезпечення реалізації та підходів до її втілення на практиці. Наведені висновки потребують подальшого більш глибокого дослідження, результати якого мають забезпечити гармонізацію, координацію та уніфікацію соціально-економічної політики країн – учасниць інтеграційних об'єднань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2411-VI. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2411-17> (дата звернення: 02.03.2019).
2. Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору) : Закон України від 7 лютого 2019 р. № 2680-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2680-19> (дата звернення: 02.03.2019).
3. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535 (дата звернення: 02.03.2019).
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : монографія / за ред. В.М. Гєєця. Київ : Інститут економічного прогнозування НАН України, 2015. 1008 с.
5. Трансформація світового фондового ринку: світові тенденції та виклики для України : монографія / за ред. Ю.В. Макогона. Донецьк : ДонНУ, 2013. 267 с.
6. Гальчинский А.С. Экономические кризисы и циклы мирового развития : монография. Киев: АДЕФ – Украина, 2010. 258 с.
7. Сіденко В.Р. Політика завершення формування Європейського економічного і валютного союзу: основні тенденції та можливі наслідки для України. *Економіка України*, 2014. № 10. С. 51–66. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_10_6 (дата звернення: 25.02.2019).
8. Амелин А. Экономические итоги развития независимой Украины: аналитический обзор. *Business Views*, 2017. № 1. URL : <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/ekonomika-ukrainy-1314/> (дата звернення: 25.02.2019).
9. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы : монография / общ. ред. Р.Н. Лепы. Киев : Институт экономики промышленности НАН Украины, 2018. 162 с.
10. Шульга М. Принципи та аспекти європейської інтеграції. *Освіта регіону*. 2011. № 1. URL : <http://social-science.com.ua/article/396> (дата звернення: 02.03.2019).

МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ

CUSTOMS POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION DEVELOPMENT DIRECTION

Турчіна С.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

Дашутіна Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

Turchina Svitlana

PhD in Economics, Professor Associate,
Sumy National Agrarian University

Dashutina Lyudmila

PhD in Economics, Professor Associate,
Sumy National Agrarian University

Обґрунтовано поняття та особливості митної політики України в умовах євроінтеграції. Підкреслено провідну роль митного регулювання та митних послуг для узгодження регуляторної бази країни з відповідним законодавством ЄС. Виявлено низку позитивних змін у напрямі реалізації митних реформ. Проаналізовано динаміку митних платежів до державного бюджету за останні п'ять років. Установлено, що 1/3 доходної частини державного бюджету формують митні платежі, що є характерним для більшості країн Європейського Союзу. Доведено, що позитивних результатів реформування можна досягти лише за наявності зваженої та далекоглядної митної політики, а саме: спрощення митних процедур, гармонізації та уніфікації митного законодавства до вимог ЄС, підвищення якості державного управління, належного застосування законодавства та доступності достовірної інформації.

Ключові слова: глобалізація, лібералізація торгівлі, митна політика, митний тариф, національні економічні інтереси, євроінтеграція, ЄС.

Изложены понятия и особенности таможенной политики Украины в условиях евроинтеграции. Указано на ведущую роль таможенного регулирования и таможенных услуг для согласования регуляторной базы Украины и соответствующего законодательства ЕС. Выявлены положительные изменения, связанные с реализацией таможенных реформ. Проанализирована динамика таможенных платежей в государственный бюджет за последние пять лет. Установлено, что 1/3 доходной части государственного бюджета формируют таможенные платежи, что характерно для большинства стран Европейского Союза. Доказано, что положительных результатов реформирования можно достичь исключительно при наличии взвешенной и дальновидной таможенной политики, касающейся упрощения таможенных процедур, гармонизации и унификации таможенного законодательства к требованиям ЕС, повышения качества государственного управления, надлежащего применения законодательства и доступности достоверной информации.

Ключевые слова: глобализация, либерализация торговли, таможенная политика, таможенный тариф, национальные экономические интересы, евроинтеграция, ЕС.

In terms of determining European priorities, effective government customs policy and existing customs framework has a leading role, reflecting the reality of economic development of the country, its external directions and its stand in the world economic space. Methodological context of customs policy is reasoned basing on main regula-

tions of the Customs Code of Ukraine, theoretical stand of leading domestic scientists and certain aspects of legislative framework of European Union, which let authors outline the customs policy position, substantive and operational area and institutional hierarchy. The research set that significant customs reforms and positive changes took place from the 1st of January 2016. Positive changes in realization of customs reforms were illustrated: close cooperation of GFS authorities with subjects of FEA; intensive work on intellectual property legislation of Ukraine aiming at preventing illegal transferring of intellectual property objects through the customs border of Ukraine; implementation of the electronic declaration system, which simplifies procedures at customs; simplifying, by customs departments of Fiscal Service of Ukraine, export to EU on domestic goods through issuance certificates for transferring (EUR.1 form); implementation of the "authorized exporter" institute; reformation of Government Fiscal Service of Ukraine; international cooperation of GFS authorities aiming at preventing corruption and organized criminal activity. Dynamic of customs payments to government budget for the last five years was analyzed. Authors analyzed indicators of foreign economic activity of Ukraine and customs payments flow to FBU. It was determined that, for the last five years, 1/3rd part of income state of the Government budget was formed with customs payment which is typical for most European Union countries. Positive reforming results were proofed to be achieved only with balanced and long-term customs policy: simplifying customs procedure, harmonization and unification of customs legislation to EU requirements, increasing of government management quality, appropriate government enforcement and availability of reliable information.

Key words: globalization, trading liberalization, customs policy, customs tariff, national economic interests, Euro integration, EU.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. вигідне географічне розташування України на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією, наявність морських портів, розгалуженої мережі залізниць та автомобільних доріг, трубопроводів створюють сприятливі умови для активізації зовнішньоекономічної діяльності та подальшої інтеграції України до європейського політичного, економічного і правового простору. У цьому зв'язку українське законодавство зазнає постійних змін, пов'язаних із гармонізацією та приведенням його у відповідність до стандартів ЄС, митне законодавство не є винятком, постійно адаптуючись та вдосконалюючись. З огляду на це, варто наголосити на актуальності проблемних питань, пов'язаних із провідною роллю митної політики у забезпеченні реалізації економічних інтересів держави в контексті її євроінтеграційного вектору розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню питань митної політики України присвятили публікації відомі вітчизняні науковці: О. Гребельник, Л. Деркач, О. Дяченко, С. Ківалов, О. Кузьмін, А. Мазаракі, Т. Мельник, П. Пашко, С. Хамініч та багато інших. Водночас слід констатувати, що в сучасних умовах активної євроінтеграційної спрямованості держави актуалізується значимість подальших досліджень митної політики України, зосереджуючись на питаннях міжнародного співробітництва, впровадження світового досвіду та приведення митного регулювання у відповідність до стандартів ЄС.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є аналіз сучасних тенденцій державної митної політики, обґрунтування аналітичних висновків щодо її місця та ролі в системі державного регулювання зовніш-

ньоекономічної діяльності України в контексті євроінтеграційного вектору розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За умов визначення євроінтеграційних пріоритетів саме ефективна митна політика держави та дієва митна система набувають провідного значення, відображаючи реалії економічного розвитку держави, її зовнішніх векторів співробітництва та позицій у глобальному економічному просторі.

Україна є невід'ємною частиною економічного та торговельного співробітництва, а співпраця податкових і митних органів відіграє важливу роль у збільшенні обсягів зовнішньої торгівлі, стабілізації соціально-економічного розвитку держави та підвищенні добробуту населення. Однак, зважаючи на те, що наша держава належить до держав із рівнем доходів нижче середнього, реформи будуть ефективними за умов полегшення митних процедур, гармонізації документів, підвищення якості державного управління, належного застосування законодавства та доступності достовірної інформації [1].

Методологічний контекст митної політики автори статті обґрунтовують, базуючись на основних положеннях Митного кодексу України, теоретичних позиціях провідних вітчизняних учених та окремих положеннях законодавчої бази Європейського Союзу, що дало змогу окреслити її місце, предметну і функціональну сфери та інституційну ієрархію (рис. 1).

Отже, державна митна політика, згідно з Митним кодексом України, – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів і забезпечення митної безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку економіки країни та її інтеграції до світової економіки [2].

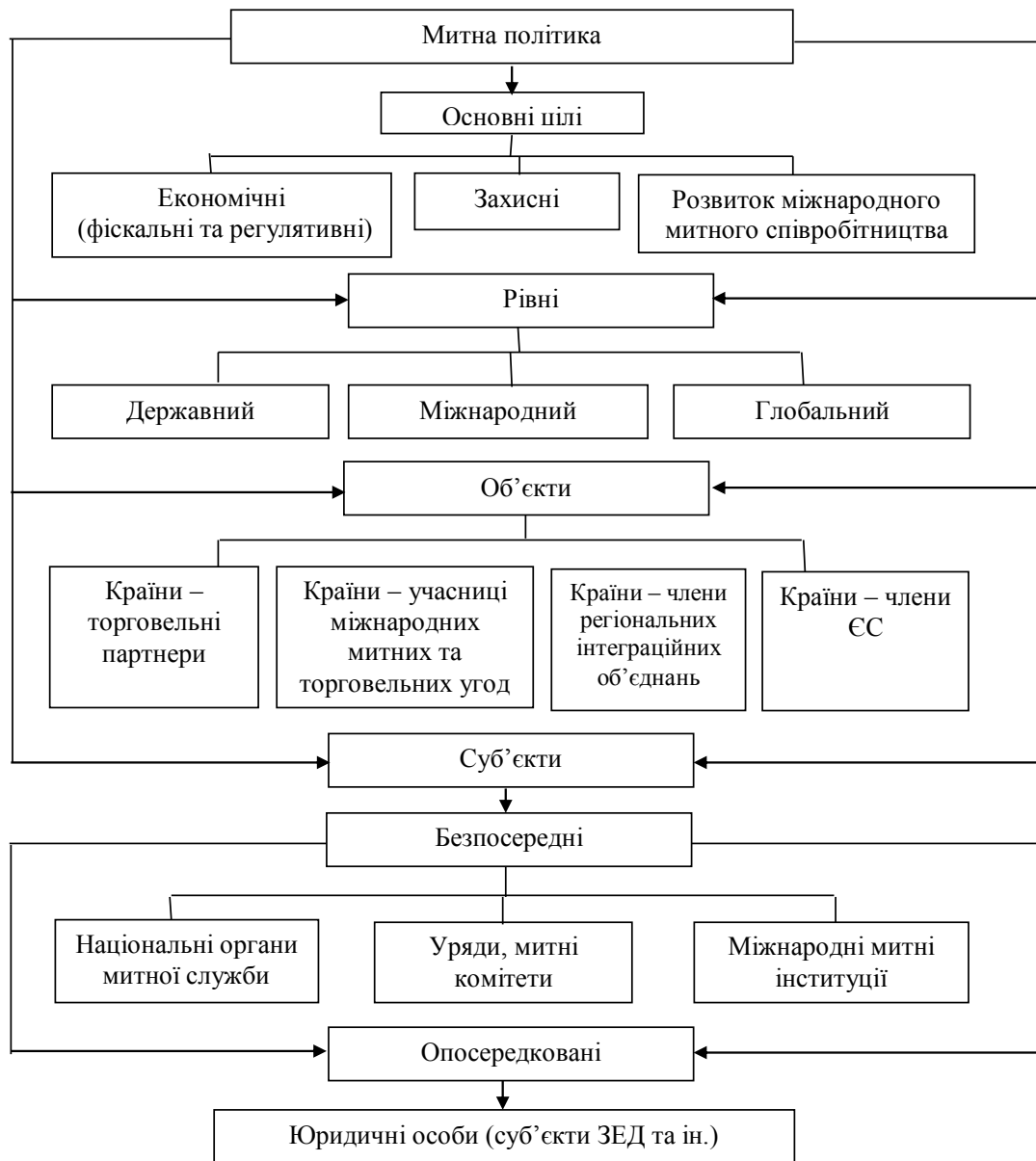


Рис. 1. Формування та реалізації митної політики України в контексті євроінтеграційного вектору розвитку

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Слушними, на нашу думку, є дослідження науковця О. Гребельника, який розглядає митну політику з економічного погляду та вважає її провадженням зовнішньої та внутрішньої економічної політики країни, що ґрунтується на виборі оптимальної моделі взаємовідносин зі світовою системою господарювання: протекціонізмом, вільною торгівлею або гармонійному їх поєднанні [3, с. 23].

У Європейському Союзі митну політику визначають як складову частину внутрішньої та зовнішньої політики держави, що здійснюється у рамках відповідних закріплених законом інституцій. Завданнями митної політики є забезпечення найефективнішого використання інструментів митного контролю та регулювання

товарообміну на митній території, участі в реалізації торгово-політичних завдань щодо захисту внутрішнього ринку та стимулювання розвитку національної економіки [4].

Досліджуючи визначену проблематику, доречним буде підкреслити, що з 1 січня 2016 р. між Україною та Європейський Союзом діє Угода про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) [5]. Цей документ є надзвичайно важливим, адже спрямований на зменшення та скасування тарифів, лібералізацію доступу до ринку послуг, приведення українських правил та регламентів ведення бізнесу у відповідність правилам та регламентам ЄС для забезпечення вільного руху товарів і послуг та взаємного

недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС.

Дієвим кроком інтеграції України до Євросоюзу є оприлюднена в 2016 р. інформація прес-служби Державної фіскальної служби про те, що виконавчий орган ДФС України підтримує імплементацію Європейського митного кодексу, чинного з липня 2016 р., та про наміри адаптувати й імплементувати Європейський митний кодекс із 2017 р. [6]. Беззаперечно, відлік істотних митних реформ можна розпочинати із цього часу та фіксувати позитивні зміни, а саме:

1) тісну взаємодію органів ДФС із суб'єктами ЗЕД, завдяки чому державний бюджет України отримує більшу суму митних надходжень;

2) активну роботу щодо приведення законодавства України у сфері інтелектуальної власності для недопущення незаконного перевезення об'єктів інтелектуальної власності через митний кордон України;

3) уведення системи електронного декларування, що спрощує процедури перевірки на митницях;

4) за рахунок видачі сертифікатів з перевезення на товари вітчизняного походження (ф. EUR.1) до держав – членів ЄС відбулося значне спрощення перевірок митними підрозділами ДФС. Кількість таких сертифікатів станом на 31.12.2017 становила 57 тис. шт. [7];

5) упровадження інституту «уповноваженого (схваленого) експортера». З початку дії Угоди цей статус отримали 159 підприємств [7]. Статус уповноваженого експортера надає переваги в отриманні тарифних преференцій, сутність яких полягає у тому, що український експортер без оформлення сертифіката з перевезення (ф. EUR.1) самостійно визначає та декларує походження товарів на комерційних (товаросупровідних) документах, що прискорює процедуру експорту. Тобто вказаний статус передбачено для сумлінних платників податків – суб'єктів ЗЕД, які можуть проходити митні процедури за спрощеною схемою;

6) міжнародну співпрацю органів ДФС із метою протидії корупції та організований злочинності.

До позитивних змін у митній політиці варто додати і реформування Державної фіскальної служби України. У березні 2017 року Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію реформування ДФС, яка значною мірою охопила й митну політику країни. Ця Концепція отримала рекомендації від Європейської Комісії та Митно-прикордонної служби США. Під час створення Концепції Міністерство фінансів України взяло до уваги митні стандарти ЄС (Customs Blueprints). Відповідно до положень зазначеного нормативного акту, передбачається впровадження єдиних стандартів визначення митної вартості та класифікації товарів, мають бути створені певні автоматизовані рішення, основним завданням яких є блокування сумнівних митних операцій,

установлення балансу в часі під час здійснення митного оформлення тощо [8]. Отже, покрокова реалізація основних положень вказаного документа має забезпечити рівень митної політики України, який вимагає Європейський Союз.

Для характеристики ефективності митної політики вважаємо за доцільне розглянути показники зовнішньоекономічної діяльності України. Так, згідно з даними Державної служби статистики, у 2017 р. обсяг вітчизняного експорту становив 43,3 млрд. дол. США. Цей показник зріс на 19% порівняно з попереднім роком, однак фіксується й збільшення імпорту на 26,4%, що зумовило від'ємне зовнішньоекономічне сальдо [9].

Аналізуючи показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами світу можна зробити висновок що Європейський Союз залишається одним з основних торговельних партнерів нашої держави. Так, у 2017 р. експорт товарів до країн ЄС становив 17 534,5 млн. дол., спостерігається збільшення вказаного показника порівняно з 2016 р. на 29,9% (на 4 038,2 млн. дол.), відбулось також і зростання імпорту на 20 795,8 млн. дол., що становить 21,3%, або 3 655,0 млн. дол. Негативне сальдо зафіксовано на рівні 3261,3 млн. дол. (у 2016 р. також негативне сальдо – 3 644,5 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту в 2017 р. становив 0,87 (у 2015 р. – 1,02). У загальному обсязі зовнішньоторговельних операцій частка країн ЄС в експорті становила 40,5%, в імпорті – 41,9% (за 2016 р. відповідно 37,1% і 43,7%) [9].

У рамках теми дослідження встановлено, що в загальному обсязі експорту найбільша частка поставок до країн – членів ЄС належить: Польщі – 6,3% (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола), Італії – 5,7% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) та Німеччини – 4,1% (електричні машини, насіння і плоди олійних рослин, одяг та додаткові речі до нього, текстильні). Серед інших країн виділяються Російська Федерація, питома вага експорту становить 9,1% (чорні метали, механічні машини, продукти неорганічної хімії), Туреччина – 5,8% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Індія – 5,1% (жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, механічні машини) (рис. 2).

Аналізуючи географічну приналежність щодо імпортних операцій з ЄС, найбільші обсяги від загального обсягу імпорту зафіксовано з Німеччини – 11,0% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 7,0% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали) та Італії – 3,3% (механічні машини, фармацевтична продукція, електричні машини). Серед інших країн – із Російської Федерації – 14,5% (палива міне-

ральні, нафта і продукти її перегонки, добрива, механічні машини), Китаю – 11,4% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні мате-

ріали) та Білорусі – 6,5% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива) (рис. 3).

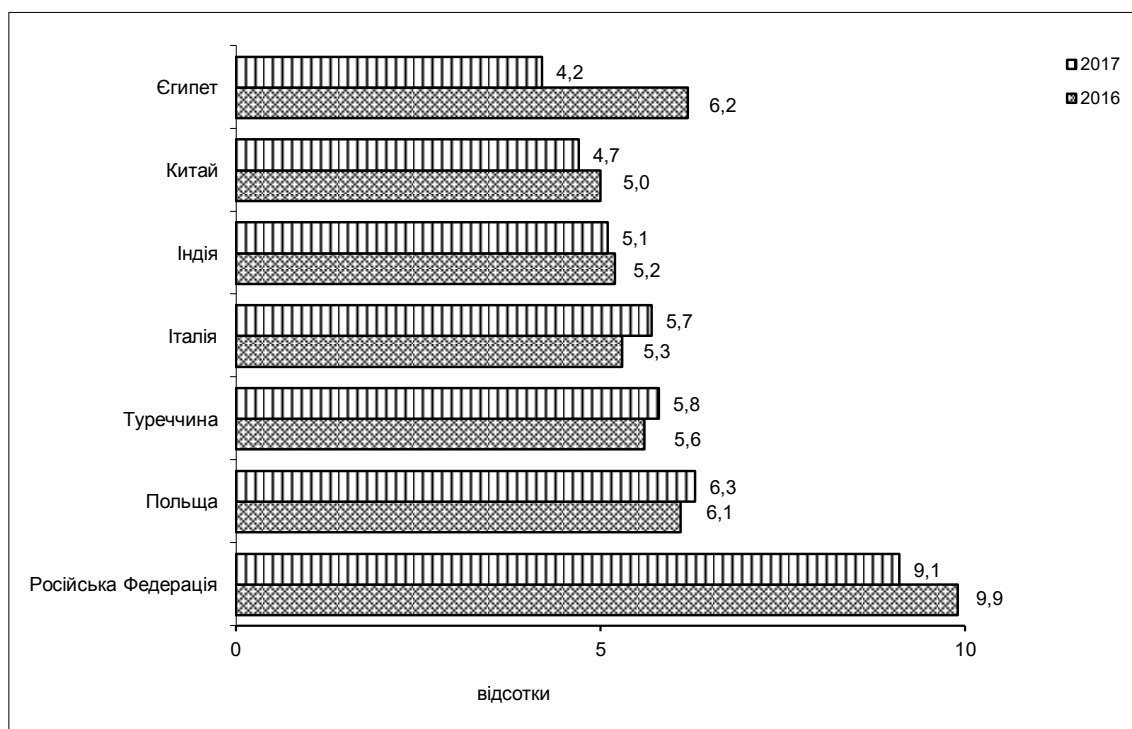


Рис. 2. Основні країни-партнери в експорті товарів у 2016–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за [9]

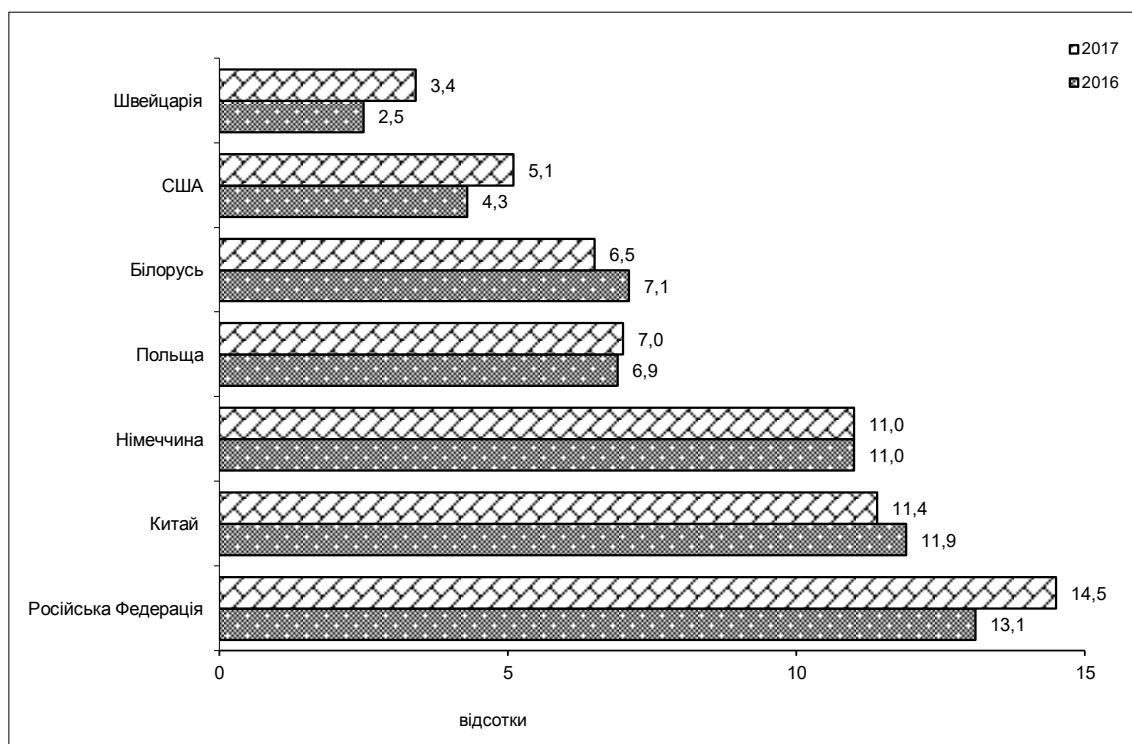


Рис. 3. Основні країни-партнери в імпорті товарів у 2016–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за [9]

У цілому можемо констатувати, що реалізація митної політики в 2016–2017 рр., якщо порівнювати її, наприклад, із 2014–2015 рр., істотно поліпшилася, що, своєю чергою, позитивно вплинуло на зовнішньоекономічну діяльність.

Автори, поділяючи точку зору науковців [10], вважають, що саме сприятливі умови для розвитку зовнішньоекономічної діяльності створюються завдяки інтегральності національних та митних інтересів. Отже, цілком очевидним є те, що реалізація митної політики на сучасному етапі потребує постійних змін та розширення масштабів міжнародної торгівлі. У зв'язку із цим варто постійно вдосконалювати митно-тарифні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі.

Зважаючи на те, що провідною функцією митної політики є фіскальна, розглянемо надходження митних платежів до ДБУ (табл. 1).

Аналіз динаміки надходжень митних платежів до загального фонду державного бюджету України є свідченням їх щорічного зростання. Так, у 2015 р. сума ввізного мита становила 39,9 млрд. грн., що порівняно з 2014 р. на 28,8 млрд. грн. більше, ніж у 2014 р., тобто відбулося зростання у 3,2 рази, однак останніми роками цей показник суттєво зменшився. Щодо акцизного податку з увезених на митну тери-

торію товарів, то спостерігається тенденція до його щорічного зростання. Стосовно ПДВ слід відзначити, що цей податок становить 80–90% щорічних надходжень митних платежів до ДБУ, тобто питома вага всіх інших податків і зборів становить лише 10–20%. Звідси можна зробити висновки, що всі митні платежі, крім ПДВ, виконують не фіскальну функцію, а скоріше регулятивну та контролюючу.

Для подальшого вивчення існуючого стану розглянемо частку митних платежів у сумі податкових надходжень (табл. 2).

Із наведених даних таблиці можемо констатувати, що найбільшу частку митних платежів державного бюджету України зафіксовано в 2015 р. У цілому митні платежі за період дослідження формували 1/3 частину доходної статті державного бюджету. Слід зауважити, що така ж тенденція є характерною для більшості країн Європейського Союзу. Наприклад, в Іспанії політика стягнення митних платежів подібна до української. Експорт товарів і послуг звільняється від ПДВ, імпорт обкладається ПДВ, при цьому вартістю, що оподатковується, вважається ціна, запропонована продавцем, додаючи всі митні платежі, що мають бути сплачені. Юридично це оформлено як специфічний вид

Таблиця 1

**Надходження митних платежів до загального фонду
державного бюджету України (млрд. грн.)**

Роки	Акцизний податок з ввезених товарів (послуг) на митну територію України	Ввізне мито	Вивізне мито	ПДВ	Єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України	Плата за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів	Усього доходів від діяльності митних органів
2013	7,1	13,3	0,1	96,5	0,2	0,1	117,3
2014	14,6	12,4	0,2	107,3	0,2	0,1	135,4
2015	22,8	39,9	0,4	138,8	0,3	0,1	202,3
2016	32,9	20,0	0,4	181,5	0,4	0,1	235,3
2017	29,7	22,6	0,6	250,5	0,3	0,1	303,8

Джерело: розраховано авторами за даними [7]

Таблиця 2

**Обсяги податкових та митних надходжень
до загального фонду державного бюджету України, млрд. грн.**

Роки	Усього доходів	Податкові надходження	Митні платежі	Питома вага митних платежів у сумі податкових надходжень
2013	442,8	354,0	117,3	33,1
2014	456,1	367,5	135,4	36,8
2015	652,0	507,6	202,3	39,9
2016	782,7	650,8	235,3	36,2
2017	1016,8	828,2	303,8	36,7

Джерело: розраховано авторами за даними [7]

операцій, до яких застосовано нульову ставку податку. У результаті експортери не звільнені від документального оформлення своїх операцій для податкових органів [11].

Вплив ЄС на державну митну політику України щороку зростає, і його результати ми постійно спостерігаємо. Україна тримає курс в напрямку ЄС, тому виконання вимог щодо здійснення трансформацій у державній митній справі є одним із першочергових завдань держави. Таким чином, доцільним, на нашу думку, є постійне внесення змін у національне митне законодавство та використання інструментів митно-тарифного регулювання, які не тільки не суперечать принципам СОТ та ЄС, а й здатні захищати економічні інтереси України. Отже, ефективне поєднання протекціонізму та політики вільної торгівлі дасть змогу Україні зміцнити позиції на європейському ринку, що, своєю чергою, забезпечить захист економічних інтересів держави.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Євро-

інтеграційний вектор розвитку України посилює роль митної політики та потребує пошуку нових механізмів її реалізації. Ратифікація Угоди про асоціацію та амбітні плани на інтеграцію з ЄС розпочали новий етап формування сучасних підходів до реалізації митної політики в Україні. Особливого значення у цьому аспекті набувають митне регулювання та підвищення якості митних послуг шляхом узгодження регуляторної бази країни з відповідним законодавством ЄС.

Позитивних результатів реформування можна досягти лише за умов спрощення митних процедур, гармонізації документів, підвищення якості державного управління, належного застосування законодавства та доступності достовірної інформації.

Таким чином, вважаємо, що лише за наявності зваженої та далекоглядної митної політики можливо досягти ефективного державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, спрямованого на забезпечення належних зовнішньоекономічних умов для розширеного відтворювального процесу в державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція реформування системи органів, що реалізують державну податкову та митну політику. URL : <https://apitu.wordpress.com/2017/04/18/concept/>.
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI, зі змінами та доповненнями станом на 26 лютого 2018 р. URL : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
3. Гребельник О. Митна справа : підручник ; 4-е вид., оновл. та доповн. Київ : Центр учбової літератури. 2014. 472 с.
4. Договір про заснування Європейської Спільноти 1957 р. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_017.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
6. Прес-служба Державної фіскальної служби України. URL : <http://sfs.gov.ua>.
7. Звіт Державної фіскальної служби України за 2017 р. URL : <http://sfs.gov.ua>.
8. Гуцу С.Ф. Проблеми митного регулювання в Україні в умовах євроінтеграції. *Гуманітарний часопис*. 2013. № 4. С. 105–109.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Кузьмін О.Є., Тодощук А.В., Мельник О.Г. Реформування митної політики України в умовах європейської інтеграції. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 11(185). С. 53–60.
11. Новікова К.І. Світовий досвід митно-тарифного регулювання та можливості його застосування в Україні. *Академія митної служби України*. URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=13564>.

ПЕРЕДОВІ ПРАКТИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

THE BEST PRACTICES FOR ENHANCING INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE COUNTRY

Цимбал Л.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Tsymbal Liudmyla

PhD, Associate Professor of Department of International Economy
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

У статті досліджено ключові підходи країн до формування стратегій інтелектуалізації та визначено основні чинники досягнення лідерства, базованого на інтелектуальних ресурсах. Визначено механізми та інструменти накопичення та реалізації інтелектуального потенціалу успішних країн, що не належать до світових лідерів. Досліджено стратегії країн щодо досягнення лідерства за окремими індикаторами, що свідчать про рівень інтелектуалізації економічної діяльності. Зокрема, проаналізовано підходи Китаю, Ізраїлю, Південної Кореї, Сполучених Штатів Америки, Великої Британії, Франції та цілої низки країн, що розвиваються, до активізації власного інтелектуального потенціалу. Це дало змогу виокремити дієві інструменти посилення інтелектуалізації економіки та визначити їх місце в сукупності заходів та механізмів.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуалізація, інтелектуальне лідерство, інтелектуальний капітал, економічне лідерство.

В статье исследованы ключевые подходы стран к формированию стратегий интеллектуализации и определены основные факторы достижения лидерства, основанного на интеллектуальных ресурсах. Определены механизмы и инструменты накопления и реализации интеллектуального потенциала успешных стран, не принадлежащих к мировым лидерам. Исследованы стратегии стран по достижению лидерства по отдельным индикаторам, свидетельствующие об уровне интеллектуализации экономической деятельности. В частности, проанализированы подходы Китая, Израиля, Южной Кореи, США, Великобритании, Франции и целого ряда развивающихся стран к активизации собственного интеллектуального потенциала. Это позволило выделить действенные инструменты усиления интеллектуализации экономики и определить их место в совокупности мер и механизмов.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуализация, интеллектуальное лидерство, интеллектуальный капитал, экономическое лидерство.

The article investigates the key approaches of countries to the formation of strategies for intellectualization and identifies the main factors for achieving leadership based on intellectual resources. The mechanisms and tools of accumulation and realization of intellectual potential of successful countries not belonging to world leaders are determined. The strategies of countries for achieving leadership by individual indicators, which indicate the level of intellectualization of economic activity, are explored. In particular, the approaches to China, Israel, South Korea, the United States, Britain, France and a number of developing countries to enhance their own intellectual potential are analyzed. In the process of globalization of economic activity on the world stage, new leaders are emerging. The economic activity of individual countries of the world shows that China is one of such leading positions. The experience of individual countries represents a unique convergence of state policy and business activity of the business sector, which leads to the formation of new communication systems and the redistribution of centers of attraction of economic activity. At the same time, the development of the world economy at the beginning of the XXI century led to the formation of new conditions of economic activity, new markets, new subsystems and objects of management, which requires the development of new models of management. In turn, this requires an analysis of key practices to enhance the use of intellectual capital. Changing the qualitative basis of economic development requires rethinking the role of intelligence in the process of managing, which in turn updates the issue of intellectual potential and the

effectiveness of its implementation to increase the competitiveness of the economy on the basis of innovation. As analysis of players' strategies in the innovation market shows, most of them focus on raising and increasing the intellectual potential of countries. The transition to a knowledge economy requires states to form powerful national innovation systems that can not only respond to challenges, but also outperform the development of the world system and become its catalyst.

Key words: *intellectual potential, intellectualization, intellectual leadership, intellectual capital, economic leadership.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Активізація інтелектуального потенціалу стає необхідною передумовою для забезпечення економічного лідерства країн. В умовах формування економіки знань саме інтелектуальний потенціал стає найбільш впливовим на результати економічної діяльності та визначає можливості посилення конкурентної позиції економіки держави в умовах швидкозмінюваних ринків, визначає необхідність напрацювання умов для формування інноваційного середовища. У цих умовах кожна країна має визначити і сформувати специфічне середовище, що являє собою поєднання економічних заходів, формування умов функціонування, які дадуть змогу активізувати використання наявного інтелектуального потенціалу та його перетворення у капітал, який є основою розвитку інноваційного середовища. Розширення можливостей використання інтелекту як основи якісного зростання економіки стає однією з ключових передумов успішності економіки та оцінки її лідерського потенціалу у цих умовах. Зміна якісної основи розвитку економіки вимагає переосмислення ролі інтелекту в процесі господарювання, що, своєю чергою, актуалізує питання інтелектуального потенціалу та ефективності його реалізації для нарощення конкурентоспроможності економіки на основі інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання інтелектуального потенціалу та інноваційного розвитку розглядаються у багатьох наукових працях, зокрема основи оцінки інтелектуального потенціалу знаходимо в роботах таких науковців, як: Дж. Аллен, М. Армстронг, Д. Белл, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, Д. Клейн, Х. Кноблоч, М. Мелоун, Л. Прусак, П. Салліван, К. Свейбі, О. Стрижак, Т. Стюарт, А. Чухно, І. Каленюк, О. Куклін, Е. Лібанова, та ін. Інноваційні стратегії та напрями розвитку країн перебувають у центрі уваги таких науковців, як: Н. Гапоненко, С. Глазьев, Л. Гохберг, О. Механік, П. Завлін, Ю. Яковець, В. Геєць, В. Семиноженко та ін. Проте більшість наукових праць, що стосуються інноваційних стратегій, концентрується на інноваційному розвитку підприємств. Поза увагою досліджень залишаються основи розвитку інтелектуального потенціалу в стратегіях розвитку країн та передові практики його активізації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні передових практик активізації інтелектуального потенціалу країн, що успішно реалізували стратегії інновацій, засновані на знаннях.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі глобалізації економічної діяльності на світовій арені з'являються нові лідери. Економічна діяльність окремих країн світу свідчить, що одну з таких лідируючих позицій сьогодні займає Китай. Досвід Китаю являє собою унікальну конвергенцію соціальної та капіталістичної форми господарювання, що призвело до формування однієї з найпотужніших економік світу, формування нових систем зв'язків та перерозподілу центрів тяжіння економічної діяльності. При цьому розвиток світової економіки на початку ХХІ ст. призвів до формування нових умов господарювання, нових ринків, нових підсистем та об'єктів управління, що вимагає напрацювання нових моделей господарювання. Перехід до економіки знань вимагає від держав формування потужних національних інноваційних систем, здатних не тільки реагувати на виклики, а й випереджати розвиток світової системи, ставати його каталізатором.

У сфері пріоритетів уряду Китаю відбулися зрушення, які вказують на зміну політики господарювання. Тяжіння Китаю до лідируючих позицій за показниками міжнародної конкурентоспроможності лежить в основі сучасних державних програм розвитку, ефективність яких підтверджується показниками динаміки економічної діяльності. Саме вивчення позитивного досвіду Китаю у втіленні програм із підвищення рівня інтелектуального та інноваційного складників у сферу господарювання є цікавим із погляду можливостей підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Дослідження економіки Китаю та його господарської діяльності викликане небувалими успіхами керівництва цієї країни за останні роки. Останні 30 років у Китаї тривають реформи, що призвели до постійного щорічного зростання економіки в середньому більше ніж на 9% [1].

Така динаміка призвела до того, що з 2010 р. Китай займає друге місце у світі серед найбільших та найефективніших економік світу, обігнавши при цьому Японію. Одними з найбільш визначальних чинників, якими зумовлено таке швидке зростання, є проведення системних реформ та активне впровадження інновацій.

Бурхливе зростання макроекономічних показників спостерігається з початку ХХІ ст., що стало логічним наслідком упровадження політики реформування сфери науки та технологій із кінця 70-х років ХХ ст. Криза 2008 р. призвела до уповільнення позитивних зрушень, проте не змінила загального тренду. На це вказують світові індекси та рейтинги. Наприклад, у 2014 р., відповідно до Глобального індексу інновацій, Китай займає 29-е місце у світі, 1-е місце серед країн із доходом середнім та вище середнього, 7-е – серед країн Азії та Океанії. При цьому найбільші досягнення Китаю спостерігаються у сфері знань та технологій.

Така політика Китаю знаходить своє втілення в національному плані розвитку («Національний середньо- та довгостроковий план науково-технологічного розвитку»), який прийнятий на період 2006–2020 рр. та визначає основні цілі та принципи розвитку сфери науки та технологій. Основними цілями визначено: напрацювання незалежних ключових інновацій, формування сприятливого середовища для розвитку технологій, будівництво інфраструктури, напрацювання передумов для потенційного глобального лідерства. Таким чином, підкреслюється значення економічного зростання на основі реалізації інноваційних стратегій та підвищення інноваційної незалежності. У межах даного плану передбачається формування так званої «інноваційної екосистеми» [2].

Однією з основних умов підвищення інноваційності економіки є поліпшення якості людських ресурсів та інтелектуального потенціалу нації через зростання мобільності кадрів, обмін досвідом, особливо в стратегічних сферах розвитку. Такі орієнтири реалізуються в рамках програми «Тисяча талантів», яка орієнтована на китайських учених, які знаходяться за кордоном (понад 2 тис. осіб), для їх повернення на батьківщину. Ці заходи покликані сприяти меті китайського уряду зайняти лідируюче місце у світі серед найбільш інноваційних економік у

2020 р. Усі ці заходи об'єднані в «Інноваційну стратегію зростання» [3].

Витрати на науково-дослідні роботи значно зросли як у грошовому, так й у відсотковому вираженні (варто звернути увагу на те, що за останні роки ВВП Китаю зріс із 2 трлн. дол. до майже 12 трлн. дол.). Окрім того, зростання витрат до рівня 2% ВВП підтверджує можливість уряду Китаю забезпечити 2,5% до 2020 р. Зростання бюджетних витрат на науку та технології відбулося з близько 40% від загального обсягу витрат до 50%. Розподіл ресурсів, залучених до ДіР теж змінюється (рис. 1).

І хоча витрати на базові дослідження не зростають протягом аналізованого періоду, проте в грошовому вираженні їх сума стає більшою. Частка ж витрат на промислові дослідження зростає від 70% до більш ніж 80%. Результатом такого підвищення фінансування науково-дослідних робіт стає підвищення результативності інноваційного середовища, що проявляється у збільшенні кількості патентів та ліцензій. Варто відзначити, що якщо у макроекономічних показниках Китай не займає лідируючих позицій у світі, то за кількістю патентів впевнено тримає перше місце з 2010 р. (табл. 1). Така тенденція підкреслює цілі уряду Китаю щодо лідируючих позицій у світі.

Аналізуючи показники патентної активності, варто відзначити, що прослідковується значний розрив країн-лідерів за патентною активністю. Так, країни-лідери за кількістю заявок, Китай та США, мають значно більшу кількість заявок ніж інші країни, що включені до ТОП-10. При цьому сума всіх заявок у країнах із третього місця до десятого становить лише 73% від суми заявок США та Китаю. Якісна структура заявок Китаю та США має відмінність у кількості заявок від резидентів та нерезидентів. Якщо у Сполучених Штатах Америки приблизно рівна кількість заявок як від резидентів, так і від нерезидентів, то в Китаї заявки від резидентів переважають заявки від нерезидентів майже на 60% [7]. У самому ж



Рис. 1. Структура витрат на ДіР за 2002–2015 рр., % [3; 5]

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за кількістю патентів [6]

№	Країна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Китай	314 604	391 177	526 412	652 777	825 136	928 177	1101 864	1 338 503	1 381 594
2	США	456 106	490 226	503 582	542 815	571 612	578 802	589 410	605 571	606 956
3	Японія	348 596	344 598	342 610	342 796	328 436	325 989	318 721	318 381	318 479
4	Пд.Корея	163 523	170 101	178 924	188 915	204 589	210 292	213 694	208 830	204 775
5	ЄС	59 583	59 245	59 444	61 340	63 167	152 662	160 028	159 358	166 585

Китай кількість патентів та патентних заявок має тенденцію до збільшення, щороку в середньому на 17%.

Компанії з Китаю проявляють значну патентну активність, проте з 2012 р. країна втрачає свої позиції на ринку патентів, і якщо в 2012 р. сумарна кількість патентів була понад 13 тис. то вже в 2015 р. – менше 2 тис. Позитивним є нарощення позиції провідної китайської компанії за патентно активністю Taiwan Semiconductor Manufacturing CO., LTD, яка в 2017 р. демонструє приріст близько 40% відносно 2015 р. [9; 10].

Загальні результати інноваційної діяльності можуть відображатися не тільки через кількість патентів, патентну активність, а й через ефективність упровадження продукції, кількість наукових публікацій та ін. Окрім того, значні темпи зростання демонструють надходження від упровадження інноваційних продуктів, особливо після 2006 р., що свідчить про успішність прийнятої урядової програми інноваційного розвитку Китаю. Кількість наукових публікацій у Китаї значно зросла за останні 10 років. Кількість наукових публікацій та їх інноваційність вимірюються через міжнародні індекси: наукового цитування, Engineering Index та Conference Proceedings Citations Index-Science. Середньорічне зростання цих показників відбувається на 16,6%, 22,9% та 21,8% відповідно.

Окрім вищезазначених напрямів реформування, урядом Китаю прийнято рішення про підвищення рівня освіти населення та формування висококваліфікованої робочої сили. Загальна чисельність студентів Китаю щороку зростає приблизно на 16,4%, з 1 337 300 осіб у 2002 р. до 6 081 600 у 2012 р. Кількість студентів, що навчаються в аспірантурі та магістратурі, збільшилася з 80 800 у 2002 р. до 486 500 осіб у 2012 р., демонструючи середньорічний приріст 19,7% [3].

Ефективність діяльності китайського уряду для підвищення інноваційності економіки не викликає сумнівів, надходження від упровадження інновацій у господарську діяльність країни значно перевищують витрати на ДіР. Надходження від упровадження інновацій у господарську діяльність перевищують витрати на їх розроблення більше ніж в 10 разів. Динаміка їх приросту демонструє стабільне зростання та значну ефективність. Таким чином, можемо

говорити, що політика Китаю забезпечує позитивні зрушення розвитку національної економіки та досягнення поставлених цілей. Аналізуючи всі вищезазначені показники, можемо відзначити, що останні десятиліття політика Китаю спрямована на значне підвищення рівня інтелектуальної складової господарської діяльності.

У низці розвинених країн прийнято програми або плани інноваційного розвитку, відповідно до яких сформовано специфічні програми та проекти. Проте в країнах, що розвиваються, ці програми лише починають функціонувати. Наприклад, в Уганді «Інноваційний план розвитку» був прийнятий лише в 2012 р. [11]. У Кенії, Індії, Малайзії, Таїланді, В'єтнамі сформовано Агенції з активізації внутрішніх інновацій. Варто відзначити, що країни, які розвиваються, формують специфічну конкуренцію в глобальному інтелектуальному середовищі. Їхні проекти здебільшого спрямовані на розвиток окремих кластерів, регіонів або секторів. Така політика покликана акумулювати наявні ресурси для посилення окремого сектору та орієнтацію на нього як на передумову конкурентоспроможності або ж забезпечення стійкості розвитку національної економіки.

Загалом у сучасному глобальному середовищі забезпечення інноваційного розвитку економіки є передумовою її конкурентоспроможності. Проте формування такого середовища неможливе без розвитку людського потенціалу, інвестицій в освіту та науку. Розвинені країни мають досить активну політику та значні напруження у цьому аспекті. Країни, що розвиваються, тільки закладають основи орієнтації та інтелектуальний капітал. Проте розуміння значення розвитку інтелектуального складника для національної економіки відбивається в більшості національних програм. Інтелектуальне лідерство в різних сферах повинно стати результатом реалізації цих програм.

Ще однією з лідируючих країн за рівнем використання інтелектуального потенціалу та найбільш активними програмами є Ізраїль, який концентрується на розробленні високотехнологічних продуктів, основою для яких два ключових елементи: потенціал (висококваліфіковані спеціалісти) та фізичні можливості його реалізації (необхідна інфраструктура).

Ізраїль є однією з лідируючих країн щодо рівня забезпечення інтелектуальними ресур-

сами, проте його лідерство визначається не лише наявністю ресурсів, а й синергетичними ефектами, перенесенням технологій з однієї сфери в іншу. Ізраїль входить до ТОП-10 країн світу за рівнем вогневої потужності та розвитку оборонних технологій, які досить активно поширюються у цивільні виробництва та адаптуються до потреб промисловості. До таких технологій належать інформаційні технології, телекомунікації, при цьому ці технології та інновації є проривними, поширюючись як нові світові стандарти у цьому секторі, наприклад IP-телефонія (розробка компанії Vocal Tec), стандарт та технологія ZIP-архівування файлів (розроблена в Техніоні), USB (напрацювання компанії M-Systems). Проте ці технології не зосереджено лише у сфері інформаційних технологій, відбувається поступове зростання рівня інтелектуалізації навіть низькотехнологічних виробництв, адже Ізраїль є однією з перших країн, які почали розробляти технології для сільського господарства та вирощування продукції в пустелі шляхом створення спеціалізованих комплексів, для ефективного функціонування яких було розроблено систему крапельного зрошування, також технології ефективної очистки Cleantech. Ключовими чинниками такої успішності є активні наукові розробки, тісна взаємодія науки та бізнесу (промисловості), гнучкість промисловості та її швидка реакція на потреби ринку, здатність швидко знаходити варіанти вирішення проблем у всіх секторах економічної діяльності й до того ж високий рівень підготовки фахівців, науковців та інженерів, які концентруються на вирішенні проблем ринку та їх забезпеченні спеціалізованими продуктами, які володіють унікальними характеристиками [12]. Окрім того, в Ізраїлі досить розвинена культура підприємництва, адже державну підтримку отримують навіть ті проекти, які вважаються нездійсненними [13].

Це все стало і передумовами, і результатами реалізації венчурного бізнесу, основною метою якого є розвиток високоризикових та високотехнологічних видів діяльності. Високотехнологічність продукції стає необхідною передумовою конкурентоспроможності в епоху знань економіки. Саме такі технології стають основою економічного прориву, і, як показує практика, такі прориви економік змінюють середовище лідерів та зміщують класичних лідерів із десятки, а то й двадцятки першості. Зокрема, Нова Зеландія, яка має надзвичайно розвинений сектор сільського господарства, відстає за показниками ВВП на душу населення, оскільки ключові продукти експорту не формують значної вартості в структурі сучасного виробництва. Водночас країни, що вириваються у світові лідери, змінюючи технологічне середовище та формуючи сприятливі умови для розвитку венчурного бізнесу (як одного з інструментів реалізації інноваційної політики), реалізують інноваційні програми та

випереджають розвинені країни за рівнем базових макроекономічних показників (наприклад, Сінгапур, який за ВВП на душу населення зрівнявся з високорозвиненими економіками світу).

Досить часто країни, що мають низький рівень природних запасів, знаходять вирішення своїх проблем саме в розвитку технологій, визначаючи їх як креативну частину хвильового інноваційного процесу, приймаючи у формуванні інноваційного глобального простору досить активну участь. Системне ядро інновацій убачається саме в розвитку технологій, як проривних інноваційних, так і таких, що сприяють підвищенню продуктивності праці. На сучасному етапі глобального розвитку можемо говорити не просто про автоматизацію праці, а про її роботизацію. У розвитку технологій убачають свої можливості такі країни, як Японія, Сінгапур, Ізраїль, Індія та ін.

Окрім того, розширення сфери використання технологій призвело до їх використання у низькотехнологічних секторах. Переорієнтація на біотехнології та нестача ресурсів змусили країну переглянути власні енергетичні стратегії, враховуючи безпекові механізми, що, своєю чергою, визначило пріоритетним для домогосподарств виробництво власної електроенергії (сонячної та теплової, 85% усіх домогосподарств використовують власні сонячні панелі, що становить більше 4% від усієї енергії в паливно-енергетичному балансі). Відсутність базових ресурсів призвела до структурної модернізації та технологізації аграрного комплексу, що знайшло свій прояв у розробленні інноваційних систем зрошування та обробки землі, у тому числі й біотехнологічними методами та інструментами, що, своєю чергою, дало змогу сформувати одне з найбільш проривних сільськогосподарських виробництв у світі. Це стало можливим за рахунок упровадження інноваційних технологій крапельного зрошування: сьогодні Ізраїль контролює понад 50% світового ринку технологій крапельного зрошування [12].

Подальша технологізація призвела до необхідності освоєння територій, не придатних для сільськогосподарської діяльності чи проживання загалом. Так, повторне використання ресурсів та їх ресайкл формують унікальну інноваційну модель (наприклад, вода, що використовується в рибальстві та риболовецьких ставках, активно використовується для зрошування у тепличних комплексах для вирощування сільськогосподарських культур, подібна технологія використовується і в Іспанії). Окрім того, розвиваються технології будівництва теплиць та їх технологічного вдосконалення (регулювання доступу сонячного світла, проникнення тепла, повітря та інші технологічні критерії), що дало Ізраїлю змогу стати експортером сільськогосподарської продукції, яка вирощена у пустельній території, що не придатна для проживання та обробки. Ці технології були поширені й у рибальстві для

створення унікальних закритих штучних водойм для промислового вирощування риби.

Стимулювання розвитку інтелектуального потенціалу підтверджується і результатами інтелектуальної діяльності. Так, Ізраїль займає перше місце у світі за кількістю виданих патентів на душу населення, виданого на медичне обладнання, четверте місце за кількістю патентів у сфері біофармацевтики та друге місце за кількістю наукових публікацій у рецензованих виданнях із дослідження стоволових клітин. Усі ці дослідження об'єднують у собі знання з фізики, математики, інформатики, нанотехнологій та ін.

Стимулювання інтелектуальної діяльності призвело до проривів у високотехнологічних секторах, зокрема фармацевтиці, що ставить компанії та національну економіку в когорту інтелектуальних лідерів та монополізує їхнє становище. Такі високі результати стають можливостями для подальшого розвитку цих секторів, адже, отримуючи фінансування та прибуток від діяльності на унікальних і стратегічних ринках, компанії інвестують його у подальші фундаментальні дослідження, залучаючи спеціалістів з усього світу і навіть влаштовуючи конкурси на фахівців, причиною чого є високий рівень залучення висококваліфікованих спеціалістів.

Інтелектуальне лідерство та стратегії інноваційної діяльності забезпечуються як розвитком власного інтелектуального потенціалу, так і залученням ресурсів із зовнішніх джерел. Формування та розвиток власного інтелектуального потенціалу потребують значних фінансових капіталовкладень та продовжено в часі. Швидшим інструментом є залучення інтелектуального ресурсу із зовнішніх джерел як шляхом аутсорсингу, так і власне наймом нових працівників з-за кордону (мігрантів або за запрошенням).

Одна з найбільш успішних стратегій залучення мігрантів та іноземних працівників сформована в Ізраїлі, де високий рівень залучення мігрантів із пострадянських країн і відсутні мовні перешкоди. Концентрація вчених у сформованих науково-дослідних центрах та близьке їх розташування привносить колабораційні синергетичні ефекти і сприяє науковій сингулярності. При цьому Ізраїль активно використовує колабораційні ефекти й у своїх стратегіях розвитку інновацій передбачає і сприяє проникненню технологій у різні сфери – від військово-промислового комплексу і до цілком цивільних. Країна входить до ТОП-10 країн світу за рейтингом Fire Power, що стало можливим і за рахунок високого рівня технологізації військового обладнання, у результаті чого армія виступає інноваційним та технологічним інкубатором, та нових можливостей для співпраці висококваліфікованих працівників із різних галузей. Перенесення технологій із галузі в галузь призвело до появи потужних інноваційних центрів, особливо інформаційних, які об'єднують у собі значну кількість стартап-проектів. Це, своєю чергою, призвело до лідер-

ства на ринку інформаційно-комунікаційних технологій, окремі компанії займають лідируючі місця в світі й є монополістами за виробництвом окремих складників та деталей. Такий бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій призвів до потреби власного виробництва деталей, напівпровідників та ін., проте побудова власного виробництва є довготривалим процесом, і для економії часу та зміцнення власних позицій була реалізована стратегія залучення світових лідируючих транснаціональних компаній, що працюють у цьому сегменті. У результаті активної політики залучення іноземних компаній на ринок країни зайшли компанії Intel, SanDisk, Saifun, HP Indigo, Flexlight, Orbotech.

У результаті цього в Ізраїлі найбільша частка інженерів та випускників на душу населення у світі. Крім того, ця країна входить до ТОП країн світу за кількістю наукових публікацій у рецензованих виданнях. Це стало можливим за рахунок стійкого положення та загалом високих місць у світових рейтингах університетів Ізраїлю, що, своєю чергою, стало можливим за рахунок високої концентрації вчених та інженерного персоналу (загалом сім університетів входять до рейтингу найкращих університетів світу, а діючі науково-дослідні структурні підрозділи в них стали ефективними центрами з трансферу технологій: центри мають комерційний характер, відділення інституту ім. Вейцмана «Йеда» та технологічне відділення «Ісум» розділяють лідируючі місця за рівнем доходності від передачі технологій).

Загалом завдяки цим досягненням Ізраїль – одна з лідируючих країн у світі в аерокосмічній сфері та національній безпеці, таке лідерство зумовлено лідерством на ринку телекомунікацій. Проте Ізраїль побудував чітку вертикаль – від підготовки фахівців до можливостей їх реалізації в бізнес-структурах. У рамках стратегії інноваційного розвитку передбачена державна підтримка розвитку бізнесу, що ґрунтується на двох ключових постулатах: Законі про заохочення промислових досліджень та розробок та Законі про заохочення інвестицій. Відповідно першого Закону, в Ізраїлі щороку виділяється понад 400 млн. дол. на різноманітні програми, спрямовані на підтримку та заохочення досліджень, розробок, проектів та ін. Ключовою програмою є Державний фонд наукових досліджень, за рахунок якого покривається до 40% вартості затвердженого проекту, відібраного на основі конкурсних заявок, для пріоритетних високотехнологічних секторів покриваються 50% витрат (до таких секторів належать біотехнології, нанотехнології, напівпровідники та ін.), такий самий рівень витрат покривається для компаній, які провадять свою діяльність у слабозрозумітих регіонах або південних чи північних регіонах, кліматичні умови яких вимагають додаткових витрат, і діяльність цих компаній спрямована на подолання чи мінімізацію нега-

тивного впливу клімату на функціонування економіки та промисловості.

Окрім того, стратегія реалізується і в рамках Фонду двосторонньої співпраці, який спрямований на підтримку спільних наукових програм з іноземними суб'єктами, фінансування становить 50% від витрат ізраїльської компанії на дослідження та розробки і переважно спрямована на співпрацю з крупними транснаціональними компаніями у сфері промисловості та високотехнологічного сектору. Стратегія накопичення інтелектуального потенціалу для забезпечення інноваційного прориву реалізується й через участь у міжнародних проектах, серед яких – Сьома рамкова програма наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС, спрямована на фінансову підтримку промислових підприємств; EUREKA, спрямована на розвиток сектору високі технології та міждержавної співпраці.

Активізація інтелектуального потенціалу країни не може реалізуватися без належної інфраструктури та наявності науково-дослідних установ, забезпечених необхідним обладнанням. Програма активізації такого напрямку діяльності в Ізраїлі була розпочата ще в кінці минулого століття і спрямована на розвиток мережі хабів та наукових кластерів. У результаті державної підтримки сформовано 24 ключових інкубатори, які повністю належать приватним структурам. Таке залучення приватного капіталу стало можливим за рахунок державної компенсації витрат у розмірі до 85% від сформованого бюджету на дворічний термін, що фактично мінімізує ризики на початковому етапі та дає змогу формувати потужні центри в результаті часткової абсорбції ресурсів із зовнішніх джерел. Через ці центри пройшло понад 1 100 проектів, із них близько 500 отримали фінансування від приватних інвесторів чи інвестиційних фондів.

Додатковим інструментом є державна підтримка, визначена в рамках Закону про заохочення інвестицій, згідно з яким іноземні компанії можуть отримувати переваги від зниженої ставки оподаткування на прибуток за умови відкриття власних підрозділів із повним циклом виробництва (наприклад, 10% податку, якщо капітало-вкладення становлять не менше 5 млн. шекелів), особливо в неосвоєних регіонах (інвестиційна субсидія може становити 24% із періодом льотного оподаткування до 10 років; окрім того, для цих регіонів передбачено специфічні грантові програми за умови формування власних науково-дослідних центрів, на які, своєю чергою, передбачено додаткові гранти). Для уникнення незаконного отримання фінансування встановлено мінімальні критерії оцінки функціонування таких відділень (наприклад, кількість працюючих не менше 100 осіб, у цьому разі підприємство має право на компенсацію 25% фонду заробітної плати періодом до чотирьох років).

Реалізація таких заходів щодо активізації інтелектуального потенціалу призвели до лідер-

ства Ізраїлю у світі за окремими показниками інтелектуалізації: витрати підприємницьких структур на дослідження і розробки як частка ВВП; кількість висококваліфікованих інженерів та вчених; доступність венчурного капіталу.

Як механізми підвищення ролі інтелектуального ресурсу та його використання в процесі виробництва в Південній Кореї використовуються *ex-ante*-підхід, орієнтований на попередження та випередження розвитку, який реалізується Корейським інститутом оцінки промислових технологій. Зусилля концентруються на ключових проектах, що відображають мейнстрім у глобальних тенденціях й особливо на ризикових проектах, що втілюються малими або латеральними акторами в інноваційній системі.

Ключовими принципами корейської політики є: сприяння здатності університетів до ефективної комерціалізації діяльності та результатів; встановлення більш дружньої до бізнесу системи освіти та зниження бар'єрів для стартап-діяльності; подальше сприяння розвитку технологічних компаній, зниження чисельності перевірок та полегшення умов ведення бізнесу; забезпечення систематичної підтримки приватним інноваційним підприємствам, у тому числі й за рахунок R&D податкового кредиту; сприяння радикальним інноваціям малих підприємств, що відбувається через податкові кредити на ДіР; фокусування на інкубуванні підприємства, а не лише на ринку праці; підтримка молодіжного підприємництва; підтримка підприємництва жінок; зростання доступу до фінансових ресурсів; спрямування державних закупівель на інноваційні процеси; формування «нового» балансу між виробництвом товарів та послуг.

У Південній Кореї Стратегія креативної економіки сприймається як індустріальна політика, що орієнтується і фокусується на технологіях, активна підтримка якої розпочалася ще у 80-х роках минулого століття. Ця підтримка проявлялася у формуванні інноваційної інфраструктури, придбанні технологій через неформальні канали, наприклад лібералізацію та зменшення регулювання ПІІ, підтримці формування місцевих науково-технічних центрів та реалізації можливості. У 1982 р. була прийнята Національна програма досліджень та розробок, що сприяла приватній науково-дослідній діяльності [14].

Для реалізації Стратегії креативної економіки залучені Міністерство науки, ІКТ та Планування майбутнього; Міністерство торгівлі, промисловості та енергетики, яке керує промисловою політикою, Адміністрацією малого та середнього бізнесу та Управлінням інтелектуальної власності; Міністерство стратегії та фінансів, яке здійснює нагляд за бюджетними та довгостроковими національними стратегіями; Міністерство культури, спорту та туризму, яке здійснює нагляд за культурною політикою [15].

Міністерство науки, ІКТ та майбутнього планування відіграє ключову роль в орієнтації політики творчої економіки серед міністерств. Було створено в 2013 р. для створення та реалізації політики творчої економіки. У Міністерстві є Бюро політичного креативного економічного розвитку, яке є відповідальним виключно за питання творчої економіки. Міністерство складається з п'яти підрозділів: відділу планування розвитку творчої економіки, підрозділу «Креативна економіка», відділу планування креативної конвергенції, відділу стратегії майбутнього зростання та підрозділу «Творча економіка». Ключовим завданням Міністерства є втілення творчого складника в реальну економічну діяльність засобами науки та ІКТ, спрямовуючи зусилля на створення нової доданої вартості, нових робочих місць, нових драйверів для зростання [16].

У результаті цілеспрямованої діяльності інвестиції в Кореї в ДіР зросли у 60 разів, це шосте місце серед країн ОЕСР за рівнем інвестицій у науково-дослідні роботи. Подальше втілення ця політика знайшла у підтримці діяльності на мікрорівні. Зокрема, підтримка і розвиток передового досвіду освіти, підтримка галузям для залучення технологій, створення можливостей для реалізації індивідуальних можливостей та амбіцій, у тому числі й через залучення вчених із-за кордону та політику повернення корейських учених, які мігрували.

Корея створила план творчої економіки – «План дій щодо творчої економіки та заходи щодо створення креативної економічної екосистеми» [17], яка використовує можливості Кореї в галузі науки, технологій та інформаційно-комунікаційних технологій, усі з яких є його сильними сторонами. Відповідно до цього, було сформовано три ключові цілі: створення нових робочих місць через творчість та інновації; забезпечення глобального лідерства за допомогою креативної економіки, заснованої на знаннях; створення сприятливого до творчості суспільства.

Для реалізації цих цілей було сформовано шість напрямів діяльності: стимулювання творчості та створення екосистеми, що сприяє створенню нових підприємств, що передбачається шляхом створення та полегшення умов для реєстрації бізнесу, його просування й акцентування на інвестуванні, а не власних капіталовкладеннях, полегшення процедури патентування; посилення ролі SMEs у формуванні економіки нового типу та нарощення їх здатності конкурувати на глобальних ринках; формування драйверів для нарощення кількості ключових інноваторів, нових ринків та нових галузей економіки; сприяння розвитку талантів, їх реалізації; посилення інноваційного потенціалу науки, технологій та ІКТ, які становлять основу для творчої економіки; сприяння ство-

ренню творчої економічної культури разом із корейським народом [16].

Для реалізації цих завдань передбачено майже 5,5 млрд. дол. для інвестування. Креативна економіка є лише частиною інноваційної стратегії Південної Кореї й сприяє зростанню як кількості компаній, так і їх якісним утіленням на ринку. Зокрема, це відбувається і шляхом стимулювання злиттів та поглинань, особливо у високотехнологічних секторах, такі компанії можуть отримувати податкові стимули. Державна стратегія отримує підтримку у вигляді диверсифікованого державного фінансування. Фінансування розподілено між двома ключовими акторами: Міністерством освіти, науки та технологій та Міністерством знань та економіки, які разом забезпечують понад 60% загального державного фінансування [14]. Відповідно до стратегії, навіть у часи кризи 2008–2010 рр. фінансування ДіР не скоротилося, навіть перейшло у категорію пріоритетів державної політики, відбулося нарощення державного інвестування у ДіР до 5% ВВП до 2012 р. і ще на 35% до 2017 р., загалом близько 40% усіх коштів, виділених на ДіР, припадає на фундаментальні дослідження у п'яти основних секторах. Особливо актуальними є зелені технології (нові та відновлювальні джерела енергії, низьковуглецева енергія, гідроенергетика, LEDs, зелені транспортні системи, високотехнологічні «зелені» міста); високі технології (конвергенція технологій, проникнення комунікаційних технологій, ІТ-конвергенція, штучний інтелект, роботизація, нанотехнологія, біофірмацевтика та медичне обладнання, біоінженерія), сектори з високим рівнем доданої вартості (охорона здоров'я, освіта, «зелені» фінанси, програмне забезпечення, туризм).

Для забезпечення реалізації цих цілей сформована система управління та контролю, яка забезпечується на кількох ключових рівнях. Міністерство освіти та Міністерство науки та економіки контролює базовий план, середньорічний план для ДіР, упроваджує стандарти для ДіР. Три ключові рівня, що підлягають контролю: специфічна оцінка, мета-оцінка та власне самооцінка. Крім того, Міністерство здійснює постійний моніторинг іноземних проектів і систем стимулювання та планування інноваційної діяльності, що дає змогу швидко змінювати свою систему та впроваджувати найновіші технології чи сприяти колаборації, вибираючи пріоритетні напрями.

Загалом відбір проектів передбачає їх оцінку заданим цілям, проте в різних країнах ця система досить близька (табл. 2).

Досить близької політики притримується і Швеція: інтернаціоналізація шведських компаній, високий рівень освіти, навичок та високий рівень інвестицій, знаннявий капітал (включаючи R&D), кооперація між національною промисловістю та новими технологіями, їх активне впровадження та забезпечення лідерства нових

Таблиця 2

Компаративний аналіз системи моніторингу R&D проектів у вибраних країнах

	Південна Корея	США	Великобританія	Ізраїль	Франція
Організація	KEIT	ARPA-E	TSB	OCS	ANR
Тип організації	Публічна	Державна	Публічна	Департамент Міністерства	Публічна
R&D тип	Промислові R&D	Прикладні R&D	Фундаментальні, прикладні та промислові R&D	Промислові R&D	Фундаментальні та прикладні R&D
Відбір проектів	Відсутній розподіл по типам	Відсутній розподіл по типам проекту	Відсутній розподіл по типам проекту	Відсутній розподіл по типам проекту	Відсутній розподіл по типам
Відбір переможців					
Подання заявки	Один крок	Два кроки	Два кроки	Один крок	
Орган оцінки	Комітет (експерти)	Директор програми	Індивідуальний спостерігач (експерт)	Індивідуальний спостерігач (експерт)	Індивідуальний спостерігач
Моніторинг проектів	Щорічний звіт, комітет	Щоквартально, програмний директор	Щоквартальний, моніторинговий експерт	Незалежний перевіряючий	Незалежний перевіряючий

Джерело: систематизовано за [14]

продуктів на ринку [18]. Загалом розвинені країни орієнтуються на середній та малий бізнес як на основу економічної діяльності та стимулюють його подальшу інтелектуалізацію. Загалом стратегія інноваційного розвитку прийнята та реалізована в значній кількості країн, проте не всі вони характеризуються високою ефективністю, що доводиться макроекономічними показниками.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як бачимо, переважна більшість країн у реалізації інноваційної стратегії розвитку чи стратегії інноваційного розвитку передусім орієнтуються на два ключових чинника: легкість ведення бізнесу та підвищення рівня його інтелектуалізації. Як свідчить аналіз стратегій гравців на ринку інновацій, більшість із них зосереджена на підвищенні та нарощенні інтелектуального потен-

ціалу країн. Так, у стратегіях Китаю, Південної Кореї, Ізраїлю чітко визначено заходи щодо підвищення інтелектуального потенціалу через освіту та науку (рівень фінансування, дотування та ін.). У стратегіях Південної Кореї та Ізраїлю передбачено окремі заходи щодо залучення іммігрантів та активізації діяльності бізнес-сектору в науковій діяльності через підтримку власних підприємств та залучення ресурсів зарубіжних транснаціональних корпорацій. Загалом більшість стратегій зосереджена на двох ключових моментах: підвищенні якості інтелектуального потенціалу та можливостях його залучення із зовнішніх джерел. У цих двох напрямках убачається ключова роль держави або як основного постачальника фінансових ресурсів, або ж як регулятора, спрямованого на стимулювання бізнесу до інноваційної та науково-дослідної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Impact of Science and Technology Policies on Rapid Economic Development in China. URL : http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/gii/pdf/2015/gii_2015_chapter_6.pdf.
2. The National Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development (2006-2020). Government of China, 2006. URL : [http://www.etiea.cn/data/attachment/123\(6\).pdf](http://www.etiea.cn/data/attachment/123(6).pdf).
3. The Global Innovation Index 2015 Effective Innovation Policies for Development. URL : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>.
4. Research and development expenditure (% of GDP). URL : <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2015&locations=GE-UA&start=1996&view=chart>.
5. Is China a global leader in research and development? URL : <https://chinapower.csis.org/china-research-and-development-rnd/>.
6. WIPO IP Statistics Data Center. URL : <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/IpsStatsResultvalue>.
7. WIPO IP Facts and Figures. URL : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/statistics/943/wipo_pub_943_2013.pdf.
8. Patenting by organizations (Utility Patents). 2015. URL : https://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/topo_15.pdf.

9. Top 300 Organizations Granted U.S. Patents in 2016. URL : https://www.ipo.org/wp-content/uploads/2017/05/2016_Top-300-Patent-Owners.pdf.
10. Top 300 Organizations Granted U.S. Patents in 2017. URL : https://www.ipo.org/wp-content/uploads/2018/06/2017_Top-300-Patent-Owners.pdf.
11. Ministry of Finance Planning and Economic Development (Uganda). 2011. 23 p.
12. Израиль: Всемирный центр инновационных достижений. URL : <http://ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/file/InnovationbrochureinRussian.pdf>.
13. Senor D. Start-up Nation: The Story of Israel's Economic Miracle. Yakaboo Publishing. 2016. 360 p.
14. Industry and Technology Policies in Korea. URL : https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/industry-and-technology-policies-in-korea_9789264213227-en#page37.
15. Sungchul Chung. Innovation, Competitiveness and Growth: Korean Experiences. URL : <http://siteresources.worldbank.org/EXTABCDE/Resources/7455676-1288210792683/Sungchul-Chung.pdf>.
16. Strengthening The Creative Industries For Development in the Republic of Korea. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcted2017d4_en.pdf
17. Ministry of Science, ICT and Future Planning. Press release. 05-06-2013. URL : <http://www.msip.go.kr>(Korean) and Ministry of Finance and Strategy. Press release. 05-06-2013. Viewed at: <http://english.mosf.go.kr>(English).
18. OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2016. URL : https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-reviews-of-innovation-policy-sweden-2016_9789264250000-en#page47.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 338.242.4

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Bila Irina

Ph.D. in Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Education Economics
National Pedagogical Dragomanov University

Klemenchuk Anastasiia

Master degree, Program Subject Area "Economics",
National Pedagogical Dragomanov University

The functions and the state of development of small business in Ukraine are researched in this article. The authors note that small business in the market economy forms a competitive environment; promptly reacting to changes in the market situation, gives the necessary flexibility to the market economy; contributes to accelerating the implementation of the latest technical and commercial ideas and the release of science-intensive products; makes a significant contribution to solving the employment problem; softens the social tension and promotes the democratization of market relations because the small business is the fundamental basis of the middle-class formation. The authors believe that the development of small business in Ukraine hasn't achieved the expected result because practically all indicators of its quantitative and qualitative development are characterized by declining or contradictory tendencies. This state of affairs updates the balanced, systematic, and long-term activity for the comprehensive support of small business.

Key words: business sector, enterprise, business, small business, state.

Розвиток усіх форм бізнесу створює передумови для прискорення економічного зростання, сприяє насиченню ринків товарами і послугами, дозволяючи боротися з негативними сторонами ринкової економіки. Зрозуміло, що у бізнесі прихований величезний потенціал для інтенсивного розвитку економіки і суспільства в цілому. В даній статті досліджено функції та стан розвитку малого бізнесу в Україні, що дасть можливість виявити резерви підвищення ефективності його функціонування для вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Автори зазначають, що малий бізнес у ринковій економіці формує конкурентне середовище; оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості; здійснює внесок у прискорення реалізації новітніх технічних і комерційних ідей та випуск наукоємної продукції; робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості; пом'якшує соціальну напругу і сприяє демократизації ринкових відносин, бо саме він є фундаментальною основою формування середнього класу. Автори впевнені, що розвиток малого бізнесу в Україні не досяг очікуваного результату, оскільки практично всі показники його кількісного та якісного розвитку характеризуються спадними або ж суперечливими тенденціями. Так, кількість малих підприємств скоротилася протягом 2010-2017 рр. на 9,6%, кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення скоротилася на 2,6%, кількість зайнятих працівників зменшилась на 23,4%. Зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) протягом 2010-2017 рр. у 2,6 разів частково віддзеркалює інфляційні процеси та реально не пов'язано із позитивними тенденціями розвитку малого бізнесу. Не дивлячись на зростання частки малих підприємств, які одержали прибуток зросла протягом 2010-2017 рр. на 14,1 в.п., розмір збитків малих підприємств значно зріс – майже у 3 рази. Такий стан речей актуалізує виважену, системну та довгострокову діяльність держави в напрямку всебічної підтримки малого бізнесу. Останнє стосується вирішення проблем в сфері нормативно-правового та адміністративного регулювання, фінансування та кредитування діяльності суб'єктів малого бізнесу, формування загального сприятливого бізнес-клімату для залучення інвестицій та реалізацію інноваційних проектів.

Ключові слова: підприємницький сектор, підприємство, бізнес, малий бізнес, держава.

В данной статье исследованы функции и состояние развития малого бизнеса в Украине. Авторы отмечают, что малый бизнес в рыночной экономике формирует конкурентную среду; оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость;

вносит вклад в ускорение реализации новейших технических и коммерческих идей и выпуск наукоемкой продукции; вносит весомый вклад в решение проблемы занятости; смягчает социальное напряжение и способствует демократизации рыночных отношений, поскольку именно он является фундаментальной основой формирования среднего класса. Авторы уверены, что функционирование малого бизнеса в Украине не достигло ожидаемого результата, поскольку практически все показатели его количественного и качественного развития характеризуются нисходящими или противоречивыми тенденциями. Такое положение вещей актуализирует взвешенную, системную и долгосрочную деятельность государства в направлении всесторонней поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: *предпринимательский сектор, предприятие, бизнес, малый бизнес, государство.*

The problem statement. The development of small business is a prerequisite for the successful development of a market economy, an effective reorganization of production and enterprises, solving employment problems, and raising the standard of living among the population. Small business is the basic formation of the middle-class formation, that is, the creation of a solid foundation of a democratic society, which has the lowest investment needs, and it is characterized with the fastest capital turnover.

Analysis of recent research and publications. Theoretical and applied issues devoted to the problems of small business have been reflected in the studies of many domestic scientists – Z. Varnalii, L. Vorotina, V. Heiets, T. Govorushko, A. Gosha, L. Dmitrichenko, Y. Zhalilo, I. Kopchenko, V. Kredisov, A. Kuzhel, I. Kuznetsova, A. Lastovtckiy, S. Safronov, V. Syzonenko, S. Reverchuk, V. Uzunov, and others. These scholars have developed a number of problematic aspects of entrepreneurship establishment and development, including small ones, proposed certain levers of the mechanism of business support in the transformations period, etc. At the same time, despite a large number of published works and their scientific value, many aspects of the problem require further research. It is advisable to assert an understanding of the role of small business in the Ukrainian economy.

Setting objectives. The purpose of this article is to investigate the role of small business in the domestic economy. It'll make it possible to identify the reserves for improving the efficiency of its functioning in solving the problems of socio-economic development.

Presentation of the main research material. The development of all forms of business creates the prerequisites for accelerating economic growth, contributes to the saturation of markets with goods and services, allowing them to deal with the negative aspects of the market economy. It is clear that huge potential for intensive development of the economy and society as a whole is hidden in business. A specific feature of the business is the high profitability of using all kinds of resources and the constant desire to minimize losses, ensuring their most rational proportions for these conditions.

Considering the functions of small business in a market economy, the following should be emphasized:

– Firstly, the contribution of small business to the formation of the competitive environment is invaluable. The civilized competitive environment is characterized by the dynamic activity of participants in market relations, economic responsibility, and the risk of an entrepreneur, which transforms it into a peculiar social engine of economic development. Small business, being antitrust, helps to establish a competitive relationship. And under the conditions of narrow specialization and using modern technology, it acts as an effective competitor, which undermines the monopoly position of large corporations;

– Secondly, small business, responding promptly to changing market conditions, provides the market economy with the necessary flexibility. This feature has gained a special significance in modern conditions as a result of rapid individualization and differentiation of consumer demand, acceleration of scientific and technological progress, the growth of the nomenclature of industrial goods and services;

– Thirdly, the contribution of small businesses to accelerating the implementation of the latest technical and commercial ideas, the production of science-intensive products, is enormous. Despite the fact that big business is a sphere of realization of scientific and technological progress, small business acts as a concentrator of new ideas;

– Fourthly, a small business makes a significant contribution to solving the employment problem. It is common knowledge that the advantages of small enterprises are related to its significant attracting abilities of the majority of the able-bodied population into the production process. It is clear that the number of employees in the small enterprise is much lesser, compared to a large enterprise. However, the number of small enterprises, which is determined by their distribution, is objectively larger, compared with large enterprises, for which the positive effect of the scale of production is achieved in the case of the existence of several enterprises in a certain sector or field of activity;

– Fifthly, the important function of small business is to alleviate social tensions and democratize the market relations, because small business is the fundamental basis for the formation of the middle class. Small business, as the base of the existence of the middle class, is a factor in the innovation process in society, focusing on a lion's share of the qualification, intellectual, cultural, and

artistic potential of society, and the mentality of its representatives ensures socio-political stability in society, the activities and development of democratic institutions, innovation renewal economy.

The role of small business in the transformation economy is determined by the fact that it is a special sector of the economy that forms the basis of small-scale production, promotes cost recovery and broad freedom of market choice, determines the pace of economic development, structure and qualitative characteristics of GDP (gross domestic product), provides saturation of goods, services, and additional workers places [1, p. 18]. In Ukraine, after the proclamation of the right to private property and the principle of its equality with other forms of ownership, rather rapid growth of entrepreneurial initiative has begun, due to the structural restructuring of the economy, significant labour force releases and the growth of incentives for self-employment. Moreover, the development of entrepreneurship in Ukraine has begun with the rapid growth of the number of small businesses. Thus, according to the State Statistics Service of Ukraine, during 1991–1997, the development of small businesses was characterized by a steady tendency to increase the number of small enterprises. During this period, their number has increased by 289.3%. Taxes for newly created small businesses were contributed to this.

However, already in 1993, negative tendencies in the process of formation and development of small enterprises gradually began to appear, which illustrates such indicator as the number of people employed in this sector. Thus, this indicator has decreased from 1232.0 thousand people in 1993 to 1104.0 thousand people in 1994, so by 10.3%. The most significant decrease in the growth rate of the employed compared with the growth rates of the number of economic entities, occurred in 1994, respectively 89.6% vs. 101.2%. This shows that already in 1993–1994, small enterprises showed an interest in expanding their activities, especially in the field of material production [2].

Official statistics in these years, despite their incompleteness, imperfections, the variability of calculation methodologies and, therefore, lack of comparability, also make it possible to trace certain trends regarding changes in the sectoral structure of the small business. In virtually all sectors of the national economy, there was a slight fluctuation of the share of the small business. Thus, the most attractive for small enterprises both in 1994 and in 1997 remained trade and catering sectors – 40.1% and 51.4% respectively. In the industry during 1994–1997, although there was a tendency to increase the number of small enterprises by 1.3 times, however, the share of small industrial enterprises in the total number of small enterprises decreased from 16.9% to 14.0%, respectively. Even worse dynamics existed in construction – the share of small enterprises during this period steadily decreased from 16.2% to 10.4%. In addi-

tion, on average, one small enterprise employed in 1994 – 13 people, in 1995 – 13, in 1996 – 12, and in 1997 – 10 people. However, the share of workers in trade and public catering increased more than twice in 1994–1997 – from 257,2 thousand people to 537,2 thousand people, respectively. These processes were accompanied by a decrease in the share of workers employed in the industrial sector, for example in industry and construction at 4.3 and 10.0 percentage points, respectively [2].

It should be noted that during this period, the specificity of Ukrainian economic development was the declarative orientation of the state's policy on the predominantly small and medium-sized business development. At the same time, the rapid development of such enterprises took place not at the expense of measures carried out by the state, but rather through the existing opportunity to operate in an unregulated environment. It caused due to the fact that during the first half of the 90s, the state's activities on legislative provision and stimulation of entrepreneurship development did not differ in strategic direction and were not effective. Despite the first not always well-considered and consistent steps towards the formation of a coherent policy for supporting small businesses, specific state measures of a stimulating nature remained relevant. The whole spectrum of financial services, information and advisory forms of support that should be received by small business entities remained limited and inaccessible to them.

In general, the most important measures declared to promote the development of small businesses were of a formal nature, had no exhausted mechanism for their implementation and, most importantly, financial support. As the well-known researcher of problems of small business Z. Varnalii emphasizes, the normative and legal basis for its development was ambiguous, contradictory in the presence of virtually non-functional acts. The last was embodied in the lack of a unified legislative strategy for its development [3, p. 132] created even more barriers to entrepreneurial activity and negatively affected the quality and sustainability of public policy in business support.

Administrative hindrances during the registration of business entities during the specified period also appeared to be significant barriers for starting a business and developing an entrepreneurial initiative. Despite the fact that the authorities developed the procedure for state registration of business entities, namely, a set of documents required for registration was determined, and the form of the certificate of registration was approved. However, the lack of a unified state registration procedure (until 1994), a large number of registration authorities, the differentiation of regulations on registration in various regulations, a cumbersome and long-term system of creation and liquidation, increased administrative pressure on business entities. Problems in the field of licensing remained unresolved during this period. So, if in 1991, licens-

ing was subject to 11 types of entrepreneurial activities, then by the end of 1996 – almost all of its types. A large number of licensing documents (permit, special permit, right, license, certificate, etc.) and legislative acts regulating this sphere did not contribute to the transparent and effective interaction between the state and the business sector.

Moreover, around 1997–1998, quite contradictory changes began to emerge in the country. Thus, in parallel with the declared measures of support and stimulation of small business development by the state, there was a significant slowdown of growth both in the number of small enterprises and in the average number of employees working on them. The reasons for the real deterioration of positive trends in the development of small enterprises can be considered the limited financial and credit resources, both for the population for their organization, and for the state to support small business; undeveloped infrastructure; the gap between production and economic ties in the country, and so on. It is clear that such reasons were not new, but it was in the late 90s, with the gradual, albeit compelled, the formation of legal market institutions, they maximally accumulated their negative potential, which began to significantly impede the development of small business.

At the exact time, there was a declaration of the strengthening of the state economy's regulation, including business. The state administration apparatus gradually acquired more and more compelling, administrative properties, which did not contribute to the development of the business sector but led to a further increase in the level of the shadow economy and social tension in society.

Since 2005, small business development has been characterized by both positive and negative trends. During 2005–2009, the number of small enterprises grew significantly in the amount of 10 thousand people in the existing population – from 63 to 75 people, the share of small enterprises in the total volume of sold products, works and services increased from 5.5% to 16.6%, in three times. However, these changes, in our opinion, were little associated with the qualitative acceleration of the

development of small business, but mainly due to changes in the methodology of assigning enterprises to small in the legislation. If the legislative changes are not taken into account, the indicator in 2006 would be – 4.8%, and in 2007 – 4.4% [2]. At the same time, the development of this sector of the economy had continued to be characterized by a low level of capitalization, investment, informatization, and innovative technologies that take place in the small business segment.

Inadequate qualitative characteristics of the small business activities in these years are also found in its financial and economic indicators. Thus, the share of small enterprises receiving profit from the total number of small enterprises in 2009, compared to 2006, decreased by 6.2 pp or 9.4% in the direction of increasing the share of loss-making enterprises.

Starting in 2010, the main indicators of small business development were characterized by declining tendencies (Table 1).

Thus, the number of small enterprises decreased during 2010–2017 by 34321 units, or by 9.6%, the number of business entities per 10 thousand people of the existing population decreased by 2 units, or by 2.6%, the number of employed workers decreased by 505,7 thousand people, or by 23.4%. The only exception is the amount of products sold (goods and services) – its indicator was a positive trend – during 2010–2017 grew by 913733,6 million USD or 2.6 times. The last one is partly due to inflationary processes and is not really related to the positive trends of small business development.

Financial results of small businesses also have contradictory tendencies (Table 2).

Despite the growth of the share of small enterprises that have gained profit during 2010–2017 by 14,1 pp, the size of the losses of small enterprises increased significantly – by 84754,2 million UAH or nearly three times. In addition, the negative financial result, as O. Dykan correctly says, reflects the presence of problems in this sector of the economy and the general negative tendency and economic instability in the country [5].

Table 1

Indicators of Small Business Development in Ukraine in 2010–2017 [4]

Years	Number of small enterprises, units	Number of business entities per 10 thousand people of the existing population, units	Number of employees, thousands of people	Amount of products sold (goods and services), million UAH
2010	357241	78	2164,6	568267,1
2011	354283	77	2091,5	607782,4
2012	344048	76	2051,3	672653,4
2013	373809	82	2010,7	670258,5
2014	324598	76	1686,9	705000,5
2015	327814	77	1576,4	937112,8
2016	291154	68	1591,7	1177385,2
2017	322920	76	1658,9	1482000,7

Table 2

Financial results of small businesses for 2010–2017 in Ukraine [4]

Years	Financial results before taxation, million UAH	Enterprises, gained profit		Enterprises, gained loss	
		% of the total number of enterprises	Financial result, million UAH	% of the total number of enterprises	Financial result, million UAH
2010	-15647,1	58,6	27770,0	41,4	43417,1
2011	-5057,3	65,0	36975,6	35,0	42032,9
2012	-9254,0	64,4	39794,1	35,6	49048,1
2013	-25057,9	66,0	39640,9	34,0	64698,8
2014	-175262,4	66,5	49156,1	33,5	224418,5
2015	-111906,0	73,9	95483,0	26,1	207389,0
2016	-24151,4	73,3	107312,5	26,7	131463,9
2017	-10724,8	72,7	117446,5	27,3	128171,3

Conclusions from the conducted research.

As we see, small business has a significant positive potential for addressing socio-economic development. To summarize, the development of small business in Ukraine has not achieved the expected result. Almost all indicators of its quantitative and qualitative development are characterized by declining or contradictory tendencies. This state of affairs updates the bal-

anced, systematic, and long-term activity of the state in the direction of comprehensive support of small business. The last one concerns the solution of problems in the field of regulatory and administrative regulation, financing and lending to small business entities, the formation of a generally favourable business climate for investment attraction and the implementation of innovative projects.

REFERENCES:

1. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. Видавець: Київ: НІСД, 2003. 368 с.
2. Біла І., Н. Насікан. Держава і підприємницький сектор в Україні: генезис і особливості формування взаємодносин. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 2 (7). С. 16-27.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. 277 с.
4. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 07.03.2019).
5. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 57. С. 58-66.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ В УКРАЇНІ

PARTICULAR QUALITIES OF INTELLECTUAL PROPERTY MARKETING IN UKRAINE

Богачова А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

Волощенко А.О.

студентка,
Київський національний лінгвістичний університет

Bogachova Asia

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Marketing,
Kyiv National Linguistic University

Voloshchenko Anna

Student of the Department of Management and Marketing,
Kyiv National Linguistic University

У статті розглянуто сутність інтелектуального продукту, його взаємозв'язок з науковими дослідженнями вищої школи, роль інтелектуального бізнесу в розвитку інноваційно нового напрямку сучасної підприємницької діяльності. Виявлено основні властивості інтелектуального бізнесу та особливості маркетингу інтелектуального продукту. Висвітлено фактори обмеження розвитку інтелектуального бізнесу на теренах України. Складено алгоритм створення та просування комерційно привабливого інтелектуального продукту. Досліджено тенденції та перспективи розвитку ринку інтелектуального продукту, визначено проблеми та шляхи їх вирішення. Запропоновано рекомендації щодо розвитку ринку інтелектуального бізнесу в Україні.

Ключові слова: маркетинг, інтелектуальний продукт, інновації, інформаційні технології, комерціалізація, цільовий ринок.

В статье рассмотрены сущность интеллектуального продукта, его взаимосвязь с научными исследованиями высшей школы, роль интеллектуального бизнеса в развитии инновационно нового направления современной предпринимательской деятельности. Выявлены основные свойства интеллектуального бизнеса и особенности маркетинга интеллектуального продукта. Освещены факторы ограничения развития интеллектуального бизнеса на территории Украины. Составлен алгоритм создания и продвижения коммерчески привлекательного интеллектуального продукта. Исследованы тенденции и перспективы развития рынка интеллектуального продукта, определены проблемы и пути их решения. Предложены рекомендации по развитию рынка интеллектуального бизнеса в Украине.

Ключевые слова: маркетинг, интеллектуальный продукт, инновации, информационные технологии, коммерциализация, целевой рынок.

The article discusses the essence of the intellectual product, its relationship with scientific research of higher education, the role of the intellectual business in the development of an innovative new direction of modern business. The purpose of the article is to highlight the main theoretical foundations of intellectual business as a specific format of business activity and to justify recommendations for promotion of intellectual product in the current conditions of the functioning of a market economy. At present, in the context of the information revolution and the spread of globalization processes, there is an urgent need to introduce new approaches to the activities of modern enterprises, taking into account the peculiarities of intellectual property and the nuances of intellectual business management. The main properties of the intellectual business and marketing features of the intellectual product are identified. The factors limiting the development of the intellectual business in Ukraine are highlighted. An algorithm for creating and promoting a commercially attractive intellectual product has been compiled. Recommendations on the development

of the intellectual product market in Ukraine are proposed. The trends and prospects for the development of the intellectual product market are investigated; problems and ways of their solution are identified. The article uses the principles of analysis, objectivity and logic that imply an impartial analysis of phenomena on the basis of scientific and critical interpretation of various sources, as well as the following methods: systematic, structural-functional and comparative. The empirical basis of the article is based on basic research of foreign and domestic scientists, who have focused their efforts on research into the causes of interest in the role of intellectual business in modern society, the peculiarities of intellectual product and legal regulation of intellectual property relations.

Key words: marketing, intellectual product, innovation, information technology, commercialization, target market.

Постановка проблеми. В умовах інформаційної революції та поширення процесів глобалізації сучасна світова економіка дедалі швидше трансформується у принципово нову сферу, а саме економіку знань. Зростання ролі інновацій, новітніх технологій та високоінтелектуальних галузей знань спричинило формування суспільства, заснованого на знаннях (від англ. "knowledge-based society") [5, с. 56], як наслідок, інтелектуалізацію економіки. Така тенденція привела до започаткування так званого інтелектуального бізнесу, в основі якого лежить розумова діяльність, спрямована на створення інтелектуального продукту.

У таких економічних умовах виникає нагальна потреба впровадження нових підходів у діяльність сучасних підприємств з урахуванням особливостей інтелектуальної власності та нюансів управління інтелектуальним бізнесом.

Головною особливістю маркетингу інтелектуального продукту є можливість продажу ідеї без додавання їй складної, капіталомісткої товарної форми, тобто можлива реалізація без великого стартового фінансового капіталу. Капіталом в цьому разі є освіта, досвід, талант.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню комплексу питань щодо основ інтелектуального бізнесу як інноваційно нового напрямку сучасної підприємницької діяльності присвячена низка досліджень зарубіжних вчених, таких як В. Коен, П. Друкер, Т. Сакайя, Ф. Котлер, Л. Едвінсон, М. Хаммер, Т. Хатторі [1; 2]. Зокрема, вони дослідили причини виникнення інтересу до ролі інтелектуального бізнесу у сучасному суспільстві та збільшення частки інтелектуального капіталу в діяльності підприємств у світовому господарстві. Серед вітчизняних дослідників можна виділити І. Падеріна, О. Петіну, М. Паладія, О. Орлюка, П. Макаренко, М. Семикіну, Д. Леощенко, які досліджують, зокрема, особливості вітчизняного ринку інтелектуального продукту та правового регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності [3–7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інтелектуальний бізнес є одним з видів сучасної підприємницької діяльності, що функціонує на засадах розроблення певного інтелектуального продукту задля отримання цільового прибутку та розвитку започаткованої справи. Цю нішу можна розглядати дуально: з одного боку, інтелектуальний бізнес

є процесом створення та використання певної інтелектуальної власності з комерційних мотивів, а з іншого боку, він є процесом реалізації ідей розробника інтелектуального продукту [6, с. 74].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у висвітленні основних теоретичних засад інтелектуального бізнесу як специфічного формату бізнес-діяльності та обґрунтуванні рекомендацій щодо просування інтелектуального продукту у сучасних умовах функціонування ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результатом діяльності інтелектуального підприємства є специфічний товар, що постає у формі ідеї, рішення, проекту, науково-технічної розробки, патенту, консалтингової послуги чи іншого продукту розумової праці. В результаті такий продукт набуває певної цінності, отримує визнання на цільовому ринку та формує попит на послуги інтелектуального бізнесу.

Основними властивостями інтелектуального продукту як основи функціонування підприємств інтелектуального бізнесу є індивідуальність, гнучкість, автономність, багатofункціональність, реакційна здатність та наявність попиту серед цільових споживачів. Задля створення комерційно привабливого та унікального у своїй сфері інтелектуального продукту підприємству доцільно дотримуватись такого алгоритму [2; 6]:

- 1) аналіз потреб цільового ринку;
- 2) розроблення стратегічних цілей підприємства;
- 3) генерування ідей та пропозицій стосовно виробництва нового товару;
- 4) розроблення моделі нового товару та її перевірка;
- 5) визначення стратегії маркетингу;
- 6) аналіз можливостей виробництва й збуту для реалізації визначеної ідеї;
- 7) пробний маркетинг;
- 8) фінальна реалізація ідеї, впровадження готового продукту на ринок.

Варто відзначити, що нині економічно розвинені країни делегують трудомістку фізичну працю більш слабким країнам, натомість самі спеціалізуються саме на інтелектуальній діяльності. Відповідно, конкуренція у цій сфері є досить слабкою, норма прибутку є значно вищою, а потреба в таких послугах стає дедалі актуальнішою. Нині існує велика кількість підприємств, що надають консалтингові або коу-

чингові послуги, займаються розробленням програмного забезпечення, допомагають аналізувати цільовий ринок задля генерування комерційно вигідних ідей. Тим самим вони піднімають підприємство в конкурентному середовищі на вищий рівень та закріплюють його позиції на ринку. Так, інтелектуальний бізнес сприяє посиленню ролі розумової діяльності та витісненню фізичної праці, залишаючи її лише як технічне обслуговування.

Особливість такого заміщення фізичної праці інтелектуальною діяльністю полягає в тому, що нині саме знання, а не фізична праця, залучаючись у практичну переробку ресурсів, починають виступати специфічним джерелом вартості. Отже, на заміну трудової теорії вартості приходить радикально нова теорія вартості, створена знаннями (від англ. "knowledge-value"). Основоположник цієї теорії Тайчі Сакаїя зауважує, що «ми вступаємо у новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, що створюються знаннями» [1, с. 133]. Внаслідок цього сучасна економіка трансформується у таку, що базується на обміні знаннями, тобто певними інтелектуальними продуктами.

Така специфіка розвитку світового ринку на сучасному етапі спричиняє зосередження уваги на особливостях формування персоналу, задіяному у сфері інтелектуального бізнесу. Основними кваліфікаційними вимогами до такого персоналу прийнято вважати [5]:

- обсяг специфічних знань та здібностей відповідно до спрямованості діяльності підприємства;
- здатність системного мислення;
- наявність навичок особистої майстерності;
- цільову спрямованість діяльності;
- інновативність як здатність оперативно реагувати на найменші зміни ринкового попиту шляхом впровадження вдосконалених технологій виробництва певного інтелектуального продукту.

Потужним поштовхом до розвитку інтелектуального бізнесу у світовому масштабі є залучення в цю сферу молоді. Цей прошарок населення за рахунок своєї активності, швидкої адаптивності, підвищеної мобільності та здатності генерувати інновативні й оригінальні ідеї здатний докорінно змінити не лише діяльність інтелектуального бізнесу, але й світового економічного розвитку загалом [4, с. 429]. Саме за рівнем залучення молоді у сфері державної діяльності визначається інноваційний потенціал всієї країни. Отже, ще одним важливим нюансом щодо підбору потенційного персоналу у сфері інтелектуального бізнесу є увага до залучення молодих кадрів.

Аналіз наукових джерел свідчить про те, що Україна поки ще перебуває на перших кроках впровадження сфери інтелектуального бізнесу. Нині переважно відбувається імпорт необхідних

інформаційних технологій та консультативних послуг підприємствами України. Така ситуація зумовлена низкою причин, які на цьому етапі розвитку держави обмежують розвиток інтелектуального бізнесу на теренах України [3; 6]:

- тривала системна криза суспільства;
- низький рівень витрат на інновації та інтелектуальні продукти;
- нерозвиненість конкурентного середовища;
- недосконалість законодавчої бази у сфері інтелектуального бізнесу;
- обмеженість стимулів до активного формування та реалізації власних ідей;
- переважання витрат на зарубіжні технології;
- недостатнє використання засобів інформаційних технологій;
- відсутність уваги до питань стимулювання молодіжної зайнятості у сфері інтелектуальної діяльності, що веде до інтелектуальних втрат країни внаслідок трудової міграції найбільш активних та освічених представників молоді.

Всі вищезазначені явища у сукупності сповільнюють та обмежують розвиток економіки знань в Україні загалом та сфери інтелектуального бізнесу зокрема.

Формування й розвиток ринку інтелектуального продукту пов'язується з перетворенням індустріальної економічної системи на постіндустріальну економіку й наростанням процесу інформатизації суспільства. При цьому постіндустріальне суспільство визначається як суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов до переважного виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти та підвищення якості життя. Таким чином, можна коротко викласти основні соціально-економічні передумови формування ринку інтелектуального продукту, виділяючи серед них зростання науково-технічного процесу, зростаючу роль особистості, початок створення нової ефективної інституційної системи, зростання інтеграції науки, освіти, виробництва й ринку, що веде до збільшення обсягів та інтенсивності внутрішніх взаємозв'язків, а також появи нової наукової галузі [7, с. 278].

Загалом можна назвати низку проблем, з якими стикається ринок інтелектуального продукту в Україні на сучасному етапі економічних відносин:

- 1) «витік мізків», що пов'язано з низьким фінансуванням наукових досліджень;
- 2) правова невизначеність, що створює ризикові ситуації;
- 3) висока вартість та тривалий період реєстрації заявки на міжнародному рівні;
- 4) низька комерціалізація інтелектуального капіталу;
- 5) піратство.

Для вирішення цих проблем можна запропонувати вжиття низки заходів:

1) визначити порядок користування об'єктами інтелектуальної власності підприємствами та організаціями різних форм власності;

2) полегшити та спростити процедури отримання патентів;

3) створити сприятливі умови для функціонування й розвитку науково-технічних кадрів та запобігання їх відтоку за кордон;

4) збільшити фінансування науки й сприяти залученню інвестицій, як державних, так і приватних, в науку та наукоємне виробництво;

5) розробити систему вітчизняних грантів в галузі найбільш значущих розробок та ноу-хау.

У зв'язку з наявним становищем нагальною є потреба формування рекомендацій щодо розвитку ринку інтелектуального бізнесу в Україні:

– розроблення та реалізація програми розвитку інтелектуального бізнесу;

– забезпечення переходу вищих навчальних закладів на європейські стандарти під-

готовки спеціалістів у сфері інтелектуального бізнесу;

– створення відповідного фонду розвитку інтелектуального бізнесу для залучення інвестицій, підвищення конкурентоспроможності інтелектуальних продуктів та покращення рівня життя населення;

– розроблення спеціальних програм підготовки та мотивування молоді до зайнятості в інтелектуальному бізнесі.

Висновки. Таким чином, інтелектуальний бізнес в умовах розвитку сучасної світової економіки є перспективним форматом бізнес-діяльності, що визначає рівень інноваційності країни та вагомо впливає на її конкурентоспроможність на світовому ринку. Процеси інтелектуалізації економіки потребують належної уваги держави до розвитку інтелектуального бізнесу, забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та подолання бар'єра у сфері інноваційного розвитку країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. Taichi Sakaiya, 1991. 379 p.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга : учебное пособие / пер. с англ. В.Б. Боброва. Москва, 1996. 698 с.
3. Падерін І. Інтелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1. С. 68–72.
4. Петіна О. Зайнятість молоді у сфері інтелектуального бізнесу. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики*. Харків. 2014. С. 427–430.
5. Писаренко Н. Концепція «суспільства знань». *Водний транспорт*. 2013. № 2. С. 105.
6. Семикіна М., Петіна О. Інтелектуальний бізнес : навчальний посібник. Кіровоград : КНТУ, 2015. 141 с.
7. Леощенко Д. Співіснування двох концепцій права інтелектуальної власності в Україні: філософський аспект проблеми. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2012. № 49. С. 278–284.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

FOREIGN EXPERIENCE OF AGRICULTURAL ECOLOGY

Бурляй А.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва

Бурляй О.Л.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

Burliai Alina

PhD, Associate Professor,
Department of Economy
Uman National University of Horticulture

Burliai Oleksandr

PhD, Professor of the Department of Business,
Trade and Exchange Activities
Uman National University of Horticulture

Стаття присвячено вивченню зарубіжного досвіду розвитку екологічного сільського господарства. Вивчено різноманітність назв екологічних систем господарювання в країнах світу та принципи, які закладені в поняття «екологічне сільське господарство». Досліджено історію виникнення органічного сільського господарства. Проаналізовано розвиток органічного аграрного виробництва на рівні світу, країн Європи та Європейського Союзу й окремих країн. Проведено групування органічних господарств Європи за розміром угідь. Розглянуто досвід ведення органічного виробництва в деяких країнах Європи, які досягли високих результатів розвитку цієї галузі та мають з Україною спільні межі й схожі природно-кліматичні умови, а саме досвід Німеччини, Франції, Польщі, Чехії та Словаччини.

Ключові слова: сільське господарство, органічне виробництво, екологія, сертифікація.

Статья посвящена изучению зарубежного опыта развития экологического сельского хозяйства. Изучено разнообразие названий экологических систем хозяйствования в странах мира и принципы, которые заложены в понятие «экологическое сельское хозяйство». Исследована история возникновения органического сельского хозяйства. Проанализировано развитие органического аграрного производства на уровне мира, стран Европы и Европейского Союза и отдельных стран. Проведена группировка органических хозяйств Европы по размеру угодий. Рассмотрен опыт ведения органического производства в некоторых странах Европы, которые достигли высоких результатов развития этой отрасли и имеют с Украиной общие черты и похожие природно-климатические условия, а именно опыт Германии, Франции, Польши, Чехии и Словакии.

Ключевые слова: сельское хозяйство, органическое производство, экология, сертификация.

Safety and quality of food is an important problem in many countries today, and environmental safety of agricultural products becomes one of the main factors of its competitiveness on domestic and foreign markets. Organic agriculture provides a balanced ecosystem, which is the key to the sustainable development of the economic and social sphere of society. Developed countries of the world in the process of historical development have come to understand the need for the environmental direction of their further progress. That is why the world market of organic products was formed. The development of organic agriculture will help to increase agricultural production, strengthen food security even in the poorest regions of the world to ensure social justice and environmental preservation. The article is devoted to the study of foreign experience in the development of ecological agriculture. The variety of names of ecological systems of management in the countries of the world and the principles which are included in

the concept "ecological agriculture" are studied. The history of the emergence of organic agriculture has been explored. The analysis of the development of organic agricultural production at the world level, the countries of Europe and the European Union and individual countries has been analyzed. A grouping of organic farms in Europe has been organized in terms of size. The factors contributing to the development of organic agriculture in the world are identified. The experience of conducting organic production in some European countries, which have achieved the high results of the industry and have common borders and similar natural and climatic conditions: Germany, France, Poland, Czech Republic and Slovakia, are considered. The legal principles of conducting organic production in the countries of the world are studied. The experience of creating certification bodies was studied. The basic principles of certification of organic production and products are investigated.

Key words: agriculture, organic production, ecology, certification.

Постановка проблеми. Навколишнє середовище за своєю природою не визнає політичних, правових та фізичних кордонів, які створені людиною. Саме тому необхідно розуміти важливість та необхідність здійснення екологічної політики та співпраці як всередині країн, так і поза їх межами. Її метою є підвищення якості навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів та сприяння вирішенню проблем екологічного характеру на міжнародному та регіональному рівнях. Для різних країн існують різні підходи, концепції, моделі та інструменти, які відповідають їх національним пріоритетам та ситуаціям, тому перехід до екологічно безпечної економіки для різних держав може відбуватися за різними сценаріями. Звісно, одним з пріоритетів спільної екологічної політики різних країн світу є екологізація аграрної сфери економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку екологічного сільського господарства досліджуються багатьма сучасними вченими, серед яких доцільно виокремити таких, як Г.Д. Гуменюк, Є.В. Милованов, В.П. Ільчук, О.В. Ткач, С.І. Веремеєнко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання, пов'язані з комплексним аналізом розвитку екологічного сільського господарства у світі, вирішення проблем органічного виробництва в розрізі країн, так і не отримали належного висвітлення в науковій літературі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в комплексному вивченні зарубіжного досвіду розвитку екологічного сільського господарства. Завданнями є дослідження історії виникнення екологічного сільського господарства у світі, аналіз розвитку органічного аграрного виробництва на рівні світу, країн Європи та Європейського Союзу й окремих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед аналізом екологічного сільського господарства необхідно зазначити, що у світі використовуються різні назви систем господарювання (близько 16), що описують екологічне сільськогосподарське виробництво. Так, прикметник «органічне» зазвичай використовується у Великобританії, тоді як прикметники «біологічне» або «екологічне» часто описують екологічне сільське

господарство в Європі та Америці. Термін «натуральне землеробство» іноді використовується в деяких районах Азії, але він не визначений законом, тому існує більш часто використовуваний термін «органічне землеробство». Ці назви, як правило, вважаються синонімами, що відповідають принципам, закладеним в базовому документі Міжнародної федерації рухів екологічного сільського господарства (IFOAM):

1) принцип здоров'я, за якого органічне сільське господарство має підтримувати та поліпшувати здоров'я ґрунту, рослини, тварини, людини та планети як єдиного й неподільного цілого;

2) принцип екології, за якого органічне сільське господарство має ґрунтуватися на принципах природних екологічних систем та циклів, працюючи, співіснуючи з ними та підтримуючи їх;

3) принцип справедливості, за якого органічне сільське господарство має базуватись на відносинах, що гарантують справедливість з урахуванням інтересів навколишнього середовища та життєвих можливостей;

4) принцип турботи, за якого управління органічним сільським господарством повинне мати попереджувальний та відповідальний характер для захисту здоров'я й добробуту як нинішніх та майбутніх поколінь, так і довкілля [1].

У глобальному масштабі не існує гармонізованих правил для екологічного сільського господарства, але в цій сфері діють різні організації. Найбільш важливими з них є Міжнародна федерація органічного землеробства (IOFAM), яка охоплює міжнародні сфери органічного сільського господарства, складається із 750 організацій-членів у 127 країнах світу, та Продовольча і сільськогосподарська організація об'єднаних націй (FAO), яка представлена сьогодні в 130 країнах, її членами є 194 країни, а її головна мета полягає у запобіганні голоду на землі.

Існують також інші організації у світі, але вони не є глобально визнаними з точки зору функціонування екологічної системи ведення сільського господарства. Серед них можна виділити Науково-дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL) та Інформаційну систему органічного землеробства (AIMS).

Дослідивши історію виникнення екологічного сільського господарства, можемо зробити

висновок про початок його розвитку у 20-х роках XX ст. зі створенням австрійським філософом Р. Штейнером теорії антропософії, сутність якої полягає в пошуку гармонії людини з навколишнім світом [2]. В результаті поширення цієї теорії в 40-х роках XX ст. почали створювати екологічні ферми в Німеччині, Швейцарії, Великобританії, Данії та Нідерландах [3]. В інших країнах ця система господарювання набула поширення лише у 1970-х роках, коли почали виникати перші органічні сільськогосподарські підприємства. Проте засновником органічного руху у світі все ж таки вважають японського філософа Мокіші Окада [4; 5].

Вже у 1972 році у Франції створено Міжнародну Федерацію органічного сільськогосподарського руху IFOAM, яка сьогодні є однією з провідних світових організацій у галузі органічного виробництва [6]. Цією організацією запроваджено основні принципи виробництва органічної продукції та стандарти, за якими проводяться сертифікація, маркування й контроль якості.

У 80-х роках XX ст. зростав інтерес до органічного землеробства майже в усіх європейських країнах, однак частка сертифікованих органічних площ не перевищувала 1% загального обсягу сільськогосподарських угідь. Міжнародна федерація IFOAM за 1982–1983 роки випустила основні стандарти. Це правила, розроблені на транснаціональному рівні, які перелічують мінімальні вимоги до «національного» законодавства в галузі органічного сільського господарства. Таким чином, вони є базовим рівнем регулювання, встановлюють загальні принципи управління, виробництва й торгівлі

органічними продуктами харчування, контролю та сертифікації. Продукція окремих країн може здійснювати міжнародну торгівлю тільки тоді, коли їх національні закони та директиви профспілок відповідають базовим стандартам, акредитовані відповідно до критеріїв IFOAM.

У 1985 році в Австрії з'являється перша норма з юридичною силою закону. Подібні закони згодом виникають в інших європейських країнах, зокрема Данії, Франції, Швейцарії.

Проте справжній «бум» на органічне виробництво розпочався з прийняттям у 1991 році Регламенту Ради ЄС 2092/1991 про органічне виробництво й маркування сільськогосподарської продукції та продовольства. Це був перший законодавчий акт, що регламентував практику органічного землеробства та визначав обов'язкові механізми контролю, сертифікації та маркування. Результатом цього стала можливість фермерами використовувати для своєї продукції позначки «біо» або «еко». Національне законодавство держав – членів ЄС може передбачати більш жорсткий режим, але не нижчий, ніж загальний, встановлений у Регламенті. Важливою функцією цього Регламенту є об'єднуюча функція щодо принципів органічного землеробства. Таким чином, різниця між окремими національними законодавствами є неможливою.

Відтоді ринки органічної продукції почали стрімко розвиватися в багатьох країнах світу. На початок 2018 року світові площі під органічним сільським господарством складали 69,8 млн. га в понад 2,9 млн. сертифікованих органічних господарствах, що становило 1,4% загальної площі сільськогосподарських угідь 181 країни світу (рис. 1).

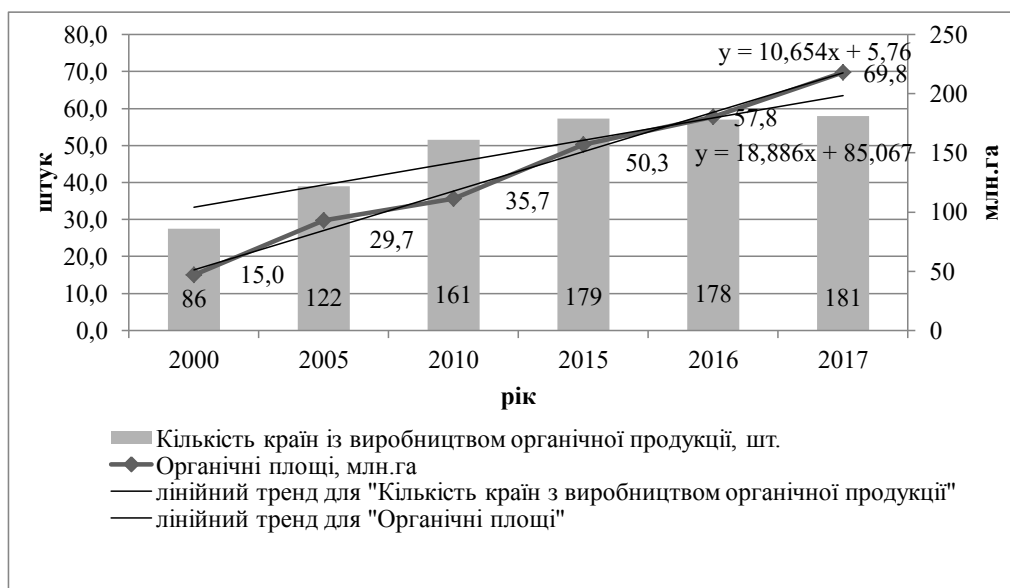


Рис. 1. Динаміка зростання органічних площ та чисельності країн-виробників органічної продукції у світі

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [7]

За 2000–2017 роки у світі спостерігається стійка тенденція до збільшення площ сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь пересічно на 10,65 млн. га щорічно та кількості країн, в яких виробляється органічна сільськогосподарська продукція.

Серед регіонів світу найбільші площі органічних земель розміщені в Океанії (35,9 млн. га) та Європі (14,6 млн. га). Найменші розміри органічних земель розташовані в Африці (лише 3% від світового обсягу органічних земель, що складає 2,1 млн. га) (рис. 2).

Країнами-лідерами за наявністю органічних площ у 2017 році були Австралія з площею 35,65 млн. га, Аргентина з площею 3,39 млн. га та Китай з розміром органічних угідь 3,02 млн. га. Проте слід відзначити такий позитивний фактор, що в 14 країн світу органічні площі займають більше 10% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Серед них варто назвати такі країни, як Ліхтенштейн (37,9%), Австрія (24,0%), Естонія (20,5%), Швеція (18,8%), Італія (15,4%), Чеська Республіка (12,2%).

Загалом частка світових органічних земель зросла за 2000–2017 роки більш як у 4 рази: з 0,3% у 2000 році до 1,4% у 2017 році.

Найвищі темпи зростання органічних площ спостерігалися в країнах Азії, Океанії та Європи (рис. 3), а найбільша кількість товаровиробників органічної продукції зосереджена в Індії, Уганді та Мексиці.

Проте кількісні показники розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в регіонах світу не завжди відповідають якісним, зокрема обсягу ринку органічної сільськогосподарської продукції (табл. 1). Так, аналіз статистичних даних показує, що, незважаючи на те, що країни Океанії займають більше половини всіх площ світових органічних угідь (51%), їхня частка ринку становить лише 1,4% від загаль-

ного обсягу. Найбільший обсяг ринку мають країни Північної Америки (42 012 млн. євро, або 45,7% від світового обсягу) та Європи (37 341 млн. євро, або 40,5% від світового обсягу).

Найбільшого розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції серед країн світу досягли США (40 011 млн. євро), Німеччина (10 040 млн. євро) та Франція (7 921 млн. євро), тобто глобальна органічна статистика показує внесок органічного сільського господарства в цілі сталого розвитку.

Аналіз органічного сільського господарства в країнах ЄС та Європи загалом показує стрімкий розвиток органічного виробництва й ринку. Так, за останні два десятиліття площі органічного землеробства в Європі розширилися зі 100 тис. га до 13,5 млн. га, а у 2017 році вони склали 21% загальної площі органічних угідь світу. Найбільш динамічний розвиток органічного землеробства відбувся у 1990-х роках. Хоча темпи зростання останнім часом дещо уповільнились, прогноз на наступне десятиліття передбачає подальше збільшення частки екологічно оброблених земель на 3–5% від поточного стану. В країнах Європейського Союзу площа органічних угідь у 2017 році склала 12,8 млн. га, що на 6,4% більше, ніж у попередньому році, і становить більше 90% європейських органічних площ. У 2017 році у десяти європейських країнах принаймні 10% сільськогосподарських земель були органічними.

Однак ситуація в органічному землеробстві дуже відрізняється серед ситуації держав – членів ЄС. Так, найбільші площі органічних земель на території Європи розташовані в Іспанії (2,1 млн. га), Італії (1,9 млн. га) та Франції (1,7 млн. га).

З іншого боку, Мальта, Люксембург, Кіпр перебувають тільки на початку просування

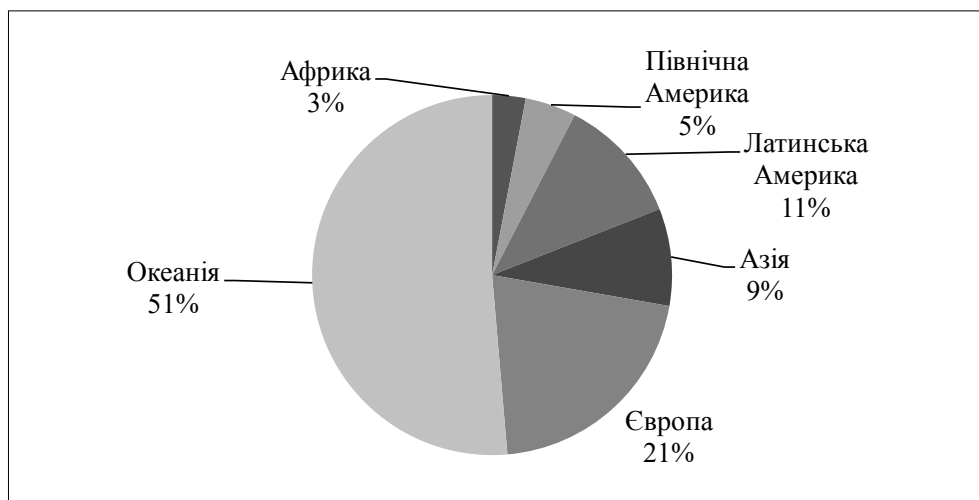


Рис. 2. Частка органічних площ у світі у 2017 році

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [7]

органічного землеробства, а частка оброблюваних земель тут досить незначна.

Аналогічна ситуація простежується також з кількістю виробників органічної продукції. Так, в Європі у 2017 році було майже 400 тисяч органічних виробників (в Європейському Союзі – майже 305 000), що на 7% більше, ніж в попередньому році (рис. 4). Країнами-лідерами за кількістю виробників є Туреччина (більше 75 000 од.) та Італія (більше 68 000 од.). Відповідно, до країн-аутсайдерів за чисельністю органічних ферм можна віднести Мальту (13 од.), Ісландію (33 од.) та Ліхтенштейн (45 од.).

Загальна кількість еко-виробників в країні насамперед залежить від рівня розвитку країни, її розміру та ґрунтово-кліматичних умов, тому важливо порівняти середній розмір ферми в розрізі країн (табл. 2).

Нами встановлено, що середня площа органічної ферми в країнах Європи у 2017 році складала 36,6 га, а в країнах Європейського Союзу – 41,9 га. Дані проведеного нами групування показують, що майже в половині євро-

пейських країн органічне господарство в середньому має розмір від 20 до 40 га. Проте в низці країн, а саме Естонії, Великобританії, Молдові, Словаччині, Ісландії, Україні та Росії, середній розмір органічного господарства перевищує 200 га через високу частку постійних пасовищ. Це притаманне Росії, де є великий потенціал для розвитку органічного сільського господарства по відношенню до загальної площі країни, а також відбувається постійне розширення ринків.

Органічний ринок в Європі у 2017 році оцінювали в 37,3 млрд. євро (34,3 млрд. євро в Європейському Союзі). Серед країн Європи органічний ринок найбільшого розвитку набув у Німеччині (10 млрд. євро), Франції (7,9 млрд. євро) та Італії (3,1 млрд. євро) (рис. 5), тобто простежується залежність між кількісними показниками органічного виробництва Європи та обсягом ринку. Водночас найбільшими споживачами органічної продукції в розрахунку на душу населення є населення Швейцарії, Данії та Швеції.

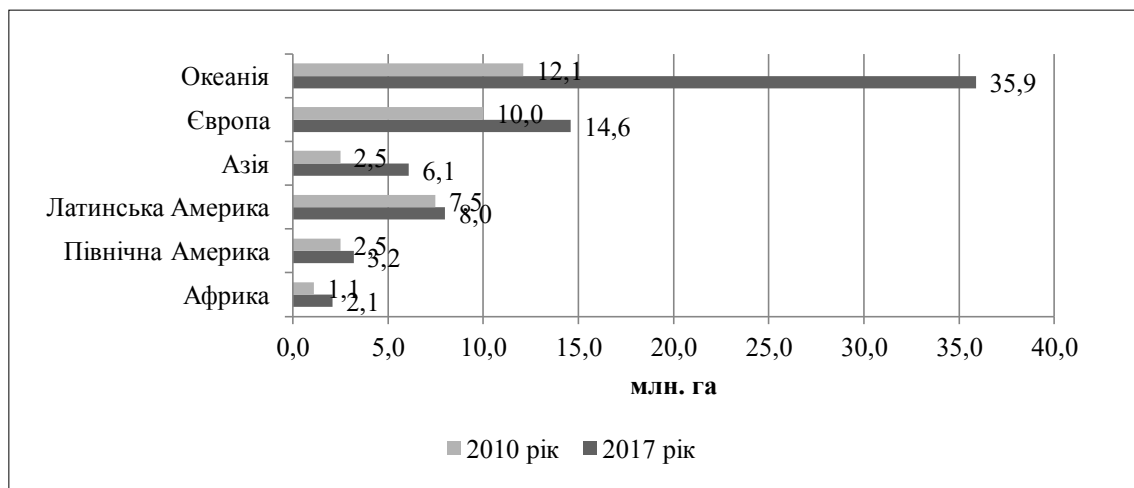


Рис. 3. Тенденція зміни органічних площ у світі за 2010–2017 роки

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [7]

Таблиця 1

Основні показники органічного виробництва у світі (2017 рік)

Регіон	Площа органічних земель, га	Частка регіону в загальній органічній площі, %	Кількість виробників органічної продукції, од.	Ємність ринку органічної продукції, млн. євро
Океанія	35 894 365	51	26 750	1 293
Європа	14 558 246	21	397 509	37 341
Азія	6 116 834	9	1 144 263	9 601
Латинська Америка	8 000 888	11	455 749	810
Північна Америка	3 223 057	5	19 017	42 012
Африка	2 056 571	3	815 070	16
Світ	69 845 243	100	2 858 358	92 024

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [7]

Наведені дані дають нам змогу зробити висновок, що ґрунтово-кліматичні, економічні та політичні умови є сприятливими для розвитку органічного виробництва в країнах Європи та Європейського Союзу. Органічне землеробство є одним з пріоритетів Спільної сільськогосподарської політики ЄС, тобто альтернативні системи ведення сільськогосподарського виробництва стають диверсифікованим елементом у господарствах, а також є системою сталого розвитку (особливо в сільській місцевості).

Виробництво органічної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування в країнах Європейського Союзу має міцний статус та традиції, хоча його асортимент і важливість у харчуванні населення різняться в окремих

країнах. У деяких країнах органічний ринок сільського господарства є добре розвиненим (Німеччина, Великобританія, Франція), але є також країни з низьким рівнем розвитку виробництва органічної сільськогосподарської продукції (Греція, Ірландія). Розвитку органічного ринку перешкоджають більш високі ринкові ціни, ніж на продукти харчування, вироблені за традиційними технологіями. Проте інтерес до їхнього споживання постійно зростає внаслідок підвищення рівня життя та здоров'я населення.

Розглянемо досвід ведення органічного виробництва в деяких країнах Європи, які досягли високих результатів розвитку цієї галузі та мають з Україною спільні межі й схожі природно-кліматичні умови.

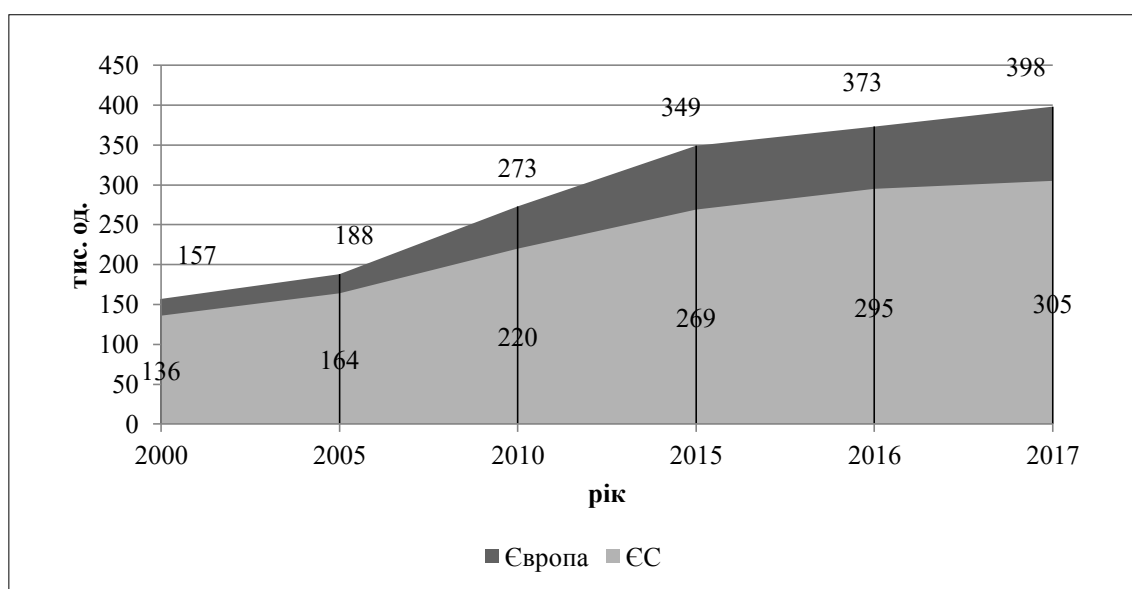


Рис. 4. Динаміка зміни кількості виробників органічної продукції в країнах Європи та ЄС за 2000–2017 роки

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [7]

Таблиця 2

Групування органічних господарств Європи за розміром угідь (2017 рік)

1 група	2 група	3 група	4 група	5 група
до 20 га	20–40 га	40–60 га	100–200 га	більше 200 га
Косово	Болгарія	Болгарія	Данія	Естонія
Сербія	Норвегія	Норвегія	Латвія	Велика Британія
Мальта	Швейцарія	Швейцарія	Литва	Молдова
Боснія і Герцеговина	Хорватія	Хорватія	Чехія	Словаччина
Чорногорія	Польща	Польща	Швеція	Ісландія
Македонія	Австрія	Австрія		Україна
Кіпр	Італія	Італія		Росія
Туреччина	Ліхтенштейн	Ліхтенштейн		
Албанія	Румунія			
Словенія	Нідерланди			
	Бельгія			

Джерело: проведено групування авторами за даними джерела [7]

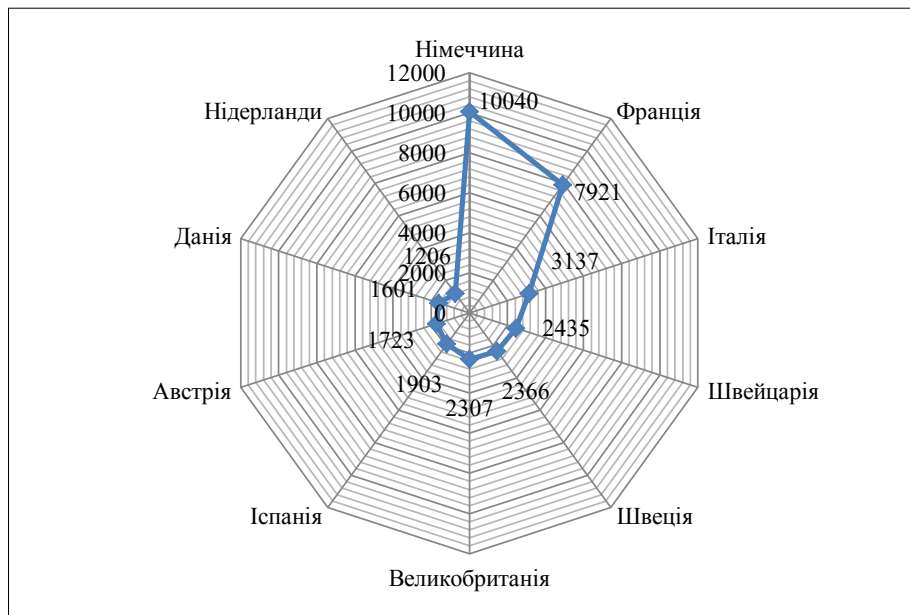


Рис. 5. Країни ЄС з найбільшим обсягом ринку органічної продукції у 2017 році, млн. євро

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [7]

Німеччина.

Німеччина у 2017 році посідала друге місце у світі за обсягом ринку органічної продукції (10 040 млн. євро), при цьому органічні площі склали 1 373 157 га, що становить 8,2% загальної площі сільськогосподарських угідь країни. Слід зазначити, що зростання площ органічних угідь порівняно з попереднім роком склало майже 10%, а за 2008–2017 роки – 51,3%, що свідчить про динамічний розвиток органічного сектору в цій країні. Проте німецькі політики зацікавлені в досягненні до 2020 року 20% органічного землеробства. Виробництвом органічної сільськогосподарської продукції займається 29 764 ферми, середній розмір яких складає 46,1 га. На відміну від інших держав, вагому частку в ринку органічної агропродукції країни має продукція тваринного походження. Окрім того, протягом останніх років спостерігалось зростання обсягів імпорту органічних продуктів.

Загалом Німеччину вважають основоположником органічного руху в Європі, яка ще на початку XX ст. звернула увагу на збалансоване сільське господарство. В країні були створені правила для органічних фермерів (Рамкові директиви) ще у 1984 році [8].

У 1991 році з ініціативи органічних фермерів в Німеччині був створений “Biopark”, який сьогодні займає площу 135 тис. га органічних сільськогосподарських земель та є найбільшою екологічною асоціацією фермерів у країні. Членами цієї асоціації є понад 760 господарств, які займаються виробництвом органічної яловичини, баранини, свинини, злаків, овочів та

фруктів. “Biopark” об’єднує всі рівні виробництва органічної продукції під спільним управлінням. Продаж органічної продукції відбувається через власні магазини із застосуванням суворих критеріїв індивідуального підбору.

Наступним кроком розвитку органічного сектору Німеччини було створення у 2002 році Федеральної схеми органічного сільського господарства (Bundesprogramm Ökologischer Landbau und andere Formen nachhaltiger Landwirtschaft, BÖLN) задля підтримки розвитку органічного та сталого сільського господарства й харчової промисловості. Програма базувалась на рекомендаціях зовнішніх експертів та представників німецьких асоціацій органічного землеробства, науковців та політиків. Досі федеральна програма була розширена кілька разів, оцінена двічі, а також передбачає довгострокове збереження програми задля стабільної підтримки органічного землеробства та інших форм сталого сільського господарства [9].

Франція.

Франція є третьою країною за обсягом ринку органічної продукції серед європейських країн. Обсяг органічного ринку у 2017 році становив 7 921 млн. євро. Органічним виробництвом сільськогосподарської продукції та її переробкою у 2017 році займалися близько 134 500 осіб, що демонструє середньорічний приріст +9,5% за останні п’ять років, незважаючи на скорочення зайнятості в сільському господарстві загалом [10]. В країні спостерігається тенденція до збільшення площ сертифікованих органічних угідь: за 2008–2017 роки приріст становив 198,8%, а розмір площі склав 1 744 420 га.

За останні шістдесят років органічне сільське господарство у Франції поступово перейшло від маргінального положення до центрального питання суспільства. Це найбільш успішний підхід до захисту навколишнього середовища, біорізноманіття та добробуту тварин, що дає йому особливий статус та міцну основу для майбутнього.

Органічне землеробство породжене багатьма ініціативами агрономів, лікарів, фермерів та споживачів, які у 1920-х роках створили нові течії, засновані на етичних та екологічних принципах, ініціювали альтернативний спосіб сільськогосподарського виробництва. У Франції головні течії спочатку розвивались на Сході навколо біодинаміки, на Заході за методом Лемера – Бушера, на Півдні з природою та прогресом.

Перші інституції, що визначали практику органічного землеробства, з'явилися у 1972 році. В кінці 70-х років була організована професійна спілка FNAB, тобто Національна федерація органічного сільського господарства.

Уряд визнає існування сільського господарства, яке не використовує хімічні або синтетичні пестициди в рамках Закону про сільськогосподарську орієнтацію від липня 1980 року, доповненого декретом від 10 березня 1981 року. Це альтернативне сільське господарство офіційно називається «біологічне сільське господарство», що дало змогу затвердити на національному рівні стандарти та логотипи.

У 1993 році Франція першою з країн ЄС підтримала Постанову ЄЕС 2078/92 про підтримку органічного сільського господарства, і в цьому ж році було створено Національний ресурсний центр з органічного сільського господарства (ABioDoc), метою якого є надання інформації та документації щодо технічних, економічних та законодавчих питань у сфері органічного сільського господарства.

У Франції за допомогою різних способів підтримують розвиток органічного сектору та сприяють сталому розвитку країни загалом. Зокрема, мають місце різні пільги, субсидії та дотації, особливо в перехідний період [11].

На законодавчому рівні передбачено досягти збільшення площ сертифікованих органічних угідь до 20% від загальної площі сільськогосподарських площ у 2020 році.

Для екологізації сільського господарства України велике значення має досвід органічного сільськогосподарського виробництва в пострадянських країнах, які мають з Україною схожі природно-кліматичні умови. Серед них можна виділити Польщу, Словаччину, Чехію та Угорщину.

Польська республіка.

Органічне землеробство розвивається в Польщі з початку ХХ ст. Перші господарства, які пропагували принципи органічного та біодинамічного сільського господарства, почали функціонувати ще в 20–30-х роках.

Юридичне визначення органічного виробництва затверджено Регламентом Ради (ЄС) від 28 червня 2007 року № 834/2007 про органічне виробництво та маркування органічних продуктів [12], означає загальну систему господарювання та виробництва продуктів харчування, що поєднує екологічні технології виробництва, високий рівень біорізноманіття, захист природних ресурсів, високі стандарти добробуту тварин та способів виробництва, що відповідає вимогам деяких споживачів, які віддають перевагу продукції, що вироблена з використанням природних речовин та природних процесів. Таким чином, екологічний метод сільського господарства має подвійну соціальну функцію: з одного боку, він доставляє товари на певний ринок, що формується попитом на органічну продукцію, а з іншого боку, він діє в інтересах суспільства, оскільки сприяє охороні навколишнього середовища, добробуту тварин та розвитку сільської місцевості.

Основним правовим актом, що регулює принципи органічного виробництва в Польщі, є Закон від 25 червня 2009 року про органічне землеробство, який визначає завдання та функції органів державного управління у сфері органічного сільського господарства під час впровадження положень Регламенту Ради (ЄС) від 28 червня 2007 року № 834/2007.

Слід відзначити, що Польща належить до тих країн, де органічне виробництво розвивається досить динамічно. Проведені дослідження свідчать про постійне зростання кількості органічних ферм. Так, у 2002 році зареєстровано лише 882 виробника органічної продукції, а у 2017 році їх було вже понад 20,3 тис.

Разом зі збільшенням кількості органічних господарств збільшилась площа, зайнята органічним виробництвом: з 20 682 га у 2002 році до 494 979 га у 2017 році (майже в 24 рази). Це пов'язане зі зростанням поінформованості громадськості у цій сфері, політиці уряду та введенням відповідних правових норм послідовно після 2000 року. Наслідком цих дій стало зростання ринку органічної продукції, обсяг якого у 2017 році склав 235 млн. євро.

Слід відзначити, що вагому роль у поступі органічного сектору в Польщі відіграло те, що у 2004 році Польща стала членом Європейського Союзу й отримала значні фінансові можливості для субсидування цього виду діяльності. Політика уряду Польщі здійснюється в напрямі сталого розвитку та тісно переплітається з екологічною політикою ЄС, тому основними джерелами підтримки органічного сільського господарства є державний бюджет (наукові дослідження, витрати на сертифікацію та дорадництво тощо) та різноманітні агроекологічні програми [13].

Органічне виробництво та його продукція підлягають обов'язковій сертифікації. У 2017 році в Польщі діяли 11 органів із сертифікації, з яких 6 мали повні повноваження (наприклад,

EKOOGWARANCJA PTRE Sp. Z o.o., PNG Sp. Z o.o. BIOCERT MAŁOPOLSKA Sp. O.o.). Слід зазначити, що інформація про сертифікацію органічної продукції є загальнодоступною, кожен споживач може перевірити достовірність даних про продукцію та товаровиробників.

У втіленні Закону про органічне сільське господарство та Регламенту Ради (ЄС) № 834/2007 також беруть участь інші суб'єкти:

- Торговельна інспекція, яка співпрацює з IJHARS у здійсненні нагляду за органами сертифікації та органічним виробництвом у сфері роздрібної торгівлі живими або необробленими сільськогосподарськими продуктами та переробленими сільськогосподарськими продуктами, призначеними для споживання;

- Ветеринарна інспекція, яка співпрацює з IJHARS у здійсненні нагляду за органами сертифікації та органічним виробництвом у сфері кормів;

- Національна служба охорони здоров'я рослин та насінництва, яка співпрацює з IJHARS у здійсненні нагляду за органами сертифікації та органічним виробництвом у сфері рослинного розмножувального матеріалу та насіння для цілей вирощування.

Крім того, задля реалізації деяких положень Закону міністр, відповідальний за сільське господарство, видав два положення, що регулюють умови органічного виробництва:

- Положення від 18 березня 2010 року про певні умови органічного виробництва, що визначає умови органічного виробництва, які повинні задовольнятися під час визначення щільності поголів'я худоби, тривалості періоду, необхідного для відновлення рослинності в межах території, призначеної для птахівництва, повільнорослих порід та ліній птиці, допустимості утримання худоби в полоні;

- Регламент від 11 травня 2016 року щодо видів порушень або порушень правил щодо органічного сільського господарства та мінімальних заходів, вжиття яких зобов'язані здійснювати органи сертифікації в разі виникнення таких порушень або порушень у сфері контролю за органічним землеробством [14].

Наведені заходи сприяють розвитку органічного ринку в Польщі.

Чеська Республіка.

Екологічне сільське господарство розглядається в Чехії як один із системних підходів до вирішення структурної політики не лише сільського господарства, але й країни загалом. Його поширення розпочалось у 1990 році, а державне субсидування цієї галузі привело до значного збільшення кількості та площі екологічних господарств наступними роками.

Слід зазначити, що розвиток екологічного сільського господарства в країні розпочався пізніше, ніж у країнах неосоціалістичного табору саме через прагнення споживачів до споживання продукції кращої якості та покращення здоров'я.

Наприкінці 1980-х років почали з'являтися перші публікації про необхідність екологізації сільського господарства, однак комуністичний режим не давав змогу на існування будь-яких проблем або питань якості продуктів харчування, тому розвиток подальших зусиль у цьому напрямі був зупинений. Лише у 1989 році за допомогою організації IFOAM було отримано необхідну літературу та практичний досвід, що дало поштовх до поступу екологічного сільського господарства.

У 2000 році в Чеській Республіці прийнято Закон про екологічне сільське господарство, а з 2003 року затверджується Національний план дій з розвитку екологічного сільського господарства на наступні 10 років.

З часу вступу до Європейського Союзу у 2004 році Чеська Республіка дотримується єдиних принципів органічного землеробства цього утворення. Частка країни в органічному сільському господарстві в ЄС у 2017 році становила 4% площі органічних сільськогосподарських земель та 1,7% від загальної кількості еко-ферм в ЄС. Отже, екологічне сільське господарство стало невід'ємною частиною аграрної політики уряду Чехії та перспективною системою управління, що створює новий ринок продуктів органічного сільського господарства. Нині існують дві асоціації органічних фермерів, а саме PRO-BIO, що об'єднує більшість екологічних виробників, та LIBERA.

Площа органічних угідь у Чеській Республіці становила у 2017 році 520 032 га, проте статистичні дані свідчать про те, що за останнє десятиріччя приріст складає більше 51%. Виробництвом органічної продукції займаються 5 275 господарств, а обсяг ринку у 2016 році склав 94 млн. євро. Порівняно із середнім показником ЄС Чеська Республіка характеризується більшою часткою органічної землі, але меншою часткою еко-ферм.

Органічна торгівля є найшвидшою галуззю харчової промисловості Чеської Республіки. Особливо протягом останніх трьох років інтерес до органічних продуктів харчування збільшився значною мірою через продовольчі скандали та зростаючу недовіру до продуктів традиційного землеробства. Головними перешкодами поступу ринку органічних продуктів харчування в Чеській Республіці є слабо розвинені канали збуту, відсутність деяких біопродуктів, низька обізнаність споживачів з органічними продуктами харчування та непослідовна цінова політика.

Словацька Республіка.

Сільське господарство є специфічним та дуже важливим сектором національної економіки Словаччини. Проте екологічне сільське господарство в Словаччині має невелику історію тривалістю близько 20 років порівняно з розвиненими європейськими країнами. Розвиток цього виду сільськогосподарського вироб-

ництва розпочато у 1991 році Міністерством сільського господарства та продовольства Словацької Республіки під впливом міжнародних тенденцій. Основою його розвитку стали Правила органічного сільського господарства, які базувались на принципах та вимогах, сформульованих IFOAM.

У 1995 році Міністерство сільського господарства Словаччини прийняло Концепцію екологічного сільського господарства, яка визначила основний напрям цього сектору на період до 2010 року та розробила комплекс заходів для його реалізації.

Екологічне сільськогосподарське виробництво в Словаччині до кінця 2008 року регулювалось Регламентом Ради (ЄЕС) 2092/1991 про органічне виробництво сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. З 1 січня 2009 року Регламент Ради був замінений новим Регламентом органічного сільського господарства, а саме Регламентом Ради (ЄС) 834/2007 щодо органічного виробництва та маркування органічних продуктів. У 2008 році в Словаччині розроблений новий закон про органічне землеробство в Словаччині.

На кінець 2017 року в Словацькій Республіці під екологічним сільським господарством зайняті площі розміром 189 148 га, що на 34,4% більше, ніж десять років тому. Це становить 10% від загальної площі сільськогосподарських угідь країни. В цьому секторі функціонують 432 екоферми, середній розмір якої складає 437,8 га, що є досить високим показником, схожим до розмірів українських органічних господарств. Водночас обсяг ринку є незначним.

Урядом Словаччини розроблено Національний план дій розвитку екологічного сільського господарства на період до 2020 року, в якому визначено основні завдання:

- сприяти розвитку ринку органічних продуктів харчування, підвищувати довіру споживачів (підтримка логотипу “eko poľnohospodárstvo”), сприяти визнанню екологічного сільського господарства як сектору, що має значний економічний, соціальний та екологічний вплив на суспільство;
- забезпечити незалежну консультацію та поширення інформації;
- забезпечити взаємозв'язок між науково-дослідними завданнями та їх втіленням у практичну діяльність фермерів;
- сприяти просуванню екологічного господарства в країні та за її межами.

Серед головних проблем екологічного сільського господарства в Словаччині необхідно назвати відсутність переробних потужностей та низьку купівельну спроможність населення, що разом з поганою обізнаністю населення викликають низький попит на еко-продукцію. Слід додати, що єдиним елементом цієї сфери діяльності, що систематично субсидується, є первинне виробництво сільськогосподарської

продукції, а можливості субсидування переробної галузі вважаються нереальними, що не сприяє подальшому розвитку ринку еко-продукції в країні.

Угорщина.

В Угорщині органічне сільське господарство почало розвиватися в 70-х роках минулого століття. Основні правила, що регулюють функціонування цього сектору, є такими ж, як у більшості країн ЄС, тобто ґрунтуються на принципах IFOAM та законодавчому забезпеченні ЄС. У 2013 році був прийнятий Указ про органічну сертифікацію, виробництво, поширення та маркування 34/2013. Нині не існує національного логотипу для маркування органічних продуктів.

Основними контролюючими органами у сфері органічного сільськогосподарського виробництва є Асоціація “Biocontrol” та “Hungaria Oko Garancia”, які діють на основі Європейського Регламенту 2092/91 та закону Угорщини 140/1999.

Попит на біопродукцію в країні є незначним, тому 95–97% загального обсягу виробленої продукції реалізуються на експорт до країн Західної Європи, перш за все до Німеччини, Швейцарії, Нідерландів, Австрії, Франції та Англії. Органічні продукти в Угорщині мають лише невелику частку ринку (менше 1%). Основними сільськогосподарськими культурами в органічному виробництві є зернові культури, зелені корми з орних земель, включаючи тимчасові трави та пасовища, олійні культури, овочі та фрукти. Більшість продуктів експортується як сировина або як продукти з низькою доданою вартістю [14]. Обсяг органічного ринку в країні у 2016 році склав лише 30 млн. євро.

Нині в Угорщині функціонують 439 біоферм із середнім розміром ферми 430,9 га. Загалом площа сертифікованих органічних угідь за останні десять років зросла лише на 62,6%, склавши у 2017 році 189 148 га угідь, що можна певною мірою пояснити низьким рівнем державної допомоги на розвиток цієї галузі. Компенсаційні виплати за органічне сільське господарство були надані в рамках Агроекологічної програми ЄС в період 2009–2013 років. Рівні підтримки складали від 100 до 500 євро на гектар угідь.

Угорське органічне виробництво потребує більш сильних практичних досліджень. Більш того, необхідна систематична робота з поширення інформації, що підкріплюється місцевими науковими даними для підвищення обізнаності споживачів задля створення стабільного та зростаючого органічного сектору. Велике значення має співробітництво між зацікавленими сторонами, а саме виробниками, торговельними організаціями, посередницькими структурами, сертифікаційними органами та науководослідними установами.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що майже в усіх країнах світу є

розуміння того, що екологічне сільське господарство нині є вимогою часу. Проте розвиток органічного сектору в країнах Західної Європи розпочався раніше, тому результати діяльності

еко-структур є значно вищими, ніж в постсоціалістичних країнах Європи. На ефективність органічних господарств важливий вплив має екологічна політика країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Принципи органічного сільського господарства // Сайт IFOAM. URL: https://www.ifoam.bio/sites/default/files/poa_ukrainian_web.pdf (дата звернення: 11.02.2019).
2. Гуменюк Г.Д. Органічне виробництво в світі – історія розвитку та сучасний стан. *Біоресурси і природо-користування*. 2010. № 3–4. С. 56–62.
3. Екологічне сільське господарство: кроки назустріч. Крок перший: екологічне землеробство : посібник. Київ : вид-во НАУ, 2006. 80 с.
4. Ярмилка В. ЭМ технология – основа органического земледелия. URL: <http://www.lol.ua/rus/showart.php?id=23166> (дата звернення: 01.07.2013).
5. Бурляй А.П., Гуцаленко О.О. Роль України у формуванні пропозиції європейського ринку органічної продукції. *Економічний часопис – XXI*. 2013. № 11–12 (2). С. 15–19.
6. History of IFOAM. URL: <http://www.ifoam.org> (дата звернення: 11.02.2019).
7. The World of Organic Agricultural 2019. URL: <https://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2019/press-releases.html> (дата звернення: 14.02.2019).
8. Милованов Є.В. Найкращі світові практики державної підтримки органічного сільськогосподарського виробництва та перспективи для України. *Механізм регулювання економіки*. 2018. № 2. С. 14–33.
9. Evaluation des Bundesprogramms. Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung. URL: <https://www.bundesprogramm.de/wer-wir-sind> (дата звернення: 17.02.2019).
10. L'agriculture biologique, un accélérateur économique, à la résonance sociale et sociétale. Agence pour le Développement et la Promotion de l'Agriculture Biologique. URL: <https://www.agencebio.org/decouvrir-le-bio/quest-ce-que-lagriculture-biologique> (дата звернення: 18.02.2019).
11. Урбан І., Хубер Б., Дмитрова К. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства. Досвід інших країн. Київ : Дослід. ін-т орган. землеробства (FiBL, Швейцарія), Біоінститут (Чеська Республіка), 2013. 122 с.
12. Rozporządzenie Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91.
13. Olkiewicz A. Prawne uwarunkowania rolnictwa ekologicznego w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*. 2017. № 19 (4). S. 148–153.
14. Hungari. IFOAM group. URL: <https://www.ifoam-eu.org/en/hungary> (дата звернення: 19.02.2019).

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА СИНЕРГІЯ ГОЛОВНИХ КОНЦЕПЦІЙ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ВМО В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

INTERCONNECTION AND SYNERGY OF THE MAIN CONCEPTS OF SAFE FRAMEWORK OF STANDARDS WCO IN THE CONTEXT OF ENSURING THE CUSTOMS SECURITY OF THE STATE

Смець А.В.

старший викладач кафедри митної справи,
Університет Державної фіскальної служби України

Yemets Andrij

Senior Lecturer of the Department Customs Affairs,
University of State Fiscal Service of Ukraine

У статті досліджено положення нової редакції (липень 2018 року) «Рамкових стандартів безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі» ВМО стосовно умов діяльності уповноважених економічних операторів. Побудовано схеми середовища, в якому працюють уповноважені економічні оператори, та уповноваженого ланцюга постачання на основі «Митного керівництва з управління інтегрованим ланцюгом постачання» ВМО. Визначено точки інформаційного обміну (контролю) під час застосування інтегрованого ланцюга постачання товарів в міжнародній торгівлі. В результаті виявлено взаємозв'язки концепцій «Уповноваженого економічного оператора» та «Єдиного вікна», а також синергетичний ефект їх узгодженого запровадження стосовно рівня митної безпеки держави та поліпшення умов міжнародної торгівлі.

Ключові слова: АЕО, «Єдине вікно», стандарти безпеки, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання, уповноважений ланцюг постачання.

В статье исследованы положения новой редакции (июль 2018 года) «Рамочных стандартов безопасности и облегчения всемирной торговли» ВТО относительно условий деятельности уполномоченных экономических операторов. Построены схемы среды, в которой работают уполномоченные экономические операторы, и уполномоченной цепи поставок на основе «Таможенного руководства по управлению интегрированной цепью поставок» ВМО. Определены точки информационного обмена (контроля) при применении интегрированной цепи поставок товаров в международной торговле. В результате выявлены взаимосвязи концепций «Уполномоченного экономического оператора» и «Единого окна», а также синергетический эффект их согласованного внедрения касательно уровня таможенной безопасности государства и улучшения условий международной торговли.

Ключевые слова: УЭО, «Единое окно», стандарты безопасности, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, уполномоченная цепь поставок.

Recently, the Parliament of Ukraine adopted in the first reading a draft Law of Ukraine (Reg. No. 7473 dated 29.12.2017), which specifies the mechanism of state regulation of the activities of authorized economic operators. A number of legislation on work actors of the international trade in the "Single Window" environment has also been adopted and introduced. In addition, in June 2018, the World Customs Organization approved the ISCM Guidelines for the management of integrated supply chains in international trade, and in July 2018, the new edition of the Safe Framework of Standards, which introduced a third "pillar" – cooperation between customs authorities and others state bodies that control goods transported across the customs border. Based on the foregoing, it is relevant to study the conditions in which the AEO will work in the near future. How will the practical implementation of the basic concepts of these documents on the state of customs security of Ukraine affect. The article examines the provisions of the new WCO Framework Safe Framework Standards (July 2018) regarding the conditions for the activities of authorized economic operators. Author has been creating schemes the environment in which authorized economic operators will be work and the integrated supply chain operate on the basis of WMO's Integrated Supply Chain Management Guidelines. After that has been determine the points of information exchange (control's points) at application of the integrated chain of supply of goods in international trade. Special attention was paid to the administrative and organizational aspects of the construction of the ISC, while the impact of mod-

ern information and communication technologies was only noted. As a result, the links between the concepts of "Authorized Economic Operator" and "Single Window" were identified, as well as the synergistic effect of their coherent implementation regarding for the level of customs security of the state and the improvement of the conditions of international trade.

Key words: AEO, "Single Window", safety standards, foreign trade, state regulation, ISCM.

Постановка проблеми. Зі схваленням у червні 2005 року на сесії Ради Всесвітньої митної організації в Брюсселі «Рамкових стандартів безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі» (далі – РС ВМО, які розглядаються в цій статті у редакції від липня 2018 року [1]) встановлено рамки (дороговкази), в яких кожна країна має право просуватись на шляху запровадження нових форм митного контролю «із власною швидкістю» та власними пріоритетами. В Україні з першого червня 2012 року діє редакція Митного кодексу України (далі – МКУ), в якій є згадка про «Уповноваженого економічного оператора» (див. Главу 2 [2]), з 2017 року на розгляді у Верховної Ради України перебуває проект Закону України (від 29 грудня 2017 року № 7473) [3], в якому отримує розвиток державне регулювання діяльності уповноважених економічних операторів (з огляду на прийняття Верховною Радою України у першому читанні проекту № 7473 далі в тексті буде використовуватись міжнародний термін «авторизований економічний оператор» (АЕО)). Крім того, прийнято низку актів законодавства стосовно запровадження концепції «Єдиного вікна» [4; 5].

Однак зазначені концепції РС ВМО розглядаються законодавцями окремо одна від одної, у відриві від інших норм РС ВМО (попереднє інформування, уніфікація та стандартизація даних, цілісність вантажу та унікальний сертифікат відправлення). Отже, набуває особливого значення вивчення взаємозв'язку та синергії головних концепцій РС ВМО, що дасть в майбутньому змогу найефективнішим чином запровадити їх у практику митних органів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на той факт, що Всесвітня митна організація (далі – ВМО) у липні 2018 року випустила нову редакцію РС ВМО, додавши «третього» стосовно співробітництва митних адміністрацій з іншими державними органами, які контролюють переміщення товарів через кордон держави, наукових праць з цієї теми ще небагато.

Водночас дослідженням загальних питань національної безпеки щодо зовнішньоекономічної діяльності та митної справи займалися І.І. Бережнюк, І.В. Несторишен, В.Т. Колесник, О.А. Долгий, Ю.О. Коновалов, П.В. Пашко, Н.П. Танасієнко, Т.В. Цвігун.

Концепція «Єдиного вікна» та практика її застосування в митній справі розглядалися такими науковцями, як Ю.І. Пивовар, Н.А. Буличева, Г.М. Писаренко, О.І. Платонов, О.П. Шейко, Ю.О. Колейников, С.С. Терещенко, В.В. Чор-

ний, А.М. Романенко, І.В. Сітко, В.Б. Суворов, О.П. Федотов.

Теоретичні та практичні аспекти впровадження інституту АЕО, світовий досвід функціонування таких підприємств у межах уповноважених ланцюгів постачання, а також становлення правових норм України щодо міжнародної митної моделі державно-приватного партнерства досліджували такі науковці, як І.Г. Бережнюк, Т.І. Білоус-Осін, О.М. Вакульчик, І.Д. Харламова, С.Г. Левченко, М. Шаодонг, Н.О. Мережко, Н.І. Калуга, О.В. Миронов, А.Ю. Очерет, І.В. Несторишен, Є.Б. Павленко, А.Д. Пономаренко, В.О. Сергійчик, А.І. Теплий, С.С. Терещенко, Г.Д. Симонова, Г.О. Хабло, В.А. Туржанський, Д.М. Хома.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На підставі РС ВМО вже більше 10 років у практику митних адміністрацій по всьому світі одночасно запроваджуються концепції «Попереднього інформування», «Авторизованого економічного оператора», «Єдиного вікна», «Спільної системи аналізу ризиків» та «Інформаційного співробітництва». У виданому ВМО у 2018 році Митному керівництві з управління інтегрованим ланцюгом постачання (далі – ISCM Guidelinines) [6] описані інтегровані ланцюги поставок, які базуються на одночасному використанні всього арсеналу концепцій РС ВМО та можуть бути організовані в такі способи:

- базується на обміні інформацією між митними адміністраціями та взаємному визнанні результатів митного контролю;

- ланцюги поставок з уповноваженими економічними операторами (або іншими довіреними трейдерами) по всьому ланцюгу постачання (довірені торгові ланцюги) [6].

Водночас вивченню взаємозв'язку та синергії головних концепцій РС ВМО приділяється недостатньо уваги науковців та практиків митної справи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення взаємозв'язків та синергії головних концепцій РС ВМО та ISCM Guidelinines в контексті підвищення рівня митної безпеки держави з одночасним поліпшенням умов здійснення міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Почнемо з формулювання гіпотези про взаємозв'язок між головними концепціями РС ВМО «Авторизованого економічного оператора» та «Єдиного вікна», наявність синергетичного ефекту від їх одночасного запровадження для

підвищення рівня митної безпеки держави та поліпшення міжнародної торгівлі, а також вплив інших положень РС ВМО на успішність запровадження інтегрованого управління авторизованим ланцюгом постачання.

З огляду на те, що концепція «АЕО» в Україні ще не знайшла практичного втілення, а запроваджена в практику роботи митних органів України система «Єдиного вікна» (ПКМУ від 1 жовтня 2014 року № 364 [4]) не відповідає в повному обсязі вимогам РС ВМО [1], до розгляду візьмемо лише міжнародні документи, такі як РС ВМО та ISCM Guidelines.

Для досягнення заявленої мети дослідження необхідно здійснити декілька поступових операцій:

1) визначити середовище, яке створюється для учасника інтегрованого ланцюга постачання (далі – ISC) після запровадження (повністю або частково) в його державі положень РС ВМО;

2) описати принципову схему ISC та місця взаємодії (інформаційного обміну) між його учасниками, матеріальні та інформаційні потоки, які переміщуються через ці точки у зв'язку з практичним виконанням міжнародної торговельної угоди;

3) знайти взаємозв'язки між концепціями, що використовуються, та визначити їх сумарний вплив, з одного боку, на рівень митної безпеки, з іншого боку, на поліпшення умов міжнародної торгівлі.

Середовище, в якому працює АЕО.

Принципи взаємодії державних органів та бізнесу, який пропонує РС ВМО, вимагають створення докорінно нового зовнішнього середовища для учасника міжнародної торговельної операції, переходу від адміністративного тиску на бізнес задля додержання норм актів законодавства держави до партнерських відносин між усіма учасниками ISC. Важливо розуміти, що РС ВМО та інші міжнародні документи з цієї теми розглядають будь-якого учасника міжнародної торгівлі як потенційного власника статусу АЕО, який ще до моменту його (статусу) отримання, має право отримати від митних органів право на певні спрощення та привілеї під час митного контролю та оформлення товарів, які ним переміщуються через митний кордон держави, з огляду на продемонстрований рівень відповідності умовам РС ВМО та положенням національного законодавства.

Користуючись описаною логікою, можемо графічно представити запропоновану РС ВМО систему стандартів безпеки як три концентричних кола (рис. 1.)

Зовнішнє коло складають стандарти I опори, стандарти 6–12 III опори та система двосторонніх, багатосторонніх угод про взаємне визнання статусу АЕО (далі – англійська аббревіатура MRA, тобто Mutual Recognize Agreement), саме ці положення формують зовнішнє середовище з точки зору вітчизняного учасника міжнарод-



Рис. 1. Схема стандартів РС ВМО 2018

Джерело: складено автором

ної торгівлі. Умови назовні державного кордону впливають на технології та взаємовідносини АЕО з іноземними учасниками ланцюга постачання, регулюються здебільшого положеннями міжнародних документів з питань торгівлі та співпраці митних адміністрацій.

Наступне коло є середовищем всередині держави, на яке мають вплив стандарти III опори. Умови перетину кордону вантажами та транспортними засобами, отримання необхідних дозволів відповідно до положень законодавства, сплати податків та інші питання взаємодії з митними та іншими державними органами регулюються актами законодавства держави та положеннями тих міжнародних актів, згода на обов'язковість яких надана вищим органом законодавчої влади держави.

Нарешті, внутрішнє коло – це ті правила та технології державно-приватного партнерства, які на підставі положень стандартів II опори РС ВМО застосовуються в державі. Саме у цьому внутрішньому колі задовго до моменту фактичного початку митного контролю та оформлення товарів, які переміщуються через митний кордон, здійснюються основні підготовчі етапи до встановлення інформаційної взаємодії бізнесу, митних та інших державних органів, які контролюють міжнародну торгівлю. До серпня 2018 року (оприлюднення нової редакції РС ВМО) кінцевим пунктом на цьому шляху було отримання статусу АЕО та підтримка відповідності його вимогам під час практичної роботи на міжнародних ринках. З появою ж стандартів III опори метою спрямування зусиль державних та приватних осіб є створення механізмів включення до технології АЕО вимог інших, крім митних, державних органів, які контролюють пере-

міщення товарів через митний кордон (санітарні, ветеринарні вимоги, безпека руху тощо [7]).

За схемою, представленою на рис. 1, можна виявити області (та їх межі), де виникають специфічні саме для них проблеми митного контролю та оформлення товарів. Виходячи з положень загальної теорії виникнення митних загроз [8], першопричиною будь-якої загрози митним інтересам держави можемо вважати суперечність інтересів учасників процесів міжнародної торгівлі. Важливо розуміти, що у цьому разі йдеться не лише про суперечність інтересів між представниками державного та приватного сектору, процеси та проблемні питання розподіляються по областях лише умовно та можуть впливати відразу на декілька областей та розвиватись одночасно.

РС ВМО пропонує протистояти появі суперечності інтересів у цій області за рахунок застосування принципу «безпека = сприяння». Як зазначено у вступі до стандартів II опори, «працюючи над вдосконаленням на одній стороні рівняння, вони (державні органи та приватні особи) так само отримують вигоди від іншого» [1].

Серед напрямів роботи митних адміністрацій щодо залучення учасників міжнародної торгівлі до програм безпеки та поліпшення торгівлі одним з найважливіших є співробітництво між митницею та іншими урядовими установами й міжнародними організаціями, залученими у процеси міжнародної торгівлі та забезпечення безпеки ланцюга поставок. На рис. 1 це друге коло, область, де відбувається інформаційний обмін між митними органами, учасниками операцій міжнародної торгівлі та іншими державними органами, на які покладено контроль за товарами, які переміщуються через митний кордон держави та безпекою ланцюга постачання. Серед них слід назвати органи з транспортної безпеки, внутрішніх справ, органи фіто-, ветеринарного, санітарного контролю, ліцензування (наприклад, щодо контролю товарів подвійного використання).

Зовнішнє коло на рис. 1, тобто умови, в яких працює ланцюг постачання товарів за кордоном, сьогодні фактично визначає рівень митної безпеки держави (в наукових працях такий вид інформаційного співробітництва отримав назву «зміщення традиційних кордонів» [9]) за рахунок більшої поінформованості національної митної адміністрації про товари та транспортні засоби, які ще тільки планується спрямувати до держави. Ці умови формуються положеннями стандартів I опори, стандартів 6–12 III опори РС ВМО та положеннями угод MRA між відповідними державами або їх союзами.

Стандарти цієї групи умовно можливо розподілити за їх змістом:

1) організаційно-правове забезпечення міжнародного митного співробітництва в галузі безпеки та полегшення торгівлі (уніфікація та стан-

дартизація підходів урядів держав-учасниць стосовно компетенції та внутрішньої безпеки митних адміністрацій, організації транскордонного співробітництва тощо);

2) управління митними ризиками (загальні умови щодо архітектури та принципів функціонування систем управління ризиками; селективність та профілювання на підставі аналізу аномалій в інформаційних потоках як основ для складання профілів митних ризиків);

3) технології митного контролю та оформлення (неінтрузивні методи митного огляду, інформаційно-комунікативні технології, уніфікація та стандартизація набору даних та технічних характеристик електронних повідомлень).

Серед положень, які формують умови, в яких працює ланцюг постачання товарів за кордоном (зовнішнє коло на рис. 1), зміст угод про взаємне визнання рішень митних адміністрацій (угоди MRA) має особливе значення. Саме цей механізм, запропонований РС ВМО державам-учасницям, замикає в єдиний контрольований простір глобальний ланцюг постачання товарів у міжнародній торгівлі та створює практичні умови для просування програм митно-ділового співробітництва, таких як AEO та її аналогів.

Принципова схема ISC.

Сучасний міжнародний ланцюг постачання – це складна система пов'язаних між собою потоків товарів, ресурсів та інформації. Коли до такої системи інтегрують процедури митного контролю та оформлення товарів, управління кордоном, створюється ISC (у вітчизняній науковій літературі цей процес має назву «митна логістика»).

Як зазначалось вище, ISC у міжнародній торгівлі можуть бути організовані в середовищі РС ВМО двома способами:

– завдяки співробітництву та інформаційному обміну між митними адміністраціями, що передбачає провідну та керівну роль державних (насамперед, митних) інформаційно-комунікаційних систем (далі – ІКС);

– завдяки участі в міжнародному ланцюзі постачання товарів виключно АЕО, що передбачає провідну та керівну роль в інформаційному обміні між усіма (як приватними, так і державними) учасниками ISC саме комерційних ІКС-систем, які постійно та в повному обсязі контролюються національними митними адміністраціями держав – учасниць ланцюга постачання.

У другому варіанті інформаційний обмін між митними адміністраціями відіграє роль допоміжного (аварійного) каналу взаємодії, який застосовується лише в разі виявлення потенційних чи вже реальних порушень безпеки ISC.

Перший варіант є проміжним, який пропонується застосовувати в державах, в яких митні адміністрації не мають інституційних та/або матеріально-технічних можливостей одно-моментного запровадження всіх концепцій РС

ВМО. Як вже зазначалось, ISC такого типу працює за рахунок наявності в державах – учасниках ланцюга сумісних ІКС митних органів та дії відповідних міжурядових багатосторонніх угод про інформаційний обмін. Не потребує доведення той факт, що такі системи (митні органи та інші державні контролюючі органи країн відправлення, транзиту, призначення – G2G, або навіть в мінімальному варіанті, а саме митні органи країн відправлення, транзиту, призначення C2C) потребують значних видатків з державного бюджету на їх створення та утримання в робочому стані, жорсткої уніфікації форматів електронних сповіщень та змісту даних.

На рис. 2 наведено операційну діаграму міжнародного ланцюга постачання, побудованого у варіанті G2G.

На діаграмі використовується міжнародне скорочення “UCR” (“Unique Consignment Reference”), тобто унікальний ідентифікатор (квитанція) товарної партії, яка є довідковим номером для митних цілей, декларування якого може вимагатися митною адміністрацією в будь-який момент протягом митного контролю та оформлення товарів і транспортних засобів.

ISC у варіанті G2G працює таким чином:

1) початкова декларація про експортні товари від експортера або його агента подається до митниці експорту;

2) після формування вантажу перевізником до митниці експорту подається повна декларація про вантаж (у вітчизняному законодавстві аналогічна вимога відсутня, в кожній товарній митній декларації зазначається транспортний засіб);

3) декларація про вантаж подається до митних органів транзиту, якщо ISC передбачає проходження транзитних держав;

4) до митниці імпорту перевізником подається початкова декларація (якщо вона не передавалась на етапі 2);

5) імпортером або його агентом до митниці призначення (прибуття) подається початкова декларація про імпорتنі товари.

Для спрощення механізму контролю на основі двосторонньої/багатосторонньої домовленості митниці експорту та імпорту можуть обмінюватись інформацією про виїзд або про прибуття за допомогою UCR чи надавати доступ до неї, узгоджувати спільний профіль ризику для оцінювання ризиків для безпеки та інших цілей тільки один раз та обмінюватись ним.

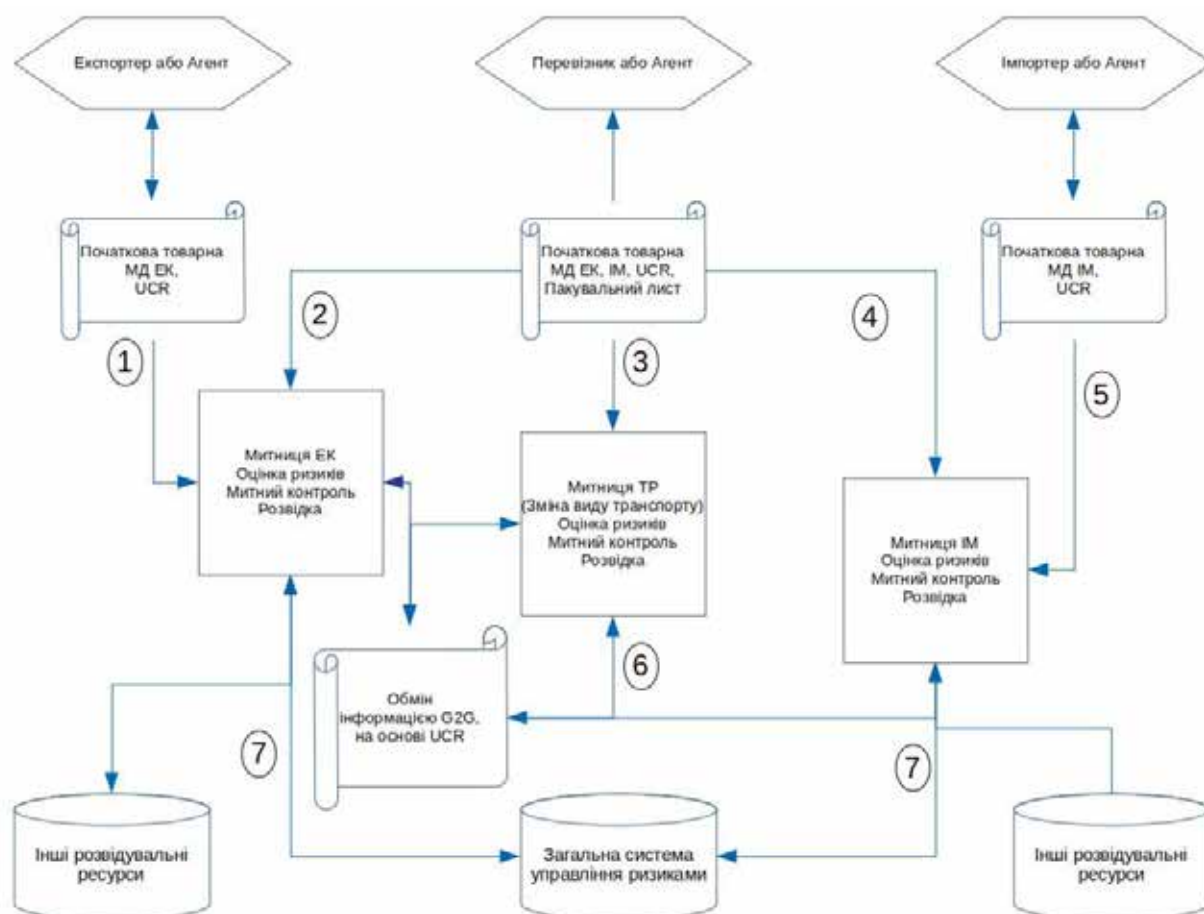


Рис. 2. Операційна діаграма міжнародного ланцюга постачання у варіанті G2G

Джерело: перекладено автором з Додатку I до ISCM Guidelines, англійською

З наведеної на рис. 2 операційної діаграми видно, що у варіанті G2G міжнародного інтегрованого ланцюга постачання кожна з митних адміністрацій має лише одну точку контролю (інформаційного обміну), одні й ті ж самі дані подаються декілька разів за ступенем проходження вантажу ланцюгом. Крім того, схема має системну вразливість, а саме відсутність у митних органів альтернативних джерел інформації про вантаж та обмеженість часу на здійснення аналізу ризиків і націлювання митного контролю на вантажі з максимальним рівнем ризику.

Всіх цих системних вразливостей позбавлений авторизований ланцюг постачання. ISC, в якому беруть участь виключно АЕО, в PC BMO має назву «авторизований ланцюг постачання», який визначається таким чином: «міжнародна торгова угода, всі учасники якої дотримуються встановлених стандартів безпечного поводження з вантажами і відповідною інформацією, що підтверджується відповідними митними адміністраціями» [1].

Прямуючи далі за вищевикладеною логікою розгляду положень PC BMO, можемо побудувати принципову схему уповноваженого ISC, яку наведено на рис. 3.

Як видно зі схеми на рис. 3, в авторизованому ISC кожна митна адміністрація має щонайменше три точки контролю (інформаційного обміну).

Місце інформаційного обміну між митними адміністраціями (держав експорту, транзиту та

імпорту) та національними учасниками ISC – це точки ЕК1, ТР1 та ІМ1.

Відповідний пункт пропуску на митному кордоні, де відбуваються митний контроль товарів та інформаційний обмін між митними адміністраціями, іншими державними контролюючими органами та перевізниками (експедиторами), – це точки ЕК2/ТР3, ЕК3/ТР2, ТР2/ІМ3, ТР3/ІМ2.

Відсутність дублювання вимог та інформації, отримання можливості відслідковувати цілісність вантажу й набору даних про нього досягаються за рахунок застосування концепції «Єдиного вікна». Розглянемо авторизований ланцюг постачання більш детально за допомогою операційної діаграми, наведеної в Додатку II «Авторизований ланцюг постачання» до ISCM Guidelines [6], наведеної на рис. 4. На діаграмі використовується міжнародне скорочення CCS (Cargo Collaboration System) системи вантажних товариств, електронні системи, створені в портах або аеропортах, всіма сторонами залучені до транспортного ланцюга, за допомогою якого вони обмінюються всіма відповідними даними про вантаж і транспорт (система «Єдине вікно»).

Уповноважений ISC працює в такому порядку:

1) уповноважений експортер або імпортер чи призначений ним уповноважений агент подає спрощений варіант декларації про експорт/імпорт товарів або до митниці експорту, або до митниці імпорту для отримання попереднього дозволу на випуск; в разі наявності інтернет-

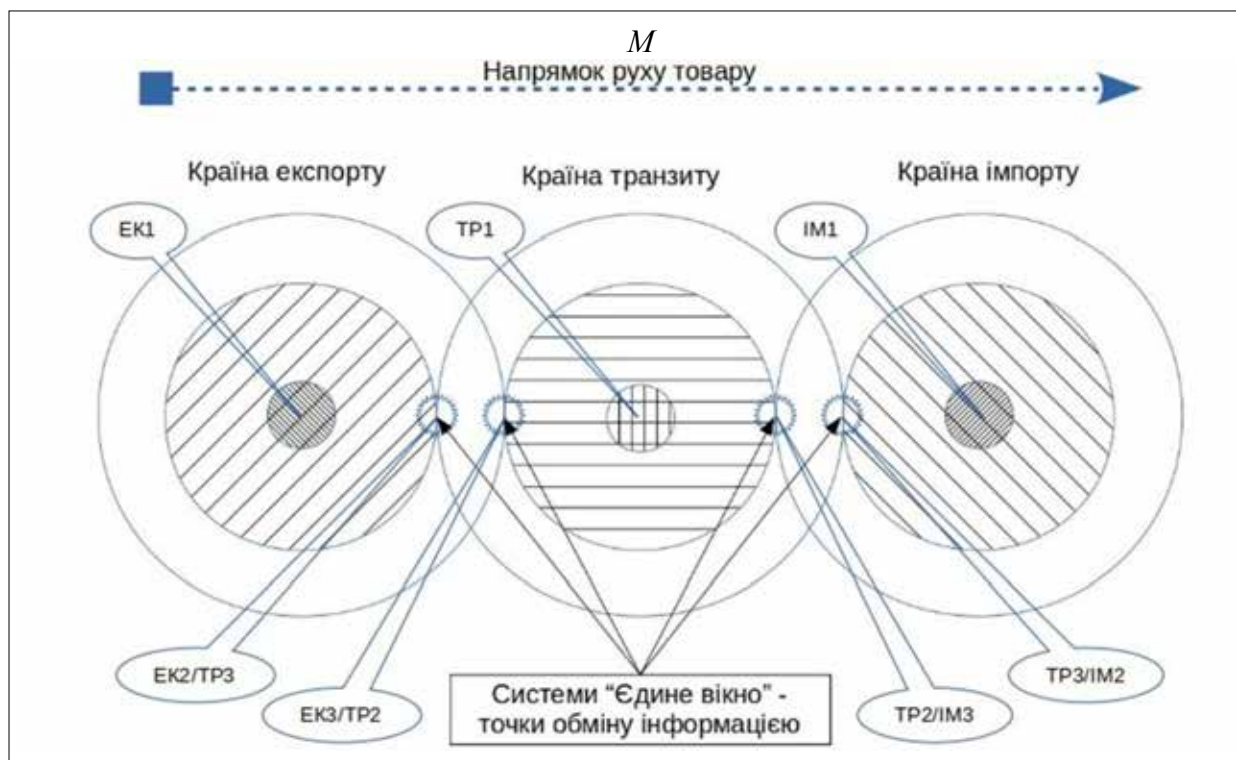


Рис. 3. Принципова схема авторизованого ланцюга постачання PC BMO 2018

Джерело: складено автором

доступу митниць до комерційної системи обміну інформацією декларація про товари замінюється UCR;

2) перевізник, який також повинен мати статус АЕО, подає початкову декларацію про вантаж до митниць експорту, імпорту та транзиту (за наявності); в разі онлайн-доступу митниць до системи обміну інформацією перевізника або до CCS декларацію про вантаж замінює UCR;

3) для досягнення цілей контролю на основі двосторонньої/багатосторонньої домовленості митниці експорту, імпорту й транзиту можуть обмінюватись інформацією про виїзд або прибуття чи надавати доступ до неї.

Умовою організації авторизованого ISC є наявність двосторонніх/багатосторонніх домовленостей стосовно спільної оцінки та контролю ризиків митних процедур, включаючи контроль на основі передвідвантажувальної інспекції та митного пост-аудиту.

Порівнюючи операційні діаграми наведених варіантів ISC, можемо зробити висновок, що «авторизований ланцюг постачання» потребує значного обсягу роботи всіх учасників процесу міжнародної торгівлі (авторизація, система «Єдине вікно», попереднє повідомлення) до початку його фізичного здійснення, але дає великі переваги в підвищенні рівня митної безпеки з одночасним спрощенням безпосереднього проведення торгових операцій.

Взаємозв'язки між концепціями, які використовуються в ISC.

У статті під концепціями, які використовуються в ISC, розуміються лише положення PC BMO, сутність та вплив суто інформаційно-комунікаційних технологій не розглядаються, оскільки вони є технічними засобами здійснення, з одного боку, митного контролю та оформлення, з іншого боку, управління міжнародним ланцюгом постачання товарів. Водночас автор цілком згоден з положеннями пункту 1.11 «Резюме управління» ISCM Guidelines, в якому зазначається таке: «Роль інформаційно-комунікаційних технологій є важливою для дієвості та ефективності митного контролю. Митниця повинна бути гнучкою і далекоглядною у розробці електронних методів контролю та сприяння торгівлі, особливо у сфері використання ІТ, включаючи електронний обмін даними» [6].

Завдяки спільному використанню концепцій «АЕО» та «Єдине вікно» 9 точок інформаційного обміну та контролю з принципової схеми уповноваженого ланцюга постачання (рис. 3) трансформувалися в 3 точки на операційній діаграмі (рис. 4) за збереження всього потенціалу контролю, що підтверджує гіпотезу про зв'язок

та взаємний вплив між вищезазначеними головними концепціями PC BMO.

При цьому необхідно підкреслити, що ISCM Guidelines передбачає необхідність для митних адміністрацій розгляд можливостей участі в CCS та отримання даних, необхідних для їхніх цілей (за умови, що ці системи містять необхідні для митних цілей відомості) [6]. В цьому полягає важлива відмінність положень PC BMO та ISCM Guidelines від підходів до створення системи «Єдиного вікна» в Україні, коли митні та інші контролюючі органи воліють працювати виключно через «державне Єдине вікно», в яке на кожному етапі необхідно заново вносити інформацію, що здебільшого надходить у вигляді, який не є придатним для автоматизованої обробки [4; 5]. З іншого боку, поєднання ERP¹ систем учасників ISC із системами управління ризиками та митного оформлення через CCS (реалізовано HMRC, тобто митницею Великобританії) приведе до побудови схеми ISCM, яка в ISCM Guidelines отримала назву «Конвеєр даних». Її принциповою відмінністю є те, що митні адміністрації отримують «доступ до всіх джерел інформації з оригінального ланцюжка постачання, що використовується у комерційних транспортних ланцюгах» [6]. Таким чином, замість того, щоб отримувати дані з декларації, джерело яких не відомо нікому, крім особи, яка подала цю декларацію, митний орган під час оформлення матиме повне розуміння деталей транзакції та подій транспортування. Іншими словами, митний контроль товарів, що імпортується, буде розпочинатися в момент їх потрапляння до ISC.

Описана трансформація систем митного контролю та оформлення й управління ISC має синергетичний ефект з підвищення рівня митної безпеки держави з одночасним спрощенням та здешевленням операцій міжнародної торгівлі. Це твердження можна довести на прикладі контролю митної вартості товарів, які імпортуються. Маючи інформацію про партію товару на момент, коли вона ще перебуває на складі продавця в країні експорту, та про всі умови й обставини її міжнародного перевезення в митниці імпорту, не маємо підстав для витрат ресурсів на додаткову перевірку цього показника, який є критично важливим щодо повноти справляння законодавчо встановлених податків та зборів з товарів, що імпортуються.

Щодо впливу на стан митної безпеки та полегшення міжнародної торгівлі інших, крім «АЕО» та «Єдиного вікна», концепцій PC BMO звернемося знову до «Резюме управління» ISCM Guidelines [6].

1) Концепція «Попереднього інформування», з одного боку, забезпечує вільний та плавний потік товарів по ISC, а з іншого боку, надає своєчасну, високоякісну інформацію та створює належний рівень розвідки, що дає змогу митним органам отримувати необхідну для оцінювання ризиків інформацію на яко-

¹ ERP (Enterprise Resource Planning System) – корпоративна інформаційно-комунікативна система, призначена для автоматизації обліку й управління.

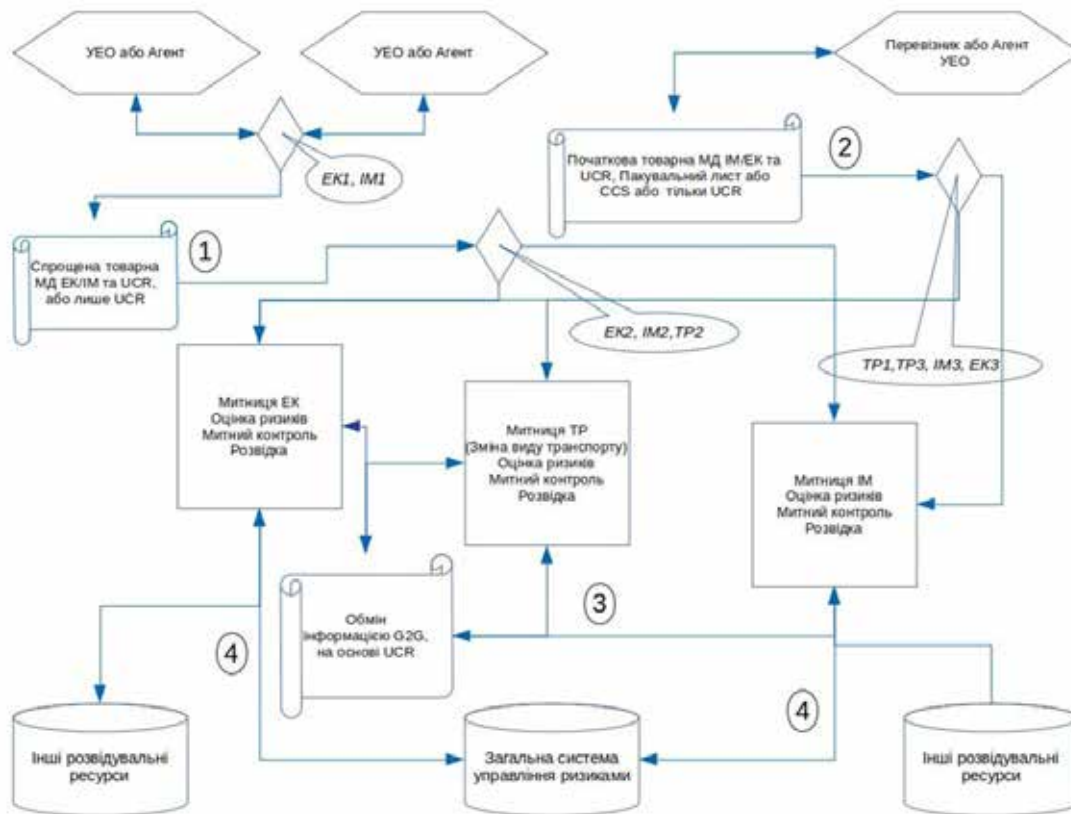


Рис. 4. Операційна діаграма авторизованого ланцюга постачання ISCM Guidelines 2018

Джерело: складено автором на основі Додатку II, ISCM Guidelines, англійською

мога більш ранньому етапі глобального ланцюжка поставок. Таким чином, знову можемо спостерігати синергетичний ефект, коли допоміжний механізм «Попереднього інформування» підсилює ефективність основних концепцій PC BMO.

2) Використання спільних (взаємоузгоджених) порядків митного контролю та оцінювання ризиків для цілей безпеки на постійній основі, тобто виконання угод МРА, що завдяки постійній перевірці цілісності вантажу дає змогу уникати зайвого дублювання контролю. Отже, рівень співробітництва між митними адміністраціями за угодами МРА перетворює митний контроль ISC на справді безперервний та інтегрований в глобальну міжнародну торгівлю.

3) Системи забезпечення цілісності та трекінгу (відстеження реального маршруту перевезення) вантажів (UCR, застосування «розумних пломб» з GPS, технології «інтернету речей» тощо) забезпечують безпеку переміщення від завантаження контейнера до кінцевого пункту призначення.

4) Принцип «уніфікації форматів та змісту комерційних даних» дають змогу митним адміністраціям швидко випускати всі вантажі, щодо яких виконано умови, надано необхідну інфор-

мацію в електронному вигляді один раз спеціально призначеному органу, бажано митниці.

5) Безпека та спрощення процедур у глобальному ланцюжку поставок вимагають висококваліфікованого та мотивованого персоналу в митних адміністраціях, а також у всіх інших учасників ланцюга постачання. Отже, концепція митно-приватного партнерства отримує новий імпульс, а саме потребу створення спільної постійно працюючої системи професійної підготовки фахівців митних органів та комерційних підприємств, чим буде забезпечено отримання всіх тих позитивних результатів, які очікуються від практичного застосування концепцій «АЕО» та «Єдиного вікна».

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, сформулюємо висновки та пропозиції.

1) Гіпотеза про взаємозв'язок та синергетичний ефект основних концепцій PC BMO, а саме «АЕО» та «Єдиного вікна», за їх узгодженого запровадження щодо митної безпеки держави та поліпшення умов міжнародної торгівлі є правдивою.

2) Інші концепції та керівні принципи організації митного контролю на основі управління ризиками, зазначені у PC BMO, мають значний позитивний вплив на якість та швидкість запро-

вадження, підтримки на необхідному рівні спроможності митних органів та учасників ISC визначати, оцінювати ризики та керувати ними, які виникають під час практичного здійснення операцій міжнародної торгівлі.

3) За подальшої роботи над проектами законодавчих актів щодо митної справи та

митної безпеки, а також під час наукового пошуку в цій царині будуть водночас корисними розгляд та узгодження регуляторних впливів держави стосовно діяльності АЕО, організації середовища «Єдиного вікна», а також інших концепцій та керівних принципів РС ВМО.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Safe frame work of standards / WCO. URL: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe-framework-of-standards.pdf?la=en> (дата звернення: 26.02.2019).
2. Митний кодекс України : Закон від 1 жовтня 2014 року № 4495-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 12.01.2019).
3. Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо деяких питань виконання глави 5 розділу IV Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони) : Проект Закону від 29 грудня 2017 року № 7473 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=63291&pf35401=443468> (дата звернення: 26.02.2019).
4. Деякі питання реалізації принципу «єдиного вікна» під час здійснення митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю : Постанова КМ України від 1 жовтня 2014 року № 364 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/364-2016-%D0%BF> (дата звернення: 13.03.2018).
5. Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законів України щодо запровадження механізму «єдиного вікна» та оптимізації здійснення контрольних процедур при переміщенні товарів через митний кордон України : Закон від 6 вересня 2018 року № 2530-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2530-19> (дата звернення: 26.02.2019).
6. Customs guidelines on integrated supply chain management // World customs organization. URL: <http://www.wcoomd.org/-/media/D81B2807C64A4B669942F88D51D5FCF6.ashx> (дата звернення: 26.02.2019).
7. Karlsson L. Back to the future of Customs: A new AEO paradigm will transform the global supply chain for the better. *World Customs Journal*. Australian Capital Territory reg. no. A04701. 2017. Vol. 11. № 1. P. 23–33.
8. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія. Одеса : ПЛАСКЕ. 2009. 628 с.
9. Altemöller F. Counterterrorism and Data Transfers in International Trade. *Russian Journal of Comparative Law*. Bratislava. 2016. Vol. 7. № 1. P. 4–10.

УДК 343.65

КОРУПЦІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІР

CORRUPTION AND BUSINESS ACTIVITY IN UKRAINE: INSTITUTIONAL CONTEXT

Мирошніченко Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
Сумський державний університет

Myroshnychenko Iuliia

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor
Associate Professor of the Department of Management
Sumy State University

У статті досліджено питання впливу рівня корупції на підприємницьку діяльність в Україні в контексті нових інституційних перетворень. Приведено детальний аналіз літератури щодо наслідків впливу корупції на довгостроковий соціально-економічний розвиток країни та на ефективність діяльності підприємств. Особливу увагу приділено аналізу ділового середовища та легкості ведення бізнесу українськими підприємствами. Емпірично доведено взаємозв'язок між контролем над корупцією та легкістю ведення бізнесу. Побудовано кореляційні матриці оцінки впливу параметрів інституційного середовища на формування доданої вартості в промисловості, у сфері послуг та сільського господарства, лісового господарства та рибальства. Згруповано практичні рекомендації для поліпшення інституційної якості в Україні з урахуванням світових багатосторонніх антикорупційних ініціатив.

Ключові слова: корупція, інституційна якість, підприємницька діяльність.

В статье исследуются вопросы влияния уровня коррупции на предпринимательскую деятельность в Украине в контексте новых институциональных преобразований. Приведен подробный анализ литературы о последствиях влияния коррупции на долгосрочное социально-экономическое развитие страны и на эффективность деятельности предприятий. Особое внимание уделено анализу деловой среды и легкости ведения бизнеса украинскими предприятиями. Эмпирически доказана взаимосвязь между контролем над коррупцией и легкостью ведения бизнеса. Построены корреляционные матрицы оценки влияния параметров институциональной среды на формирование добавленной стоимости в промышленности, в сфере услуг и сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства. Сгруппированы практические рекомендации по улучшению институционального качества в Украине с учетом мировых многосторонних антикоррупционных инициатив.

Ключевые слова: коррупция, институциональное качество, предпринимательская деятельность.

The article examines the issues of the corruption's effect on business activity in Ukraine in the context of new institutional transformations. The actuality of the topic is associated with a delay in the unequivocal answer in the scientific literature about the negative or positive effect of corruption manifestations on the efficiency of the enterprise. Some scientists argue on negative effects of corruption: reduces economic performance due to rent seeking; increases transaction and operating costs; decreases investment and innovation activity. Other researchers consider corruption as a "grease the wheels", that helps businesses to cope with bureaucratic restrictions, to overcome inefficiencies in providing government services and accelerates management decisions. But most scholars conclude that in countries with a weak institutional and legal system, corruption is considered to be a major disincentive for social and economic development. A detailed analysis of literature on the consequences of the impact of corruption on the long-term socio-economic development of the country and on the efficiency of enterprises are made by author. Initially, the corrupt behavior of the enterprise (the enterprise – the subject of corruption) can help reduce the transaction costs in contractual relationship and accelerate the adoption of positive decisions, but ultimately, stimulates the spread and stability of the corrupt behavior, and thus the deterioration of the institutional quality in the country (the enterprise – the object of corruption). Particular attention in article is paid to analyzing the business environment and ease of doing business for Ukrainian enterprises. The relation between corruption control and ease of doing business is empirically proven. Correlation matrices for assessing the impact of the institutional environment on the formation of added value in industry, services and agriculture, forestry and fisheries are made by author. Practical recommendations for improving institutional quality in Ukraine, taking into account global multilateral anticorruption initiatives are proposed in the article.

Key words: corruption, institutional quality, business activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дані рейтингу «Індекс сприйняття корупції», який склала міжнародна організація Transparency International за 2018 р. для України, свідчать про незначне поліпшення бізнес-середовища. Україна отримала 32 бали та посіла 120-е місце серед 180 країн (позитивна динаміка зберігається декілька років: у 2015 р. – 27 балів, у 2016 р. – 29, у 2017 р. – 30 балів). Україна з-поміж країн-сусідів змогла отримати кращий показник лише порівняно з Російською Федерацією (28 балів, 138-е місце). Для порівняння: Білорусь отримала 44 бали, Молдова – 33, Польща – 60, Румунія – 47, Словаччина – 50, Угорщина – 46 [1].

Варто зазначити поліпшення результатів України за індикатором якості державного управління (The Worldwide Governance Indicators) за даними Світового банку. Індикатор якості державного управління враховує шість складників: підзвітність, політичну стабільність і відсутність насильства (тероризму), ефективність уряду, якість регулювання, верховенство закону та контроль над корупцією. У 2017 р. регуляторне середовище для бізнесу в Україні оцінили в

-0,32, що відображає ситуацію, за якої в 40,38% країн світу рівень якості державного управління нижче, ніж в Україні [2]. У табл. 1 представлено динаміку складового індикатора WGI «Контроль над корупцією», який відображає уявлення бізнесу та суспільства про те, якою мірою державні інститути використовують владу для власної вигоди, включаючи різні форми корупції, та оцінює «захоплення» держави елітами/приватними інтересами.

Поліпшення бізнес-клімату в Україні частково відбулося внаслідок запровадження процедури автоматичного відшкодування ПДВ та розширення сфери роботи системи публічних закупівель ProZorro. Позитивним є факт схвалення Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2017 р. «Стратегії комунікацій у сфері запобігання та протидії корупції» та схвалення урядом проекту закону України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2018–2020 роки» [3; 4]. Незважаючи на це, такі показники є незадовільними для України, особливо з огляду на те, що після подій 2014 р. боротьба з корупцією була визначена пріоритетним напрямом дій для всіх політичних сил. Однак повноцінний запуск

Таблиця 1

Динаміка показника «Контроль над корупцією» для України, WGI

	Оцінка ¹⁾	Динаміка ²⁾	Станд. похибка ³⁾	Кількість джерел даних ⁴⁾	Ранг серед усіх країн ⁵⁾	Нижня межа ⁶⁾	Верхня межа ⁷⁾
1996	-1,11		0,26	4,00	13,44	0,54	29,57
1998	-1,27		0,17	7,00	5,15	0,52	15,46
2000	-1,15		0,18	8,00	8,63	2,54	23,35
2002	-1,05		0,16	8,00	11,62	2,53	26,77
2003	-0,93		0,16	9,00	16,16	8,08	29,80
2004	-0,93		0,15	10,00	16,59	10,24	27,32
2005	-0,72		0,14	10,00	25,85	17,56	39,02
2006	-0,75		0,14	12,00	24,88	17,56	36,10
2007	-0,80		0,13	14,00	21,36	16,99	33,50
2008	-0,84		0,13	14,00	19,90	14,56	31,07
2009	-1,04		0,13	14,00	15,79	5,74	22,01
2010	-1,03		0,13	14,00	16,19	7,14	21,43
2011	-1,05		0,13	15,00	15,64	5,69	20,38
2012	-1,08		0,12	15,00	12,80	6,64	18,96
2013	-1,13		0,12	14,00	11,37	4,27	18,96
2014	-0,99		0,12	14,00	14,90	9,13	23,08
2015	-0,98		0,12	14,00	14,90	10,58	22,60
2016	-0,81		0,13	13,00	20,67	13,46	32,21
2017	-0,78		0,12	13,00	22,12	14,90	30,77

Примітка:

¹⁾ оцінка коливається від приблизно -2,5 (слабка) до 2,5 (сильна) ефективність управління; ²⁾ графік показника «Контроль над корупцією»; ³⁾ стандартна похибка; ⁴⁾ кількість джерел даних, на яких базується оцінка (дані опитування домогосподарств і підприємств, комерційна бізнес-інформація, дані неурядових організацій та органів державної влади, та ін.); ⁵⁾ ранг серед усіх країн (від 0 (найнижчий) до 100 (найвищий) ранг); ⁶⁾ нижня межа 90% довірчого інтервалу, перцентиль; ⁷⁾ верхня межа 90% довірчого інтервалу, перцентиль.

Вищого антикорупційного суду було перенесено на 2019 р. Окрім того, не було знято низку обмежень із діяльності Національного антикорупційного бюро України та Національного агентства з питань запобігання корупції.

Оцінка впливу корупції на довгостроковий економічний розвиток країни в науковому колі здебільшого є однозначною та негативною. Корупція розглядається однією з головних причин стагнації або неоптимального розвитку економічної, соціальної та політичної систем. Негативний вплив корупції зумовлений: викривленням ринкових сигналів і нераціональним розподілом ресурсів (Langseth та ін., 1997 р. [5]); наявністю високої ренти, що негативно впливає на підприємницькі інновації (Shleifer, Vishny, 1993 р. [6]; Mauro, 1995 р. [7]); наявністю корумпованих органів влади, які обмежують дотації на розвиток освіти, соціального забезпечення та інфраструктури (Mauro, 1995 р. [7]; Knack, Keefer, 1995 р. [8]; Svensson, 2005 р. [9]); зниженням конкурентоспроможності економіки (Ades, di Tella, 1999 р. [10]).

Окремо треба зазначити негативні прояви та наслідки корупції в контексті інституційної розбудови країни. Корупція послаблює довіру до ключових суспільних інститутів, такі як суди та контрольні органи влади (Doh та ін., 2003 р.) [11]. Більшість учених доходять висновку, що в країнах зі слабкою інституційною та правовою системою корупція вважається значним дестимулятором соціально-економічного розвитку. Низка авторів стверджує, що корупція є серйозним викликом для країн, що розвиваються (Treisman, 2007 р. [13]; Venard, Hanafi, 2008 р. [14]). D. Treisman у 2007 р. проаналізував результати досліджень учених за 10 років та виявив наявність емпіричних доказів на користь того, що високорозвинені, давно створені ліберальні демократії, зі свободою слова, значною часткою жінок в уряді та вільною торгівлею є менш корумпованими [13]. Країни, які залежать від експорту палива або мають нав'язливі правила ведення бізнесу та непрогнозоване збільшення інфляції, вважаються більш корумпованими. Однак розмір та прояв корупції залежать від особливостей історичного розвитку країни, її культури та сприйняття невизначеності (Husted, 1999 р.) [15].

Водночас вплив корупції на діяльність окремого підприємства не є однозначним і потребує детальнішого розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Існуюча наукова література не дає однозначної відповіді про негативний чи позитивний вплив корупційних проявів на ефективність діяльності підприємства. Одні вчені стверджують про однозначно негативний вплив (збільшення трансакційних та операційних витрат, гальмування інвестиційної та інноваційної діяльності), інші – що корупція

є «мастилом» та допомагає підприємствам подолати громіздкі бюрократичні обмеження, неефективність надання державних послуг та прискорює прийняття управлінських рішень. Узагальнений аналіз закордонної літератури щодо впливу корупції на діяльність підприємства представлений у табл. 2.

Таким чином, підприємство може виступати як суб'єкт та об'єкт корупційної поведінки, або іншими словами як суб'єкт і об'єкт інституційної пастки (О. Вашків, А. Пода, 2010 р.) [39]. Спочатку корупційна поведінка підприємства (підприємство – суб'єкт корупції) може сприяти скороченню його трансакційних витрат у контрактних відносинах та пришвидшити ухвалення позитивних рішень, але в підсумку стимулює поширення та стійкість корупційної системи, отже, погіршення інституційної рівноваги у країні (підприємство – суб'єкт корупції).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз впливу рівня корупції на підприємницьку діяльність в Україні в контексті нових інституційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Виходячи з мети дослідження, нами висунуто такі гіпотези:

H0: $\beta_j = 0$ (корупція не впливає на підприємницьку діяльність);

H1: $\beta_j \neq 0$ (корупція впливає на підприємницьку діяльність).

Для доведення висунутих гіпотез використано показники:

– «Контроль над корупцією» (складник Світового індикатора управління (WGI) за даними Світового банку) [40]. Дані зібрані з низки дослідницьких інститутів, аналітичних центрів, неурядових організацій, міжнародних організацій та приватних компаній. Індекс «Контроль над корупцією» відображає уявлення бізнесу та суспільства про те, якою мірою державні інститути використовують владу для власної вигоди, включаючи різні прояви корупції, політичну корупцію (grand corruption) та захоплення держави елітами/приватними інтересами (state capture). Оцінка коливається від приблизно -2,5 (слабкий) до 2,5 (сильний контроль над корупцією).

– «Легкість ведення бізнесу – глобальна оцінка» (англ. Ease of doing business score global, методологія DB17-19) [41]. Оцінка використовується для порівняння легкості ведення підприємницької діяльності між країнами світу та розраховується Світовим банком. Загальна оцінка визначається на основі врахування таких показників: легкість започаткування/реєстрації бізнесу та його закриття, отримання дозволу на будівництво, підключення до систем енергозабезпечення, реєстрація власності, отримання кредиту, захист прав міноритарних інвесторів, сплата податків, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, вирішення проблем

Таблиця 2

Аналіз літератури щодо впливу корупції на діяльність підприємства

Негативний вплив корупції на діяльність підприємств	Стимулюючий вплив корупції на діяльність підприємств
- зниження прибутковості підприємств унаслідок збільшення операційних витрат, невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища, нерационального використання факторів виробництва (Murphy та ін., 1991; Shleifer, Vishny, 1993; Rose-Ackerman, 1997; Kaufmann, Wei, 2000) [7; 6; 17; 18]; - корупція та хабарництво заважають підприємствам отримати ліцензії та дозволи, що призводить до зменшення інноваційного та інвестиційного потенціалу (O'Toole, Tarp, 2014) [19]; - обмеження експортно-імпортової діяльності підприємств (O'Toole, Tarp, 2014) [19]; - збільшення трансакційних витрат для підприємств, які бажають працювати на міжнародних ринках та/або потребують залучення міжнародних інвестицій (Doh та ін., 2003; Luo, 2008) [11; 20]; - стримування зростання підприємства з метою залишення непомітними для державних контрольних органів (Gauthier, Goyette, 2014) [21]; - затримка у наданні державних послуг, збільшення бюрократичної тяганини під час реалізації проектів (Kaufmann, Wei, 2000) [18]; - перехід від виробництва до пошуку ренти (Murphy та ін., 1991; Dal Bo, Rossi, 2007) [16; 22]; - негативний вплив на зростання продажів або продуктивність підприємств (Gaviria, 2002; McArthur, Teal, 2004; Fisman, Svensson, 2007) [12; 23; 24]; - хабарництво більш негативно впливає на продуктивність підприємства в країнах зі слабкою інституційною системою (Rosa та ін., 2015); - можлива підтримка неефективних підприємств, виведення людського капіталу, технологій та фінансового капіталу в непродуктивні сфери (Murphy та ін., 1991; Campos та ін., 2010) [16; 25]; - доведення до банкрутства одних підприємств для підвищення прибутковості інших, які, своєю чергою, вимагають більш високих хабарів (Bliss, Di Tella, 1997) [26]	- допомагає подолати громіздкі бюрократичні обмеження та неефективність надання державних послуг (особливо в країнах зі слабкою інституційною системою) (Huntington, 1968; Lui, 1985; Lein, 1986; Acemoglu, Verdier, 2000; Meon, Weill, 2010; De Vaal, Ebben, 2011) [27–32]; - прискорення прийняття необхідних бізнес-рішень, подолання адміністративних бар'єрів (Shleifer, Vishny, 1993; Bardhan, 1997) [6; 33]; - корупція може мати позитивний вплив на діяльність підприємств унаслідок обходження неефективних або деструктивних інституцій (Leff, 1964) [34]; - азіатський парадокс (позитивна кореляція між корупцією та економічним зростанням у низці азіатських країн, у т. ч. Китаї) навіть після урахування критичного проміжного ефекту інститутів (Rock, Bonnett 2004; Li Wu, 2010; Vial, Hanoteau, 2010) [35–37]; - підприємства, ймовірно, за все, збільшують темпи зростання, якщо вони функціонують у місцевих умовах хабарництва, де корупція дає більшій можливості для зростання (Hanousek, Kochanova, 2016) [38]

неплатоспроможності. Інтерпретація оцінки: 1 – найменш привабливе ділове середовище. Даний показник переведений у логарифмічний вимір.

Для співставлення зазначених показників вибрано 2017 р. та 190 країн світу. Графічно «Контроль над корупцією» та «Легкість ведення бізнесу – глобальна оцінка» представлено на рис. 1.

Аналіз рис. 1 дає змогу зробити висновок про наявність позитивного зв'язку між ефективністю контролю над корупцією та легкістю ведення бізнесу. Даний висновок підтверджується і результатами кореляційного аналізу (табл. 3).

Модель оцінена методом найменших квадратів. Оцінка є незміщеною та статистично значимою для всіх рівнів значимості. Таким чином, ми відкидаємо гіпотезу H0 та статистично доводимо гіпотезу H1 про наявність впливу корупції на підприємницьку діяльність. За інших рівних умов у разі збільшення контролю над корупцією на 0,1 умовну одиницю (оцінка, яка використо-

вується WGI) легкість ведення бізнесу зростає на 0,7%.

Окрім того, нами здійснено оцінку впливу параметрів інституційного середовища на показник доданої вартості в секторах промисловості, сервісу та сільського господарства, лісового господарства та рибальства. Результати представлено на рис. 2.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Історично склалося, що основними способами боротьби з корупцією є ефективне урядове законодавство країни та світові колективні, багатосторонні антикорупційні ініціативи. Для поліпшення інституційного середовища в Україні необхідно врахувати рекомендації Transparency International Україна на 2019 р.: перезапустити Національне агентство з питань запобігання корупції з новим персональним складом; упровадити належну автоматичну перевірку електронних декларацій та моніторинг рівня життя

держслужбовців; удосконалити роботу електронної системи публічних закупівель ProZorro; запровадити електронне публічне звітування політичних партій та механізми верифікації їх фінансів; зменшити вплив політичних гравців на судові інституції; посилити повноваження Національного антикорупційного бюро України [42].

Для поліпшення інституційного середовища українські підприємства та громадські організації мають приєднуватися до таких світових антикорупційних платформ та ініціатив, як:

– Глобальний договір ООН. Станом на початок 2019 р. до Глобального договору приєдналося 9,997 компаній із більш як 162 країн світу. Договір містить антикорупційний принцип, відповідно до якого комерційні компанії повинні протидіяти будь-яким формам корупції;

– Конвенція ООН проти корупції (The United Nations Convention against Corruption, UNCAC). Документ містить 71 статтю та спрямований на реалізацію антикорупційних інструментів (боротьбу з наданням та отриманням хабаря, відмиванням коштів) і посилення міжнародного співробітництва у сфері розслідування корупційних злочинів;

– Глобальна ініціатива «Оприлюдни сплату» (Publish What You Pay, PWYP), до якої приєдна-

лося 700 громадських організацій та 50 національних коаліцій. Ініціатива спрямована на підвищення транспарентності фінансових потоків компаній видобувного сектору;

– Партнерство в рамках антикорупційної ініціативи (Partnering Against Corruption Initiative, PACI). Партнерство бере на себе ініціативу вирішення галузевих, регіональних, національних або глобальних питань, пов'язаних із боротьбою з корупцією. Партнерство встановлює взаємодію між лідерами бізнесу, міжнародними організаціями та урядами для реалізації антикорупційних ініціатив та підвищення прозорості бізнес-середовища;

– Група Wolfsberg та принципи боротьби з відмиванням коштів (Anti-Money Laundering AML). Група Wolfsberg – це асоціація 13 глобальних банків, які розробляють принципи протидії відмиванню грошей та заходи щодо підвищення прозорості міжнародних банківських переказів.

На рівні окремого підприємства розглянуті ініціативи мають поєднуватися з внутрішнім кодексом корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Для нівелювання схеми «підприємство як суб'єкт корупції» насамперед потрібно: реалізувати механізм відкритої перевірки інформації про бенефіціарних власників

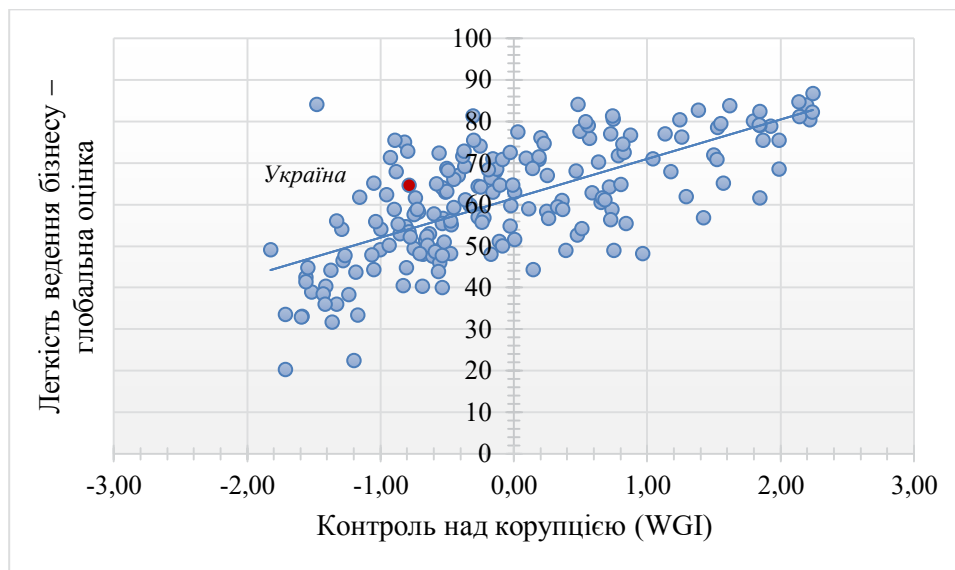


Рис. 1. «Контроль над корупцією» та «Легкість ведення бізнесу – глобальна оцінка», 190 країн, 2017 р.

Таблиця 3

Оцінка впливу контролю над корупцією на легкість ведення бізнесу методом МНК (модель log-level)

	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t	P> t	[0.025	0.975]
β	1.7772	0.006	298.729	0.000	1.765	1.789
Контроль над корупцією	0.0723	0.006	12.043	0.000	0.060	0.084

Примітка:

Оціночний метод: МНК; R-squared: 0.435; Adj. R-squared: 0.432; F-statistic: 145.0; Кількість спостережень: 190.

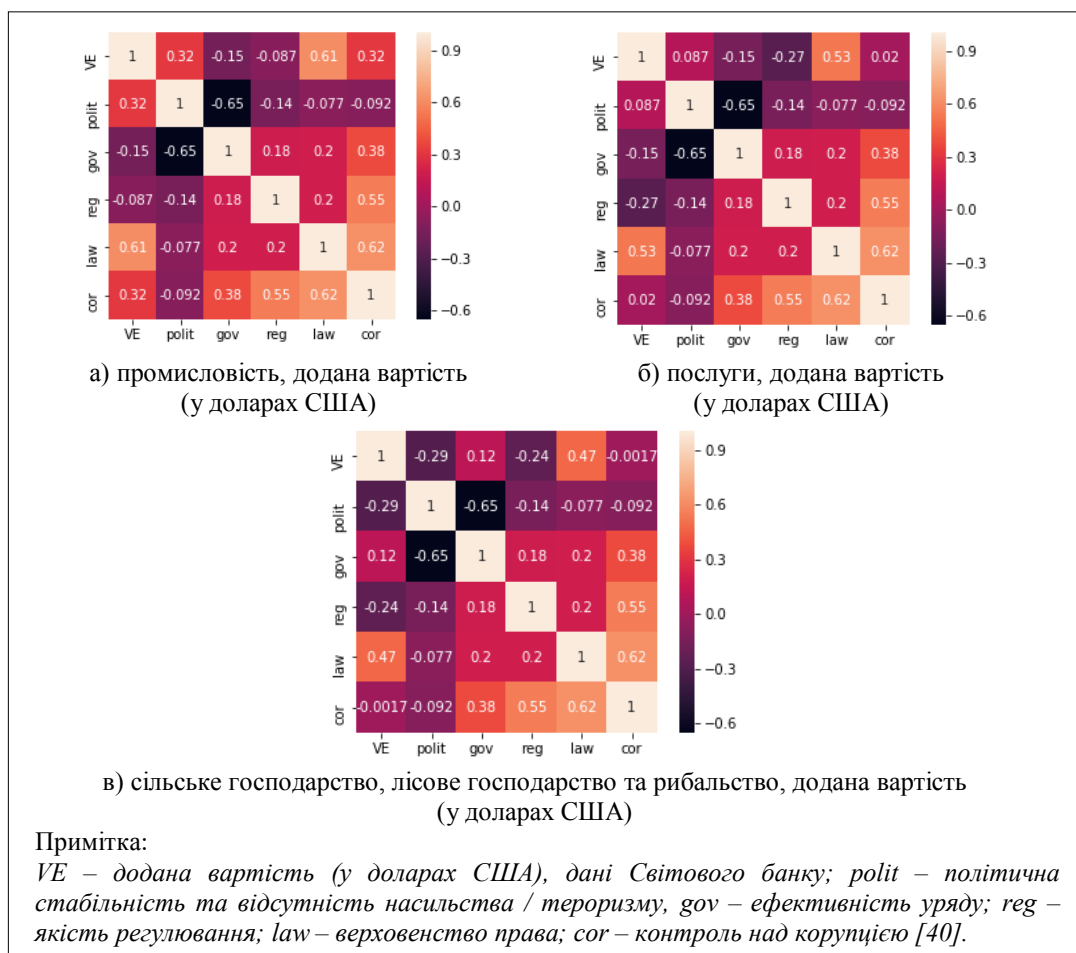


Рис. 2. Кореляційна матриця впливу параметрів інституційного середовища на додану вартість у секторах промисловості, сервісу та сільського господарства, лісового господарства та рибальства

суб'єктів господарювання; поширити практику впровадження відкритих бюджетів та створити наглядові ради на державних і комунальних підприємствах. Для нівелювання схеми «підприємство як об'єкт корупції» необхідно: активізувати

процеси приватизації та корпоратизації підприємств; запустити ефективний продаж майна неплатоспроможних підприємств через прозорі електронні аукціони; стимулювати залучення бізнесу до реалізації принципів КСВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс сприйняття корупції 2018. *Transparency International*. URL : <https://www.transparency.org/cpi2018>.
2. Worldwide Governance Indicators. (2018). URL : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>.
3. Розпорядження КМУ від 23 серпня 2017 р. № 576-р «Про схвалення Стратегії комунікацій у сфері запобігання та протидії корупції». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-2017-%D1%80>.
4. Проект закону України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2018–2020 роки». URL : <https://nazk.gov.ua/proekt-zakonu-ukrayiny-pro-zasady-derzhavnoyi-antikorupciynoyi-polityky-v-ukrayini-antikorupciyna>.
5. Langseth P., Stapenhurst R., Pope J. The role of a national integrity system in fighting corruption. *Commonwealth Law Bulletin*. 1997. Vol. 23(1–2). P. 499–528. DOI : 10.1080/03050718.1997.9986471.
6. Shleifer A., Vishny R. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol. 108(3). P. 599–617.
7. Mauro P. Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1995. Vol. 110(3). P. 681–712.
8. Knack S., Keefer P. Institutions and economics performance: cross country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics*. 1995. Vol. 7. P. 207–227. DOI : 10.1111/j.1468-0343.1995.tb00111.x.
9. Svensson J. Eight questions about corruption. *Journal of Economic Perspectives*. 2005. Vol. 19(5). P. 19–42.
10. Ades A., Di Tella R. 1999. Rents, competition, and corruption. *American Economic Review*. 1999. Vol. 89(4). P. 982–993. DOI : 10.1257/aer.89.4.982.

11. Doh J., Rodriguez P., Uhlenbruck K., Collins J., Eden L. Coping with corruption in foreign markets. *Academy of Management Executive*. 2003. Vol. 17. P. 114–127.
12. Gaviria A. Assessing the effects of corruption and crime on firm performance: Evidence from Latin America. *Emerging Markets Review*. 2002. Vol. 3(3). P. 245–268.
13. Treisman D. What have we learned about the causes of corruption from ten years of crossnational empirical research? *Annual Review of Political Science*. 2007. Vol. 10. P. 211–244.
14. Venard B., Hanafi M. Organizational isomorphism and corruption in financial institutions: empirical research in emerging countries. *Journal of Business Ethics*. 2008. Vol. 81. P. 481–498. DOI : 10.1007/s10551-007-9519-9.
15. Husted B. Wealth, culture, and corruption. *Journal of International Business Studies*. 1999. Vol. 30(2). P. 339–359. DOI : 10.1057/palgrave.jibs.8490073.
16. Murphy K., Shleifer A., Vishny R. The allocation of talent: Implications for growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1991. Vol. 106. P. 503–530.
17. Rose-Ackerman S. The political economy of corruption, in Elliot (ed.). *Corruption and the global economy*. Washington DC: Institute for International Economics. 1997. P. 31–60.
18. Kaufmann D., Wei S.-J. Does «grease money» speed up the wheels of commerce? *IMF Working Paper*. 2000. DOI : 10.3386/w7093.
19. O'Toole C.M., Tarp F. Corruption and inefficiency of capital investments in developing countries. *Journal of International Development*. 2014. Vol. 26(5). P. 567–597.
20. Luo Y., Han B. Graft and businesses in emerging economies: An ecological perspective. *Journal of World Business*. 2008. Vol. 44(3). P. 225–237. DOI : 10.1177/0007650307313362.
21. Gauthier B., Goyette J. Taxation and corruption: Theory and firm-level evidence from Uganda. *Applied Economics*. 2014. Vol. 46(23). P. 2755–2765. DOI : 10.1080/00036846.2014.909580.
22. Dal Bo E., Rossi M.A. Corruption and inefficiency: Theory and evidence from electric utilities. *Journal of Public Economics*. 2007. Vol. 9. P. 939–962. DOI : 10.1016/j.jpubeco.2006.11.005.
23. McArthur J., Teal F. Corruption and firm performance in Africa. *Development and Comp Systems*. 2004. University Library of Munich. EconWPA.
24. Fisman R., Svensson J. Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm level evidence. *Journal of Development Economics*. 2007. Vol. 83(1). P. 63–75. DOI : 10.1016/j.jdeveco.2005.09.009.
25. Campos N., Dimova R., Saleh A. Whither corruption? A quantitative survey of the literature on corruption and growth. *IZA Discussion Paper*. 2010. №. 5334.
26. Bliss T., Tella R.D. Does competition kill corruption? *Economic Policy*. 1997. Vol. 105(5). P. 207–218. DOI : 10.1086/262102.
27. Huntington S.P. *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press. 1968.
28. Lein D.-H. D. Corruption and allocation efficiency. *Journal of Development Economics*. 1990. Vol. 33(1). P. 153–164.
29. Lui F. An equilibrium queuing model of bribery. *Journal of Political Economy*. 1985. Vol. 93. P. 760–781.
30. Acemoglu D., Verdier T. The choice between market failure and corruption. *The American Economic Review*. 2000. Vol. 90(1). P. 194–211.
31. Meon P.-G., Weill L. Is corruption an efficient grease? *World Development*. 2010. Vol. 38(3). P. 244–259.
32. De Vaal A., Ebben W. Institutions and the relation between corruption and economic growth. *Review of Development Economics*. 2011. Vol. 15(1). P. 108–123. DOI : 10.1111/j.1467-9361.2010.00596.x.
33. Bardhan P. Corruption and development: a review of issues. *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35 (3). P. 1320–1346.
34. Leff N. Economic development through bureaucratic corruption. *American Behavioral Scientist*. 1964. Vol. 8(3). P. 8–14.
35. Rock M.T., Bonnett H. The comparative politics of corruption: accounting for the East Asian paradox in empirical studies of corruption, growth and investment. *World Development*. 2004. Vol. 32(6). P. 999–1017. DOI : 10.1016/j.worlddev.2003.12.002.
36. Li S., Wu J. Why some countries thrive despite corruption: The role of trust in the corruption–efficiency relationship. *Review of International Political Economy*. 2010. Vol. 17(1). P. 129–154.
37. Vial V., Hanoteau J. Corruption, manufacturing plant growth, and the Asian paradox: Indonesian evidence. *World Development*. 2010. Vol. 38(5). P. 693–705.
38. Hanousek J., Kochanova A. Bribery environments and firm performance: Evidence from CEE countries. *European Journal of Political Economy*. 2016. Vol. 43(C). P. 14–28. DOI : 10.1016/j.ejpoleco.2016.02.002.
39. Вашків О., Пода А. Підприємство як суб'єкт і об'єкт інституційної пастки. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2010. Вип. 4. С. 98–110.
40. World Bank Open Data. Worldwide Governance Indicators (WGI) URL : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.
41. World Bank Open Data. Ease of doing business score global. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ>.
42. Трансперенсі Інтернешнл Україна. Рекомендації на 2019 рік. URL : <https://ti-ukraine.org>.

КОНСАЛТИНГОВІ ПОСЛУГИ В АГРАРНОМУ СЕРВІСІ

CONSULTING SERVICES IN THE AGRICULTURAL SERVICE

Серських Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Serskykh Nadia

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Marketing
Tavria State Agrotechnological University

Статтю присвячено визначенню місця консалтингу в системі аграрного сервісу, а також дослідженню відмінних рис консалтингу та агроконсалтингу в сучасних економічних умовах. Визначено, що продуктом консалтингу є консалтингові послуги у формі стійких консалтингових проектів, а основа консалтингу на відміну від агроконсалтингу переважно комерційна. Досліджено та розкрито зміст дефініцій «аграрний сервіс», «консалтинг» та «аграрний консалтинг», надано авторське тлумачення поняття «консалтинг в аграрному сервісі». Зосереджено увагу на особливостях розвитку сфери консалтингових послуг у контексті глобальної інформатизації суспільства, а також надано класифікацію невиробничих послуг в аграрному бізнесі.

Ключові слова: консалтинг, аграрний консалтинг, консалтингова послуга, сільськогосподарське дорадництво, аграрний сервіс.

В статье рассматриваются вопросы, посвященные определению места консалтинга в системе аграрного сервиса, а также исследованию отличительных особенностей консалтинга и агроконсалтинга в современных экономических условиях. В процессе исследований определено, что продуктом консалтинга являются консалтинговые услуги в форме устойчивых консалтинговых проектов, а основа консалтинга в отличие от агроконсалтинга преимущественно коммерческая. Исследовано и раскрыто содержание дефиниций «аграрный сервис», «консалтинг» и «аграрный консалтинг», представлено авторское толкование понятия «консалтинг в аграрном сервисе». Сосредоточено внимание на особенностях развития сферы консалтинговых услуг в контексте глобальной информатизации общества, а также представлена классификация непроекционных услуг в аграрном бизнесе.

Ключевые слова: консалтинг, аграрный консалтинг, консалтинговая услуга, сельскохозяйственная деятельность, аграрный сервис.

Global processes in the modern economy, first of all, affect the integration of markets, which leads to increased interconnectedness and mutual influence of national economies of different countries. This applies to almost all types of markets, including service markets. Service providers in Ukraine have been affected by a number of significant changes, directly related to globalization: accession to the WTO, European integration processes, consumer demands, scientific and technological progress, revolutionary changes in corporate information society, rethinking approaches before doing business, developing new sales technologies, etc. In the context of these changes, the task of producers is to reduce costs, increase their own competitiveness by acquiring professional consulting services. Experts point out that in the context of globalization of the economy and the development of e-commerce, an important role will be played by outsourcing, as a way of transferring the secondary functions of enterprises to specialized companies. Currently, many enterprises in Ukraine use the services of IT professionals, marketing, auditing, finance, etc. The article is devoted to the definition of the place of consulting in the system of agrarian service, as well as the study of the distinctive features of consulting and agro-consulting in the modern economic conditions. It is determined that the consulting product is consulting services in the form of sustainable consulting projects, and the basis of consulting, in contrast to agro-consulting, is mostly commercial. The content of the definitions of "agrarian service", "consulting" and "agrarian consulting" are explored and disclosed, and the author's interpretation of the concept "consulting in agrarian service" is provided. The attention is focused on the peculiarities of the development of consulting services in the context of the global information society, as well as the classification of non-productive services in the agriculture business.

Key words: consulting, agriculture consulting, consulting services, agricultural advisory services, extension service.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Не тільки в Україні, а й у світі сільське господарство нині стикається з новими проблемами, які пов'язані з глобалізацією світових продовольчих ринків, посиленням конкуренції, змінами в продуктивності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, зростанням світових цін тощо. В умовах зазначених змін завданням виробників є скорочення витрат, підвищення власної конкурентоспроможності за допомогою купівлі послуг професійних консультантів. Уважаємо, що ефективність роботи сільськогосподарських підприємств, якість управлінських рішень керуючого персоналу, гнучкість та швидкість орієнтування в нових економічних умовах залежать від ефективного інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням консалтингу, управлінського консалтингу присвячено численні праці зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема: А. Посадського, В. Коростельова, І. Бакушевич, М. Безкровного, В. Верби, О. Галич, Т. Кальної-Дубінюк, І. Коваль, О. Ткаченко та багатьох інших. У наукових доробках автори приділяли увагу управлінському та інформаційному консалтингу, питанням організації інформаційно-консультаційного (дорадчого) обслуговування сільськогосподарських виробників. Разом із тим зазначені зміни, які зараз мають місце у світовій економіці, змушують науковців інтенсифікувати вивчення проблем сучасного консалтингу в аграрному сервісі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Варто зауважити, що в працях зазначених дослідників консалтинг, управлінський консалтинг та сільськогосподарське дорадництво не розглядаються в контексті аграрного сервісу, що й зумовило актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ключових відмінностей між консалтингом та агроконсалтингом (сільськогосподарським дорадництвом), яке полягає у вивченні сутності, суб'єктів, мети, продукту, видів послуг, основи та моделей організації цих двох видів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Надання послуг у сільському господарстві вітчизняні вчені часто об'єднують під поняттям «аграрний сервіс» А. Стельмащук та І. Половинко вважають, що аграрний сервіс є системою послуг, що спрямована на своєчасне й якісне виконання всього комплексу технологічних процесів в аграрній сфері і досягнення мак-

симально можливих результатів агропромислового виробництва. Вчені включають у структуру агросервісу технологічне забезпечення (технічне, агрохімічне, будівельно-ремонтне та зооветеринарне); заготівельно-збутовий, науково-інформаційний сервіс та фінансово-кредитне забезпечення [1, с. 26].

Натомість В. Грановська розглядає агросервіс як процес надання сільськогосподарським товаровиробникам виробничих послуг для підвищення ефективності та прибутковості основних видів їхньої діяльності [2, с. 9]. Дослідниця також виділяє в структурі аграрного сервісу агрохімічний, меліоративний, техніко-технологічний, науково-інформаційний та рекламний, кредитно-фінансовий, кормовиробничий, енергетичний, будівельний та зооветеринарний сервіс. Схожої точки зору дотримується О. Шкуратов [3].

О. Комаріст серед видів сервісу для сільгосппідприємств окремо виділяє маркетингові дослідження, консультаційно-юридичні послуги, матеріально-технічне постачання, збутове посередництво та транспортні послуги [4]. У цілому погоджуючись з О. Комаріст, В. Грановською та О. Шкуратовим, вважаємо, що найточніше визначення дефініції належить А. Прилуцькому, який наголошує, що агросервіс призначений для обслуговування процесів виробництва, зберігання, переробки та дистрибуції сільськогосподарської продукції та передбачає надання послуг, пов'язаних з упровадженням технологій, матеріально-технічним постачанням, маркетингом та інформаційно-консультаційним супроводженням [5].

Варто зазначити, що до галузей агросервісу, крім сфери матеріально-технічного обслуговування, належать науково-інформаційне забезпечення, послуги наукових установ та консультаційних фірм а також кадрове забезпечення.

Останніми роками посилюється роль управлінського консультування в економіці України, послуги консультаційного характеру в сучасних економічних умовах набувають особливого значення, вони разом з інформаційно-діловими послугами є одним із найбільш динамічних видів діяльності у секторі інформаційних послуг [6]. Консалтинг належить до нематеріальних послуг та займає провідні позиції в структурі продажів розвинутих країн.

В Економічній енциклопедії консалтинг – це «діяльність спеціалізованих компаній із надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям (поради і рекомендації) з різноманітних питань виробничої діяльності, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів та послуг, розроблення бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, підготовки статутних документів у

разі створення нових підприємств і організацій тощо» [7, с. 824].

Низка вчених ототожнює поняття «консалтинг» та «управлінський консалтинг» та вважає консалтинг *видом діяльності*. Однак ми поділяємо погляд на консалтинг Т. Кальної-Дубінюк, яка трактує його як «процес інтелектуальної професійної діяльності людини, що формує рекомендації, результатом яких є надання людині, що приймає рішення, оптимальних професійних порад або настанов, які сприяють вибору найкращого розв'язання проблем щодо функціонування виробництва та управління об'єктом (суб'єктом) та/або процесом» [8]. Пізніше авторка підкреслює, що в сільському господарстві України консалтинг отримав назву «сільськогосподарське дорадництво», або «дорадництво» [9; 10].

У 90-х роках ХХ ст. в Україні внаслідок реформування відносин власності в АПК почала розвиватися система сільськогосподарського дорадництва, або інформаційно-консультаційного забезпечення. Діяльність вітчизняних сільськогосподарських дорадчих служб та експертів-дорадників регламентується Законом України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [11]. Згідно із цим документом, сільськогосподарська дорадча діяльність – «сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства».

Разом із поняттям сільськогосподарського дорадництва у вітчизняних наукових доробках з'являється термін «агроконсалтинг», однак у авторів існують деякі розбіжності в трактуванні цієї категорії. Т. Кальна-Дубінюк ототожнює поняття агроконсалтингу, сільськогосподарського дорадництва та дорадництва в аграрній сфері [10]; О. Галич розглядає агроконсалтинг як розвинуту систему сільськогосподарського дорадництва [12]; І. Коваль розуміє під агроконсалтингом окремих сектор професійних послуг [13]; О. Ткаченко вважає агроконсалтинг і консультування схожими поняттями, але зазначає, що основна увага в агроконсалтингу приділена розповсюдженню знань [14]. У процесі дослідження та на основі аналізу наукових праць, присвячених консалтингу та консалтинговій діяльності в сільському господарстві, уточнено дефініції «консалтинг» та «агроконсалтинг» а також визначено основні відмінні риси цих видів діяльності (табл. 1).

У результаті проведеного дослідження вважаємо, що під консалтингом в агросервісі слід розуміти вид професійної діяльності, яка полягає у наданні інтелектуальних послуг сіль-

ськогосподарським товаровиробникам (переважно на комерційній основі) для впливу на функціонування та розвиток підприємств за рахунок упровадження інноваційних знань, навичок та технологій. Консалтинг в агросервісі покликаний забезпечити надання професійних консультаційних послуг у всіх процесах, пов'язаних із виробництвом, зберіганням, переробкою, дистрибуцією, просуванням сільськогосподарської продукції та доведенням її до кінцевого споживача.

На нашу думку, консалтингові послуги в аграрному сервісі можуть бути класифіковані так:

1. Організаційні послуги – організація виставок, ярмарок, Днів поля, просування бренду, тренінги та семінари для співробітників компанії тощо.

2. Науково-технічні послуги – консультування у сфері агроінженерії, агрономії, ветеринарії, впровадження нових технологій, підвищення ефективності виробництва продукції за рахунок цих технологій, наукові розробки, інженерно-технічний та виробничий аудит.

3. Маркетингові послуги – розроблення концепції послуги, ціноутворення, організація збуту, дослідження: конкурентів, споживачів, ринків; реклама та комунікації.

4. Інформаційно-комунікаційні послуги – телекомунікаційні: обслуговування обладнання, провідний та безпроводний зв'язок; програмне та апаратне забезпечення, обробка та зберігання інформації в електронному або цифровому вигляді; ІТ-консалтинг, послуги спеціалізованих офлайн- та онлайн-медіа: ЗМІ, статистичних компаній, спеціалізованих видань тощо.

5. Управлінські послуги – розроблення стратегій та бізнес-планів, бізнес-адміністрування, кризисний менеджмент, стратегічний консалтинг.

6. Інші професійні послуги – правовий, фінансовий, екологічний, кадровий, операційний консалтинг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У сучасних економічних умовах сільськогосподарські товаровиробники змушені шукати напрями підвищення якості управлінських та господарських рішень на всіх рівнях управління підприємствами. Організація ефективної системи консалтингу в аграрному сервісі покликана допомогти аграріям зберігати та підвищувати конкурентоспроможність в умовах глобалізації світового ринку сільськогосподарської продукції за рахунок поширення та застосування інновацій. Подальші дослідження планується присвятити більш глибокому дослідженню розвитку ринку консалтингових послуг в аграрному сервісі в контексті становлення цифрової економіки та глобальних процесів інформатизації суспільства.

Таблиця 1

Відмінні риси консалтингу та агроконсалтингу

	Консалтинг	Агроконсалтинг (сільськогосподарське дорадництво)
Сутність	Професійна діяльність окремих осіб або організацій, пов'язана з наданням послуг у формі порад або рекомендацій, спрямованих на вирішення проблем функціонування та розвитку підприємств, які сприяють інноваційному розвитку переважно на комерційній основі	Діяльність з інформаційно-консультаційного обслуговування сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання та сільського населення, спрямованих на підвищення рівня знань і розвиток практичних навичок прибуткового господарювання
Суб'єкти	Консалтингові компанії, незалежні консультанти, фонди підтримки підприємництва, науково-дослідні структури, бізнес-центри	Дорадники, експерти-дорадники, дорадчі служби; агроконсалтингові фірми, служби агроконсалтингу сільськогосподарські дорадчі служби, аграрні вищі навчальні заклади
Мета	Опосередкований або безпосередній вплив на розвиток компаній; розвиток бізнесу через поліпшення якості управління, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, вдосконалення використання ресурсів; створення, передача і впровадження знань з економіки та управління. Консультування керівників, управлінців, профільних фахівців із широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності	Розповсюдження наукової інформації, створення системи інформаційно-консультаційного обслуговування; поширення й впровадження у виробництво досягнень науки, техніки і технологій, надання консультаційних послуг із питань менеджменту, маркетингу розвитку соціальної сфери села; навчання та практична допомога сільськогосподарським підприємствам та сільському населенню, впровадження аграрної науки в сільськогосподарське виробництво, підвищення професійного рівня суб'єктів управління природокористуванням, реалізація цілей аграрної політики
Продукт	Консалтингові послуги у формі стійких консалтингових проектів	Науково-технічні розробки Соціально спрямовані дорадчі послуги Комерційні дорадчі послуги
Моделі організації в Україні	Філіали або представництва багатофункціональних іноземних фірм, які ведуть консультаційні проекти; представництва іноземних консультаційних фірм; вітчизняні консультаційні фірми, що надають послуги з питань приватизації, оцінки майна, документального супроводження; спеціалізовані консалтингові фірми, які спеціалізуються на управлінському консультуванні; університети, учбові центри	Структурні підрозділи галузевих органів управління (Мінагрополітики, місцевого самоврядування); служби, створені на базі сільськогосподарських університетів, коледжів, профільних шкіл; фермерські організації або об'єднання з надання консультаційних послуг; консультаційні служби як підрозділи підприємств; приватні консультаційні служби
Види послуг	Поради, рекомендації, аналіз, оцінка, експертиза, прогноз у предметній сфері інтересів (проблем) клієнта (капустин) Разова консультація, консалтинговий проект, семінар, інформаційне обслуговування, експертиза	Телекомунікаційні, інформаційні, консультаційні, наукові консультаційно-дорадчі
Основа	Переважно комерційна	Переважно за кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів

Джерело: упорядковано автором на основі [7–16]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стельмащук А.М., Половинко І.К. Аграрний сервіс: економіка, організація, ефективність : навчальний посібник. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 182 с.
2. Грановська В.Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств аграрного сервісу : автореф. дис. канд.екон.наук : 08.00.04. Миколаїв, 2009. 22 с.
3. Шкуратов О.І. Інноваційні аспекти розвитку підприємств аграрного сервісу. *Агросвіт*. 2012. № 10. С. 6–8.

4. Комаріст О.І., Гладіліна О.В. Особливості маркетингу послуг в аграрній сфері. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. Вип. 1(6). Т. 2. С. 179–184.
5. Прилуцький А.М. Формування аграрного сервісу в Україні: переваги та недоліки. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2012. № 1(13). С. 81–86.
6. Бакушевич І., Мартиняк І. Маркетингові комунікації у сфері інформаційно-комунікаційних послуг та їх вплив на зміни кон'юнктури транскордонних ринків. *Маркетинг в Україні*. 2013. № 1. С. 24–33.
7. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т.1 / ред. рада : С.В. Мочерний (гол.) та ін. Київ : Академія, 2000. 864 с.
8. Кальна-Дубінюк Т.П. Обґрунтування теоретичних аспектів у консалтингу. *Вісник аграрної науки*. 2008. № 12. С. 75–76.
9. Кальна-Дубінюк Т.П. Проблеми та напрями підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 11(138). С. 146–153.
10. Кальна-Дубінюк Т.П. Роль консалтингу в інноваційному розвитку сільськогосподарських підприємств, закладів культури, туризму та освіти. *Економіка і менеджмент культури*. 2014. № 1. С. 15–20.
11. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17.06.2004 № 1807-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-15> (дата звернення: 06.03.2019).
12. Галич О. Роль інформаційно-консультаційного забезпечення в розвитку галузей сільськогосподарського виробництва. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 9(160). С. 199–201.
13. Коваль І.В. Агроконсалтинг як інструмент підвищення ефективності аграрного сектору та розвитку сільських територій Західного регіону України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. Вип. 6(104). С. 281–291.
14. Ткаченко О.С. Агроконсалтинговий центр у розрізі економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1(40). С. 979–982.
15. Посадский А.П. Основы консалтинга : пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. Москва, 1999. 240 с.
16. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». 2010. № 683. С. 49–54.

ПЛАНУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА МЕХАНІЗМУ ЦІНОУТВОРЕННЯ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

PLANNING PRICE POLICY AND MECHANISM OF PRICING IN THE SPHERE OF RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE

Шепель Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, обліку та адміністрування,
Херсонський політехнічний коледж
Одеського національного політехнічного університету

Живець А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри природничо-наукової підготовки,
Одеський національний політехнічний університет

Shepel Tetiana

Kherson Polytechnic College
Odessa National Polytechnic University

Zhivets Alla

Odessa National Polytechnic University

Активна інтеграція України до сучасних економічних структур вимагає значних трансформаційних процесів. Для успішного розвитку галузі ресторанного господарства державою повинна чітко проводитися ефективна цінова політика, адже це найважливіший механізм, що забезпечує економічний розвиток підприємства. Він суттєво впливає на обсяги господарської діяльності закладу, формує його імідж у споживачів та рівень фінансового стану. Сьогодні в Україні, яка має значний рекреаційний потенціал для розвитку туристичної галузі, формування ресторанного господарства потребує досконалого вивчення. Планування цін на страви та кулінарні вироби в закладах харчування є одним із важливих напрямів діяльності ресторану, що визначає ефективність його функціонування на ринку послуг гостинності, адже для успішного функціонування ресторанного закладу велике значення мають такі невід'ємні складники, як якість страв, меню, місцезнаходження закладу, рівень обслуговування, ціна, атмосфера тощо.

Ключові слова: планування цінової політики, цінова політика, ціна, механізм ціноутворення, калькуляційний метод, торгова націнка.

Активная интеграция Украины в современные экономические структуры требует значительных трансформационных процессов. Для успешного развития отрасли ресторанного хозяйства государством должна четко проводиться эффективная ценовая политика, ведь это важнейший механизм, обеспечивающий экономическое развитие предприятия. Она существенно влияет на объемы хозяйственной деятельности торгового предприятия, формирует его имидж у потребителей и уровень финансового состояния. Сегодня в Украине, которая имеет значительный рекреационный потенциал, развитие ресторанного хозяйства требует досконального изучения. Формирование цен на блюда и кулинарные изделия в заведениях питания является одним из важных направлений деятельности ресторана, определяющим эффективность его функционирования на рынке услуг гостеприимства, ведь для успешного функционирования ресторанного заведения большое значение имеют такие неотъемлемые составляющие, как качество блюд, меню, уровень обслуживания, цена, атмосфера, местоположение заведения и т. п.

Ключевые слова: планирование ценовой политики, ценовая политика, цена, механизм ценообразования, ресторанный бизнес, ресторан.

The active integration of Ukraine to modern and economic structures requires significant transformation processes. In order to successfully develop the restaurant industry, the state must clearly implement an effective pricing policy. It is the most important mechanism, which provides many priorities of economic development of the enterprise. It significantly affects the volume of business of a trading company, shapes its image among consumers and the level of financial condition. In addition, the pricing policy of a trading company is a powerful tool for its competition in

the consumer market. In a market economy, the commercial success of any business depends on the right strategy and pricing tactics for goods and services. In recent years in Ukraine, which has a significant recreational potential, the development of the restaurant industry, as a highly profitable sector of the economy and an important means of cultural development of citizens, needs to be thoroughly studied. The formation of food and dining prices in food establishments is one of the important directions of the restaurant management's activity, which determines the effectiveness of its functioning in the hospitality market. The solution of this problem must be carried out comprehensively, taking into account many factors. Today, the restaurant industry is rapidly developing. In order to resist the market and maintain the existing position, it is necessary to look for new ways to improve the financial and economic situation. There is a constant need to find new ways to improve the process of servicing consumers of restaurant enterprises for the successful existence in the market of restaurant services and increase profits. After all, the components of the success of a restaurant are – quality of dishes, menu, level of service, price, atmosphere, location of the institution, etc. It is thanks to the above factors that it is possible to keep the consumer. After all, the guest of the restaurant is the main subject of the formation of the financial condition of the institution. Under these conditions, today the most effective factor is the effectiveness of the functioning of domestic restaurant enterprises competition strategy and pricing policy, which is the most important mechanism that provides many priorities of economic development of the enterprise. Understanding the mechanism of the influence of these factors on the value of the price and observance of the basic principles during the pricing process will allow the restaurants of the restaurant industry to function successfully in a competitive environment.

Key words: price policy planning, price policy, price, pricing mechanism, restaurant business, restaurant.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вектор ринкової економіки України спрямований на розвиток інфраструктури гостинності та сервісу, складовою частиною якої є ресторанне господарство. За останні роки в країні спостерігається тенденція до розвитку даного виду економічної діяльності, адже вона зумовлена високою інвестиційною привабливістю. В умовах нестабільної економічної ситуації ефективне функціонування підприємств ресторанного господарства залежить від рівня інфляції, стабільності національної грошової одиниці, платоспроможності населення тощо. Одним із визначальних чинників забезпечення успішного функціонування підприємств ресторанного господарства та формування оптимальних результатів їхньої діяльності є належно розроблена цінова політика. Ціноутворення даної сфери має значні відмінності та особливості. Ресторанне господарство займається як виробітком, так і реалізацією готової продукції, тому здійснювати розрахунок собівартості продукції досить складно та відповідально, адже потребує досконалої та кропіткої праці фахівців даної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню головних аспектів розвитку формування цінової політики у сфері ресторанного бізнесу присвячено праці провідних учених: Є.М. Гелевері, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків, Н.О. П'ятницької, Л.О. Шкварчук, Ю.Г. Тормос, Т.І. Перетятко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальною проблемою залишається недостатня побудова системи ціноутворення з урахуванням впливу організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємств ресторанного господарства, яка б відповідала як

вимогам внутрішнього управління, так і зовнішньому контролю над діяльністю системи закладів ресторанного господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є визначення змісту цінового механізму, а також обґрунтування основних принципів ціноутворення у сфері ресторанного господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У ринковій економіці ціна є центральною ланкою співвідношення попиту і пропозиції, головний об'єкт угоди між покупцем і продавцем. У суспільному житті люди перебувають в океані цінових співвідношень. Усе, що оточує людей, має ціну. Людина сплачує за придбані товари; розраховується згідно з тарифами за комунальні та транспортні послуги; сплачує відсоток за позичений у банку кредит; одержує заробітну плату як ціну своєї робочої сили тощо [1]. Не є винятком і ресторанний бізнес. У цій сфері народного господарства якість обслуговування та надання послуг є невід'ємними складниками ефективності роботи закладу ресторанного господарства, завдяки яким можливо втримати споживача.

Завданням керівництва закладу є дослідження ринку, товарів, конкурентів та вподобань споживачів. Вони займаються розробленням тактики й здійсненням товарної, цінової, збутової політики; стратегії гостинності та надання якісної послуги на ринку. Важливим складником в ефективному веденні ресторанного бізнесу є формування цінової політики, адже за недостатньо правильно сформованої стратегії цінового механізму заклад харчування не зможе досягти намічених цілей.

Важливими складниками цінової політики суб'єктів господарювання є цінова стратегія і тактика. Основою будь-якої цінової політики є певні принципи – постійно діючі основні поло-

ження, на яких вона ґрунтується. Цінова стратегія визначає основні напрями цінового впливу на ринку для досягнення поставленої мети [2]. Вона являє собою одну з функціональних стратегій роздрібно-торговельного підприємства, яка формує систему довгострокових цінових рішень щодо визначення цілей ціноутворення, а також системи заходів і адаптаційних механізмів їх досягнення [3] (табл. 1). Цінова тактика являє собою процес вирішення цінових завдань у короткостроковому періоді, виходячи з конкретної ситуації для даного ринку та можливостей суб'єкта господарювання згідно з вибраною стратегією. У процесі тактичних заходів здійснюється коригування рівня ціни, що значною мірою визначається поточною ринковою ситуацією.

Головною метою закладів харчування є виготовлення фірмових страв і кулінарних виробів [4]. Порядок розроблення і затвердження технологічної документації на такі страви визначені Наказом Міністерства економіки України від 25.08.2000 № 210 «Про порядок розроблення і затвердження технологічної документації на фірмові страви, кулінарні і борошняні кондитерські вироби на підприємствах ресторанного господарства» [5]. Механізм ціноутворення в умовах ринкової економіки реалізується через цінову політику, що являє собою комплекс цінових стратегій і тактичних прийомів щодо ініціативної зміни цін на товари та послуги підприємства.

Сьогодні в Україні діє вітчизняний документ – «Збірник рецептур національних страв і кулінарних виробів», затверджений Наказом МВЕС торгу України № 484 від 06.07.1999 [6]. Він також є нормативним документом і має 15 розділів, де пропонують рецептури страв і кулінарних виробів кухонь народів різних країн.

Рецептури страв і кулінарних виробів у цьому збірнику мають, як правило, один варіант норм закладання [7]. Передбачені норми вкладання масою нетто є обов'язковими і змінюватися не можуть. Також наведено норми взаємозаміни окремих видів сировини сировиною інших кондицій. Визначення ціни реалізації страв здійснюється за нормами закладки брутто. Згідно зі збірником рецептур, заклади харчування визначають:

- норми, що використовуються для виготовлення страв за масою брутто, у грамах;
- відходи під час первинної обробки сировини, у відсотках до норм брутто;
- норми вкладеної сировини за масою нетто (масою напівфабрикату);
- норма закладки в нетто – це вага сировини, яка буде одержана після його механічної кулінарної обробки;
- втрати під час термічної обробки, у відсотках до норм нетто і маси напівфабрикатів;
- норми виходу готових виробів;
- маса продукції у готовій страві;
- маса кожної страви у грамах [8].

Основою будь-якої цінової політики є певні принципи – постійно діючі основні положення, на яких вона ґрунтується, тому цінова політика повинна базуватися на принципах ціноутворення як визначальної її частини.

Відповідно до чинного законодавства України, у закладах харчування складено асортимент та затверджено технологічну документацію на виготовлення страв та напоїв, самостійно встановлюють ціни продажу на продукцію власного виробництва та закупівельні товари

На купівельні товари ціну формують тільки з урахуванням установленної ресторатором націнки. Калькуляція собівартості для них – це основа для визначення середніх витрат вироб-

Таблиця 1

Характеристика принципів ціноутворення

Принцип	Зміст принципу	Цільові пріоритети
Наукова обґрунтованість	Необхідність урахування об'єктивних економічних законів та повноти інформаційного забезпечення. Глибокий аналіз кон'юнктури ринку, ринкових факторів, діючої системи цін	Виявлення тенденцій розвитку і прогноз показників кон'юнктури ринку та чинників, які її визначають
Цільова спрямованість	Визначення економічних і соціальних проблем, для вирішення яких застосовуються ціни	Встановлення цільових пріоритетів та цільової спрямованості цін і вибір підходів до ціноутворення
Безперервність	Аналіз процесу товаропросування, форм реалізації товарів	Визначення підходів до встановлення цін та їх корегування на кожному етапі руху товарів
Єдність процесу ціноутворення та контролю над дотриманням цін	Перевірка вірності використання правил ціноутворення, встановлених законодавством. Здійснення внутрішнього контролю над правильним установленням цін та дотриманням цінової дисципліни	Своєчасне корегування цін. Накладання адміністративних і економічних санкцій за порушення дисципліни цін

ництва та основа для розрахунку ціни. Враховуючи специфіку ресторанного господарства, ціни реалізації виробів у ресторанному господарстві визначаються методом калькуляції. А сам розрахунок цін продажу на продукцію власного виробництва в закладах громадського харчування проводять у калькуляційних картах (рис. 1).

Калькуляція, складена станом на певне число, залишатиметься незмінною доти, доки не зміниться норма закладки або ціна на будь-який зі складників. Якщо все-таки зміни відбуваються, то бухгалтер у тій самій калькуляційній карті у вільних графах повинен скласти нову калькуляцію на цю саму страву [9]. Під час калькулювання ціни реалізації готової продукції значущим є урахування облікових цін на сировину. За чинного порядку овочі, фрукти, м'ясо, риба, яйця, борошно та інші складники, що надходять до ресторану, обліковуються за первісною вартістю або за цінами продажу. Метою діяльності будь-якого закладу харчування є як задоволення потреб споживачів, так і формування основного фінансового джерела розвитку підприємства. При цьому прибуток залежить від множини чинників. Предметом цінової політики виступає не ціна товару в цілому, а лише один з її елементів – націнка. Але її розміри повинні бути економічно обґрунтованими: з одного боку – збагачення, а з іншого – авторитет закладу та задоволення потреб споживачів.

Основним складником, що не залежить від діяльності даного підприємства, є зміна вільних відпускних цін на сировину та товари. Зміна цін впливає на абсолютну величину товарообігу і, відповідно, на відносний рівень витрат виробництва й обігу. Істотно впливає на витрати зміна тарифів на:

- комунальні послуги;
- залізничні, водні й автомобільні перевезення;
- орендні ставки;
- відсоток за кредит;
- митні збори [10].

Продажна вартість продукції визначається на підставі кошторисів та розрахунків з урахуванням передбачених витрат на приготування продукції за її видами. Калькуляція фактичної виробничої та повної собівартості готових страв складається на підставі господарських операцій. Розрахунок собівартості продукції в ресторанному господарстві здійснюється на основі калькуляції витрат, при цьому рівняння собівартості має такий вигляд:

$$C = Z / X, \quad (1)$$

де: С – собівартість одиниці продукції;

Z – сукупні витрати за період;

X – кількість одиниць проведеної продукції.

До виробничої собівартості готової продукції належать:

- вартість продуктів, з яких готується страва;

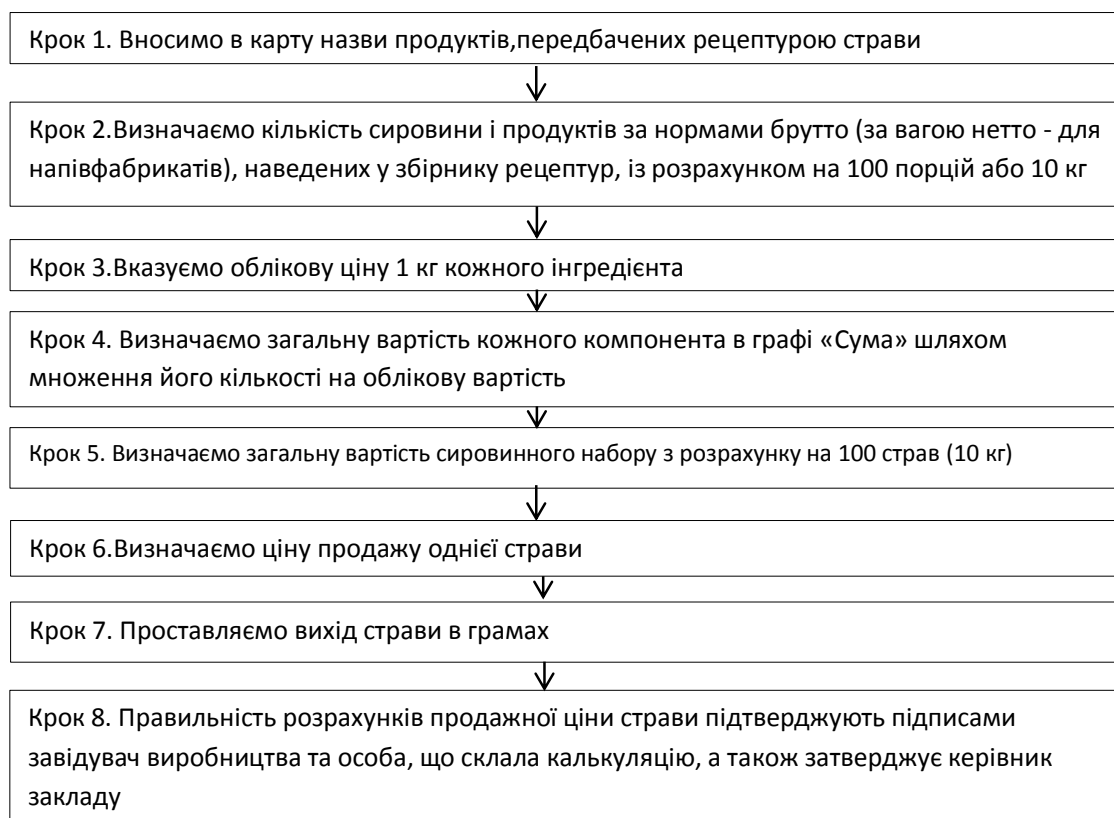


Рис. 1. Порядок заповнення калькуляційної карти

– заробітна плата кухарів, яка нараховується за відрядними розцінками залежно від кількості приготовлених страв;

– обов'язкові відрахування на соціальні заходи від сум такої нарахованої заробітної плати кухарям;

– амортизація обладнання та вартість електроенергії, яка витрачена на приготування страв виходячи зі споживаної кількості, яку визначають на підставі паспорту на електрообладнання, якщо на кожному з них готується окрема страва.

У процесі тактичних заходів здійснюється корегування рівня ціни, що значною мірою визначається поточною ринковою ситуацією, тому цінова політика повинна базуватися на принципах ціноутворення. У кожному підрозділі підприємства громадського харчування створюють бригади матеріально відповідальних осіб, тому об'єктом бухгалтерського обліку є вартість сировини, продуктів і товарів, облік яких здійснюють окремо за кожною матеріально відповідальною особою в натуральних і грошових вимірниках. Торговельна надбавка виступає як ціна торговельної послуги і формується згідно із загальним механізмом ціноутворення. Її розмір повинен не лише покривати обсяг витрат обігу підприємств торгівлі, а й забезпечувати отримання прибутку [11, с. 137].

Документами, які обґрунтовують сформовані та встановлені ціни на товари, що надійшли до підприємств ресторанного господарства, є: рахунки-фактури, накладні, калькуляційні картки, інші супровідні документи, книги надходження товарів, акти останньої інвентаризації, описи-акти уцінки та дооцінки [12].

Саме товарну націнку заклад формує самостійно з урахуванням рівня ціни виробника, умов власної господарської діяльності, кон'юнктури споживчого ринку та інших чинників. Торговельні надбавки складаються з трьох частин: витрат обігу, прибутку торговельного підприємства та

податку на додану вартість, при цьому отриманий аналіз дав змогу отримати відповідне рівняння:

$$H = BO + П + ПДВ, \quad (2)$$

де H – торговельна надбавка, грн.;

BO – витрати обігу торговельного підприємства, грн.;

$П$ – прибуток від реалізації товарів, грн.;

$ПДВ$ – податок на додану вартість, грн.

Поставивши за мету цінової політики досягнення лідерства в якості запропонованих готових страв та послуг, заклад прагне перевершити конкурентів шляхом максимального підвищення якісних характеристик, що надаються. Поліпшення їхньої якості означає і підвищення ціни на них. Якщо таке підвищення розглядається споживачами, то підприємство може з успіхом уникнути конкурентної боротьби. Лідери за якістю пропонованих продуктів установлюють високу ціну на них, але також повинні безперервно вкладати кошти в підтримку свого становища на ринку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Важливою особливістю механізму формування цін на продукцію підприємств ресторанного господарства є те, що вони суттєво відрізняються від своєї ринкової вартості залежно від підвищення чи зниження попиту, впливу державних важелів ціноутворення тощо. За таких умов нині найбільш впливають на ефективність функціонування вітчизняних підприємств ресторанного господарства стратегія конкуренції та цінова політика, яка є найважливішим механізмом, що забезпечує економічний розвиток підприємства. Розуміння механізму впливу даних чинників на величину ціни та додержання основних принципів під час процесу ціноутворення дадуть змогу підприємствам ресторанного господарства успішно функціонувати в конкурентному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ціна, її суть та значення у ринковій економіці. Основні фактори, що зумовлюють формування ціни на продукцію підприємства. URL : https://pidruchniki.com/17910211/politekonomiya/tsina_sut_znachennya_rinkoviy_ekonomitsi_osnovni_faktori_obumovlyuyut_formuvannya_tsini_produktsiyu.
2. Лофиченко Н.В. Торговая надбавка в ценовой политике торговой организации. *Вестник ЮУрГУ*. 2008. № 5. С. 54–57.
3. Чорна Л.О. Теоретичні основи розробки стратегії ціноутворення підприємств. *Фондовый рынок*. 2006. № 20. С. 30–36.
4. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2002. 354 с.
5. Про порядок розробки і затвердження технологічної документації на фірмові страви, кулінарні і борошняні кондитерські вироби на підприємствах ресторанного господарства : Наказ Міністерства економіки України від 25.08.2000 № 210. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705-00>.
6. Шалимінов О. Збірник рецептур національних страв та кулінарних виробів, правових, нормативно-правових та інших актів для закладів ресторанного господарства. URL : <https://www.yakaboo.ua/zbirnik-receptur-natsionalnykh-strav-ta-kulinar-virobiv.html>.
7. Збірник рецептур національних страв і кулінарних виробів : Наказ МБЕС торгу України № 484 від 06.07.1999. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME99008.html.

8. Архипов В.В., Іванникова Т.В., Архипова А.В. Ресторанна справа: асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані : навчальний посібник. Київ : ІЙКОС ; Центр навчальної літератури, 2007. 382 с. URL : <https://tourism-book.com/pbooks/book-83/ua/>.
9. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 8-е вид., доп. і перероб. Житомир : Рута, 2009. 622 с.
10. Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 219 від 24.07.2002. URL : <https://rada.gov.ua/laws/show/z0680-02>.
11. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2002. 354 с.
12. Ткаченко Е.В. Ценообразование в розничной торговле. *Справочник экономиста*. 2005. № 11(23). С. 11–16.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:141

ФОРМУВАННЯ ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНОЇ МОДЕЛІ
СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВFORMATION OF A HUMAN-CENTRAL MODEL
FOR SOCIAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**Бакуліна О.С.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, фінансів та оподаткування,
Житомирська філія
Університету державної фіскальної служби України**Bakulina Oksana**Ph.D., Associate Professor
of Department of entrepreneurship, finance and taxation,
University of the State Fiscal Service of Ukraine (Zhytomyr branch)

Стаття присвячена дослідженню теоретичних і методичних аспектів формування людиноцентричної моделі загальноєвропейських цінностей. Розкрито її значення для подальшого соціального розвитку підприємств. Розглянуто сутність категорії «соціальний розвиток» у сучасній економічній науці. Проаналізовано особливості формування системи загальноєвропейських цінностей країн-членів ЄС та України. Визначено основні проблеми, які пов'язані з формуванням загальноєвропейської системи цінностей як основи соціального розвитку персоналу підприємств. У статті сформульовано висновок, що формування ефективної системи соціального розвитку підприємств не тільки забезпечить високий рівень життя, поліпшення якості та умов праці, але й гарантує соціальний захист людських ресурсів.

Ключові слова: людські ресурси, соціальний розвиток, людиноцентрична модель, загальноєвропейські цінності, європейські орієнтири.

Статья посвящена исследованию теоретических и методических аспектов формирования человекоцентричной модели общеевропейских ценностей. Раскрыто ее значение для дальнейшего социального развития предприятий. Рассмотрена сущность категории «социальное развитие» в современной экономической науке. Проанализированы особенности формирования системы общеевропейских ценностей стран-членов ЕС и Украины. Определены основные проблемы, которые связаны с формированием общеевропейской системы ценностей как основы социального развития персонала предприятий. В статье сделан вывод, что формирование эффективной системы социального развития предприятий не только обеспечит высокий уровень жизни, улучшение качества и условий труда, но и гарантирует социальную защиту человеческих ресурсов.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, социальное развитие, человекоцентричная модель, общеевропейские ценности, европейские ориентиры.

The article deals with theoretical and methodological aspects of the formation of a human-central model of social development of enterprises. The basic values of modern Europeans (personal achievements (self-realization), equality in access to economic, cultural and social benefits of all citizens, democratic political equality of all before the law) are outlined. The essence of the category «social development» in the modern economic science is investigated. It has been established that the focus of effective management of social development of enterprises should be focused on the formation of competitive personnel, which accumulates professional knowledge, skills, skills, creative and intellectual abilities, characterized by the desire for professional self-improvement with a focus on high performance and labor efficiency. The significance of a human-central model of common European values for the further social development of enterprises is considered. The peculiarities of the system of common European values of the EU member states and Ukraine are analyzed. The main tasks of the EU regional policy are outlined, among which the creation of conditions for the development of viable business is highlighted; support for economic

restructuring; mastering of new technologies of production and processing of products; guaranteeing the population the provision of educational, educational, communal services, medical care; support of the new settlement network and infrastructure, etc. The basic problems which are connected with formation of the common European system of values as the basis of social development of the personnel of the enterprises are determined. The latter testifies to the necessity of forming an effective system of social development of enterprises that will ensure not only high standard of living, improvement of quality, working conditions and motivation of employees, but also guarantees social protection of human resources.

Key words: human resources, social development, human-central model, common European values, European benchmarks.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перспективи інтеграції України у європейський простір передбачають активізацію використання сукупності інструментів, механізмів, факторів, які спрямовані на формування соціально орієнтованої системи економіки та соціального розвитку підприємств. Центральне місце у такій системі має відводитися виробленню нової ідеології розвитку підприємств, яка буде спроможна подолати невпевненість населення у своєму майбутньому, змінити ставлення держави до людських ресурсів, відновити їхню довіру до влади та покращити соціально-психологічний клімат. Основна увага у межах соціального розвитку підприємств акцентується насамперед на задоволенні потреб персоналу в адекватній соціальній компенсації, перманентному розвитку й інноваційній праці. У цьому контексті на перший план має виходити побудова конкурентоспроможних, самобутніх, прогресивних підприємств, яку неможливо здійснити без розвитку людських ресурсів, оскільки згідно з Конституцією України «людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визначаються найвищою соціальною цінністю» [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вирішенню проблем управління соціальним розвитком підприємств присвячено праці Р. Акоффа, М. Боровик, А. Кузнецова, А. Литвиненко, А. Петрова, Н. Сичової та ін. Результати наукових досліджень, пов'язаних з оцінкою умов реалізації євроінтеграційних пріоритетів у контексті зайнятості і розвитку людського капіталу, відображено у наукових публікаціях В. Андрійчука, О. Бакуліної, О. Бородіної, І. Гришової, С. Кваші, П. Саблука, Г. Черевка, В. Юрчишина та багатьох інших вітчизняних науковців. Однак, незважаючи на широке коло наявних наукових напрацювань, проблема ефективного управління соціальним розвитком підприємств, з огляду на досвід європейських країн, потребує подальших досліджень. Це пов'язано з необхідністю фокусування уваги на формуванні конкурентоспроможного персоналу підприємств, що характеризується високим рівнем інтелекту, творчими здібностями та прагненням до професійного самовдосконалення, а також відповідними мотивами та стимулами до праці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідження особливостей формування людиноцентричної моделі соціального розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Працююча людина в умовах соціально орієнтованої економіки сприймається як стратегічний ресурс розвитку підприємства, який акумулює професійні знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, емоційний інтелект, потенціал ефективної командної роботи та інноваційний потенціал з орієнтацією на високі показники результативності та ефективності праці [5].

У науковій літературі є багато визначень категорії «соціальний розвиток». Так, на думку С. Василюк, соціальний розвиток – це процес якісного удосконалення соціальної життєдіяльності персоналу, що забезпечується його власними зусиллями та діями керівництва підприємства, яке функціонує з дотриманням законодавства на принципах соціально-орієнтованого господарювання [2]. Інші дослідники розглядають соціальний розвиток підприємства як специфічну форму розвитку, що має багатоаспектний характер. Зокрема, про наявність соціального розвитку підприємства доцільно стверджувати в тому разі, якщо за звітний період відбулися зміни на краще у соціальному середовищі підприємства й не було повернення до попереднього стану соціальних процесів. Крім того, зміни в рівні соціального розвитку підприємства повинні бути наслідком усвідомленого, спрямованого на досягнення поставлених цілей управлінського впливу на внутрішнє і зовнішнє соціальне середовище підприємства. З огляду на це, прогресивний соціальний розвиток підприємства дає змогу забезпечити зростання соціальної активності персоналу, що спричиняє підвищення відповідальності за результати колективної праці, зростання показників ефективності та продуктивності праці, скорочення втрат робочого часу, тобто забезпечує додатковий економічний ефект і виступає джерелом прогресивного економічного розвитку підприємства [6].

У низці пріоритетів ЄС, закладених у «Стратегії 2020», передбачено зростання: розумне (збільшення інвестицій в освіту, дослідження та інновації), стає (побудова низьковуглецевої економіки) та всеохоплююче (основний акцент

на створенні робочих місць і скороченні бідності) [9].

Стратегія розвитку ЄС базується на системі загальноєвропейських цінностей, які не лише забезпечують високий рівень життя, поліпшення якості, умов праці та мотивації працівників, але й гарантують соціальний захист персоналу в країнах-членах ЄС (рис. 1).

Як доречно стверджує Г. Хофстеде, цінності перебувають на найглибшому рівні серед важелів прийняття рішень, оскільки саме вони визначають ідеологічні переконання індивіда та мотивацію його вчинків [7]. Стрижнем європейських цінностей виступають ліберальні фундаментальні права та свободи людини, демократичні принципи державного устрою, а також правова і соціальна держава [1, с. 1]. У статті 2 проекту Конституції 2005 р. визначено: «Союз заснований на цінностях поваги людської гідності, свободи, демократії, рівності, правової держави, а також дотримання прав людини. Ці цінності загальні для країн-членів співтовариства та характеризується плюралізмом, терпимістю, справедливістю та відсутністю дискримінації» [4, с. 39]. Важливим кроком до вироблення ціннісних засад ЄС стало прийняття «Хартії фундаментальних прав ЄС» в 2007 р., за якою права і свободи

громадян поклали як цінності всіх країн-членів Євросоюзу [1, с. 9]. Базові європейські цінності визначено у табл. 1.

Серед базових цінностей сучасні європейці виділяють особисті досягнення (самореалізація), рівність у доступі до економічних, культурних та соціальних благ усіх громадян, демократичну політичну рівність усіх перед законом.

Одним із головних чинників соціального розвитку підприємств у країнах-членах ЄС виступають трудові ресурси, які відзначаються відповідальністю, законослухняністю, ініціативністю, чесністю, позитивним ставленням до праці, зниженням соціальної напруги в суспільстві та зменшенням відхилення від прийнятих ціннісно-нормативних стандартів, опортуністичної поведінки (ухилення від виконання службових обов'язків, крадіжки, шкідництво, недбалість, використання службового становища). Для українського населення характерними рисами є, з одного боку, індивідуалізм, ощадливість, ініціативність, а з іншого – безвідповідальність, завищені соціальні очікування, духовна, моральна, культурна спустошеність, девіантна та опортуністична поведінка. Суб'єкти та об'єкти господарської діяльності західноєвропейського суспільства значно відрізняються від українців саме в ціннісному аспекті, що сприяє високому



Рис. 1. Європейські орієнтири як основа формування соціального розвитку підприємств

Таблиця 1

Базові цінності країн-членів ЄС

Перелік цінностей	Характеристика
Гідність	Основа для здійснення усіх прав людини, визнання рівності, беззаперечної цінності та унікальності кожної людини у моральному сенсі, кожна людина в змозі свідомо обирати моральну поведінку сама, а не сліпо слідувати нав'язаним кодексам честі з боку держави.
Рівність	Відмова від дискримінації за будь-якими ознаками і надання шансів кожному реалізувати себе згідно з власним баченням і бажаннями.
Свобода	Умови, за яких людина може поводитися відповідно до власної відповідальності і волі; свобода розпоряджатися набутою власністю, вільний доступ до робочих місць, безкоштовних центрів зайнятості, вільний вибір мови, навчання, свобода переконань, визначення цілей і цінностей свого життя.
Права громадян	Права, які кожний має лише тому, що він є людиною, і якими всі люди володіють однаковою мірою, правові гарантії захисту від посягань на людську гідність, право на належну правову, соціальну, медичну допомогу.
Демократія	Визнання суверенності, верховенства влади народу, свободи слова переконань, забезпечення прав людини і громадянина у вільних і відкритих виборах, відповідальності, чіткому поділі влади.
Верховенства права	Визнання того, що ніхто не може бути вище права і лише правом визначені засади співжиття людей у суспільстві.
Права меншин	Права груп, які становлять меншість у суспільстві і потребують додаткових механізмів для захисту своїх прав, гідності та рівного статусу.
Рівність жінок і чоловіків	Підтримка рівноправної участі жінок поряд із чоловіками у прийнятті рішень для забезпечення стабільного розвитку суспільства; підтримка жінок та дівчат у реалізації своїх людських прав; зменшення гендерної нерівності у доступі до ресурсів та результатів розвитку, а також у здійсненні контролю над ними

рівню соціального розвитку підприємств країн ЄС. У цьому контексті необхідним для розвитку людських ресурсів можна вважати формування внутрішнього ціннісного світу особистості відповідно до її моральних, духовних, культурних, освітніх уподобань, що впливатиме на мотивацію та поведінку населення.

Водночас, орієнтуючись на загальноєвропейські цінності, слід зазначити, що важливим фундаментом соціального розвитку підприємств є рівень та якість людських ресурсів. Зокрема, основними завданнями регіональної політики ЄС є: створення умов для розвитку життєздатного підприємництва; підтримка реструктуризації економіки; оволодіння новими технологіями виробництва і переробки продукції; гарантування населенню надання послуг першої необхідності (навчальних, освітніх, комунальних, медичної допомоги); підтримка нової поселенської мережі та інфраструктури [8].

Проблема духовно-етичного та морального складників інноваційного розвитку населення України дедалі активніше виходить на перший план. Саме загальноєвропейські цінності визначають економічну поведінку особистості та формують її мотивацію, а людиноцентрична модель соціального розвитку підприємств спрямована на задоволення персоніфікованих потреб особистості відповідно до моральних, духовних, культурних, освітніх уподобань, досягнення найвищої якості трудового життя. Виходячи з цього, виникає необхідність у наближенні мен-

тально-психологічних установок українського населення до європейських суспільних цінностей, зокрема в аспекті соціально-економічної модернізації сектору економіки, прозорості ведення бізнесу, нарощування творчого потенціалу персоналу підприємств. Основною перешкодою такого розвитку та формування нового світогляду в умовах євроінтеграції виступає розчарування населення у можливості змін у власній державі.

Висновки. Результати проведеного дослідження особливостей формування людиноцентричної моделі соціального розвитку підприємств дають підстави стверджувати, що серед найневідкладніших завдань та шляхів їх реалізації щодо регулювання соціально-економічних процесів в Україні необхідним є визначення основних факторів та проблем, що гальмують ефективне формування людських ресурсів підприємств. До таких слід віднести, зокрема, необхідність формування нової концепції соціального розвитку персоналу підприємств, методів і критеріїв її оцінки, яка би базувалася на загальноєвропейських цінностях та була б адекватна інноваційному розвитку економіки країни. Виходячи зі свого європейського вибору, Україна започаткувала новий процес змін, який має спиратися у своєму розвитку на європейську людиноцентричну систему загальноєвропейських цінностей, яка заснована на дотриманні цілісності людської гідності, свободи вибору та справедливих умов праці, створенні рівних

стартових умов та можливостей для сприяння розвитку і реалізації інноваційних, інтелектуальних, культурних, творчих здібностей особистості у процесі трудової діяльності, доступу до соціальних гарантій, задоволенні соціально-

економічних, психологічних потреб працівників, соціальній солідарності, суспільній мобільності у напрямі отримання професійних знань, оволодіння інноваційними технологіями, толерантності тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амельченко Н. Цінності об'єднаної Європи. К.: Лабораторія законодавчих інститутів, 2013. 48 с.
2. Василюк С.В. Сутність соціально-економічного розвитку персоналу підприємств в контексті забезпечення соціально-економічної ефективності діяльності галузі. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. О.: ОНМУ, 2011. № 34. С. 158–171.
3. Конституція України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>
4. Конституційні акти Європейського Союзу / упоряд. Г. Друзенко; за заг. ред. Т. Качки. К.: Юстініан, 2005. Ч.І. 319 с.
5. Сичова Н, Сичова А. Стратегія соціального розвитку підприємств торгівлі та підходи до її оцінювання. *Вісник КНТЕУ*, 2012. № 5. С. 44–50.
6. Фролова Л. В., Литвинов О. І. Методичний підхід до оцінки рівня стратегічного розвитку торговельного підприємств. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2013. № 1. С. 56–62.
7. A summary of my ideas about national culture differences URL: <http://stuwww.uvt.nl/~csmeets/PAGE3.HTM>
8. Bakulina O., Chernish O. Common European system of values as the basis of the agricultural enterprises staff motivation. *Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal*. 2016. Vol. 2. No. 1. P. 5–11. URL: www.are-journal.com.
9. Priorities. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm.

АНАЛІЗ ПОСЛУГ ІНТЕРАКТИВНИХ МУЗЕЇВ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ

ANALYSIS OF POLISH AND UKRAINIAN INTERACTIVE MUSEUM SERVICES

Бєлікова М.В.

кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

Byelikova Maryna

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor,
Department of International Tourism,
Zaporizhzhya National Technical University

Стаття присвячена аналізу послуг двох інтерактивних музеїв України та Польщі. Інтерактивні музеї є одними з найактивніших реформаторів своєї діяльності. Проблема збільшення пропускної здатності та покращання комфортності відвідування була вирішена Центром науки «Коперник» шляхом архітектурних та дизайнерських змін. Для вирішення подібної проблеми Музей «Експериментаніум» переїхав до більш просторої будівлі. Аналіз музейних послуг показав сильні сторони обох музейних закладів – високу якість обслуговування, зокрема наявність онлайн-бронювання, розроблені унікальні продукти, цінову політику, комфортні умови для відвідувачів з інвалідністю. Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум» орієнтований на відвідування родинами та дитячими групами. У Центрі науки «Коперник» подібні спецпозиції відсутні, квитки розраховані на індивідуальні та групові відвідування виставок, лабораторій, планетарію, театру роботів. Більш високі ціни на квитки в «Копернику», ніж в «Експериментаніумі», можна пояснити такими макроекономічними чинниками, як рівень життя в Польщі. Українські музеї повинні використовувати досвід цих музеїв у вирішенні власних управлінських проблем.

Ключові слова: музеї, інтерактивні музеї, відвідуваність, музейні послуги, музейний продукт, спецпозиції.

Статья посвящена анализу услуг двух интерактивных музеев Украины и Польши. Интерактивные музеи являются одними из самых активных реформаторов своей деятельности. Проблема увеличения пропускной способности и улучшения комфортности посещения была решена Центром науки «Коперник» путем архитектурных и дизайнерских изменений. Для решения подобной проблемы Музей «Экспериментаниум» переехал в более просторное здание. Анализ музейных услуг выявил сильные стороны обоих музейных учреждений – высокое качество обслуживания, в частности наличие онлайн-бронирования, разработанные уникальные продукты, ценовую политику, комфортные условия для посетителей с инвалидностью. Музей популярной науки и техники «Экспериментаниум» ориентирован на посещение семьями и детскими группами. В Центре науки «Коперник» подобные спецпредложения отсутствуют, билеты рассчитаны на индивидуальные и групповые посещения выставок, лабораторий, планетария, театра роботов. Более высокие цены на билеты в «Копернике», чем в «Экспериментаниуме», можно объяснить такими макроэкономическими факторами, как уровень жизни в Польше. Украинские музеи должны использовать опыт этих музеев в решении собственных управленческих проблем.

Ключевые слова: музеи, интерактивные музеи, посещаемость, музейные услуги, музейный продукт, спецпредложения.

The article is dedicated to analyze the services of interactive museums of Ukraine and Poland. The interactive museums are the most active reformers of their activities. The problem of increasing of the traffic and improving of the comfort conditions of their visiting was solved through architectural and design changes by the Copernicus Science Center. The Experimentanium Museum moved to a larger building to solve this problem. In order to enhance the quality of experience for visitors, the entire entrance to the main Copernicus building was reorganised. New doors were installed, and the hall and the cloakrooms to improve functionality were rebuilt for growing numbers of visitors. The Copernicus entrance gates were modernised and the conditions for entry to exhibitions were changed. Electronic tickets featuring QR codes and introduced online ticket sales were introduced. Tickets purchased online were delivered by email, so visitors could print them at home or simply scan the QR code on their smartphone to gain entry. The Copernicus planetarium was modernised, where the entrance was reorganised. The projectors and

installed state-of-the-art equipment to provide the finest quality screenings were upgraded. The familiar exhibits were modified to present them in new, improved formats and contexts. The brand new exhibits were created, designed and built from scratch at the Copernicus Science Centre. The analysis of museum services found out the strengths of both museums – high quality of service, the availability of online booking, developed unique products, pricing, comfortable conditions for visitors with disabilities. The museum of popular science and technology “Experimentanium” is focused on visiting by families and children’s groups. There are no such special offers at the Copernicus Science Center, tickets are provided for individual and group visits of exhibitions, laboratories, planetarium, theater of robots. Higher ticket prices in Copernicus than in Experimentanium can be explained by macroeconomic factors as the standards of living in Poland. Ukrainian museums should use the experience of these museums in solving their own managerial problems.

Key words: museums, interactive museums, attendance, museum services, museum product, special offers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні ставлення до музейних послуг як до другорядних за їх значенням у сфері гостинності зумовлено їх невідповідністю сучасним вимогам життя, невмінням задовольнити потреби вимогливого відвідувача та взагалі ставленням до музеїв як неперіоритетної сфери в країні. У сучасних умовах не досвід роботи музею є головною причиною його успішності, а налагоджена та оптимізована організація й управління музейною діяльністю в конкурентному середовищі. Інтерактивні музеї є найбільш конкурентоспроможними на ринку музейних послуг України та Польщі. Використання досвіду інтерактивних музеїв у довгостроковій перспективі дасть можливість покращити послуги музеїв в Україні. А отже, аналіз послуг інтерактивних музеїв Польщі та України є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання цієї проблеми і на які спирається автор. Надання музейних послуг вивчалось більшістю дослідників у контексті фондової, експозиційної, культурно-масової діяльності музейних закладів (консультації, самостійний огляд експозиції, екскурсії та ін.). Основні форми культурно-освітньої діяльності музеїв були проаналізовані Т.Ю. Юрєнєвою [1]. В.К. Бабарицька аналізувала теорію та практику екскурсознавства та основні напрями музейної діяльності, але в коло її питань не входили особливості музейної екскурсії [2].

Поняття «музейний продукт», «основні» та «додаткові музейні послуги» були одним з перших введені до наукового обігу П.А. Горішевським [3]. Концепції партнерства музеїв та турфірм під час надання екскурсійних послуг дотримувалися П.А. Горішевський та М.І. Рутинський, вважаючи, що це більш вигідно, ніж автономна діяльність [3; 4]. Останні кілька років проблематика музейних послуг аналізувалася в контексті музейного сервісу, зокрема А.М. Савченко. На її думку, музей повинен зробити робочий графік зручним для відвідувачів, а культурний продукт продавати у красивій обгортці та відповідній музейній тематиці атмосфері [5]. Сучасні зміни в туристичній сфері потребують більш гнучкої діяльності музеїв під час надання

музейних послуг. А отже, дослідження музейних послуг, які б відповідали сучасним потребам вимогливої музейної аудиторії, продовжують бути актуальними.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз музейних послуг Центру науки «Коперник» (м. Варшава) та Музею популярної науки і техніки «Експериментаніум» (м. Київ).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В інтерактивних музеях відвідувачі взаємодіють із представленими там експонатами: грають з ними та проводять експерименти. Нині Центр науки «Коперник» є членом “The European Network of Science Centres and Museums” – «Європейської мережі наукових центрів і музеїв». Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум» отримав понад 50 дипломів та подяк за благодійність та участь у різноманітних масових заходах [6; 7].

Спільним у обох музеїв є такі характеристики. По-перше, Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум» та Центр науки «Коперник» є інтерактивними музеями. По-друге, знаходяться в європейських столицях, в яких найбільший приток туристів цих країн. По-третє, музеї мають значну площу з великою пропускною здатністю: експозиційні зали можуть приймати одазу 100 та більше відвідувачів. По-четверте, обидва музеї надають можливість придбання квитків онлайн, щоб позбавити відвідувачів необхідності стояння в чергах і заощадити їхній час [8; 9]. Порівняльний аналіз музейних послуг Центру науки «Коперник» (м. Варшава) та Музею популярної науки і техніки «Експериментаніум» (м. Київ) доводить використання цими установами світового досвіду музейного менеджменту (табл. 1).

Одна з проблем, виявлена інтерактивними музеями незабаром після відкриття, – це пропускна здатність та комфортність їхнього відвідування. Так, наприклад, будівля Центру науки «Коперник» була розрахована на прийом 300 тис. відвідувачів на рік, тоді як попит відвідувачів становив понад 1 млн. осіб [9]. Після консультацій з експертами серед архітекторів та дизайнерів були внесені зміни для вирішення цієї проблеми. Для рішення подібної проблеми

Таблиця 1

Інтерактивні музеї: умови для відвідування

Критерії	Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум»	Центр науки «Коперник»
Власність	Приватний	Створений і фінансується за рахунок м. Варшави, міністром науки та вищої освіти і міністром національної освіти.
Рік створення	2012	2010
Адреса і як туди діставатися	м. Київ, вул. С. Бандери, 6. Можна дістатися громадським автотранспортом. Станція метро «Петрівка»	м. Варшава, Wybrzeze Kosciuszkowskie, 20. Можна дістатися громадським автотранспортом – метро, автобусами
Будівля	Сучасна будівля	Сучасна будівля з планетарієм та садом на даху
Площа та підрозділи	1400 кв. м. Постійна експозиція музею присвячена таким розділам фізики, як механіка, оптика, електрика, магнетизм, акустика, також у музеї наведена експозиція з анатомії.	15000 кв. м. Двоповерхова будівля з постійними і тимчасовими виставками, лабораторіями та майстернями, конференц-залом, садом на даху; підземні гараж і майстерню на підземному рівні; мультимедійний планетарій, театр роботів, оглядовий майданчик; прилеглий парк «Діскавері» з експериментальною станцією під відкритим небом, художньою галереєю і амфітеатром
Колекція	Понад 250 експонатів	Близько 400 експонатів
Парковка	Парковка на вулиці та платна парковка	Платна, 5 злотих за годину (1,17 євро)
Інфраструктура: туалет, кондиціонер, заклади харчування	Сучасний туалет. Кондиціонер. Кафе.	Туалети сучасні, забезпечені милом, сухарками для рук. Приміщення музею з кондиціонером. Два кафе та бістро
Зони відпочинку	Стільці в експозиції для відновлення сил	Зони відпочинку з лавками, де можна перегорнути журнали і книги під час перерви.
Інноваційні технології	Паперові браслети замість квитків. Wi-Fi безкоштовний	Квитки з QR-кодом. Wi-Fi безкоштовний. Монітори.
Умови для відвідувачів з особливими потребами	Все знаходиться на одному поверсі, тому є можливість відвідувати особам з інвалідністю	Будівля оснащена ліфтами, платформами і туалетами для осіб з інвалідністю. Відкритий простір виставок дає змогу легко і зручно дістатися до більшості експонатів. Перед будівлею знаходяться скати, що забезпечують вільний в'їзд колясок у Центр. Додатково літнім особам або відвідувачам з обмеженими руховими можливостями надається інвалідна коляска

Музей «Експериментаніум» переїхав до більш просторої будівлі в 2018 р. [10].

Впродовж перших п'яти років діяльності «Коперника» проводились опитування серед відвідувачів. У результаті у 2015 р. прийшов час масштабних перетворень, чергові етапи яких були наступними.

Перший етап – зміни на виставці «Бззз!» для наймолодших відвідувачів та їхніх батьків. Для підвищення комфорту було спрощено спосіб запуску дітьми ліфта у водному експонаті, інші експонати оновлено, два вилучено. Для дорослих було розроблено опис кожного експонату, який пояснює, яким чином конкретний експонат

розвиває навички у дитини, на що варто звертати увагу під час експерименту та як підтримувати дитину.

Другий етап – зміни на другому поверсі: виставку було закрито в грудні 2015 р. та відкрито заново в березні 2016 р. Виставка стала частиною Зони експериментів, яка охоплює майже цілий другий поверх. Були введені тематичні зони експонатів, змінено дизайн із метою усунути непотрібні стимули і зосередити увагу відвідувачів на експонаті, а не на його формі. Щоб досягти цього, відмовилися від яскравих кольорів, використали легкі матеріали – фанеру, сталь, скло і плексиглас. Подбали про краще візуальне

оформлення експонатів: усі важелі і кнопки тепер мали жовтий колір, що полегшувало орієнтацію, а нові інструкції більш чіткі і зрозумілі [11]. Посередині виставки було встановлено синій павільйон з експонатами, які вимагають затемнення.

Третій етап – модернізація вхідної зони «Коперника» з грудня 2016 р. по січень 2017 р. Поміняли місцями вхід і вихід, встановили нові турнікети і впровадили електронний квиток, завдяки чому відвідувачі не змушені стояти в черзі. Вхід став більш просторим і просто оформленим. Для того щоб забезпечити відвідувачам максимально високий комфорт відвідування, було оновлено гардероб і каси, а також супроводжуюча їх система візуальної інформації. Було перебудовано магазин і бістро. Вони оформлені сучасніше, розфарбовані в нові кольори. Магазин зараз знаходиться в зоні, доступ до якої мають лише відвідувачі з квитком.

Четвертий етап – зміни в планетарії. У квітні 2017 р. після короткої перерви було знову відкрито планетарій «Небо Коперника». Було переоформлено простір вхідної зони, яка стала більш просторою, комфортною і краще позначеною. Каси були перенесені в інше місце і їм було надано більш сучасну форму. Було встановлено 6 нових проекторів, що дозволяють дивитися зображення з більш високою якістю [11].

П'ятий етап – у грудні 2017 р. було тимчасово закрито частину другого поверху з розташованими там виставками «Людина і навколишнє середовище» і «Зона світла». Оновлений простір із величезним помаранчевим павільйоном і об'єднаними в тематичні групи експонатами було відкрито для відвідувачів у квітні 2018 р. У результаті переоформлення поверх являє собою єдине в тематичному і візуальному плані ціле – виставку на тему людини і навколишнього середовища [11].

Практика показує, що чим більший асортимент основних, додаткових та супутніх послуг, тим музейна діяльність є ефективнішою та прибутковішою завдяки синергетичному ефекту. На території музеїв налагоджено продаж сувенірної, подарункової, поліграфічної продукції, надаються послуги харчування (див. табл. 2) [12].

Цінова політика Музею популярної науки і техніки «Експериментаніум» насамперед розрахована на родинний сегмент – на нього розрахований сімейний квиток та «2+1» та на дитячі групи, відвідування студентами та вчителями за зниженими тарифами [13]. У «Коперниці» більше пільгових категорій, які на 1/3 сплачують меншу ціну за вхідний квиток (діти та школяри від 2 до 19 років, аспіранти до 26 років, влас-

Таблиця 2

Порівняльний аналіз послуг та продуктів інтерактивних музеїв

Критерії для порівняння	Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум»	Центр науки «Коперник»
Час роботи	Понеділок – вихідний. Вівторок – п'ятниця з 9.30 до 19:00. Субота – неділя, свята з 10:00 до 20:00	Понеділок – п'ятниця з 9:00 до 18:00. Субота – неділя з 10:00 до 19:00
Вхідний квиток на дорослого	190 грн. (6,03 євро)	33 злотих (7,23 євро)
Пільговий вхідний квиток	120 грн. (3,81 євро)	21 злотий (4,9 євро)
Сімейний квиток	620 грн. (19,67 євро)	-
Фото і відеозйомка	Безкоштовна	Безкоштовна
Послуги харчування	Кафе	2 кафе та бістро
Послуги з продажу сувенірної і поліграфічної продукції	Магазин іграшок і цікавих подарунків	Крамниця з подарунковою та сувенірною продукцією
Розважальні заходи	Екскурсії, лекції-шоу, навчально-розважальні шоу, тематичні шкільні екскурсії, дитячі дні народження, майстер-класи	Вечори для дорослих, міні-лаби, лабораторії
Спецпропозиції	Сімейний квиток (2 батьків + 2 дитини). Квитки для багатодітної сім'ї. «2+1» (2 батьків + 1 дитина = 1 батько + 2 дитини).	Квитки для організованих груп від 11 осіб: 18 злотих на виставки (4,17 євро) – на 14,29 дешевше повної плати для дітей
Акції	20% знижка для студентів 25 січня, «щасливі години» з 15:00 до 18:00 з 20 по 30 листопада 20% знижка на вхідний квиток, промокоди, з 4 по 7 грудня з 15 до 18 години за купівлі 3 квитків на касі 3-й квиток з 50% знижкою	Промокоди зі зниженою ціною

ники карти поляка) [14]. Студенти, діти, школярі в «Експериментаніумі» сплачують на 7,89% менше у будні та 8,7% у вихідні. Водночас у Центрі науки «Коперник» ці категорії платять на 32,26% та 33,34% менше відповідно.

В обох музейних закладах до пільгових категорій віднесені особи з інвалідністю та пенсіонери. Безкоштовний вхід мають діти до 3 років в «Експериментаніумі» та до 2 років в «Коперниці», а також в останньому супроводжуючий особу з інвалідністю до 16 років та супроводжуючий особу з інвалідністю старше 16 років з документом про значну ступінь інвалідності. Спеціальні програми для відвідувачів з інвалідністю розроблено в планетарії Центру науки «Коперник», тоді як подібні в «Експериментаніумі» не виявлено. У планетарії 139 місць та одне для особи з інвалідністю рухового апарату. Особам із порушенням зору пропонується перегляд 3 фільмів з аудіозаписом в планетарії «Земля та Сонце», «Чорні дірки», «На крилах мрії». Навушники беруться на касі після пред'явлення паспорта безкоштовно або після застави 300 злотих, яка повертається.

В музеях різні підходи до екскурсійного обслуговування, в «Експериментаніумі» розроблені індивідуальні та групові екскурсії. Вартість індивідуальної за 1 год. – 160 грн. (5,07 євро) українською або російською мовами на вибір, англійською – 250 грн. (7,92 євро), що на 31,58% дорожче. Послуги екскурсовода входять у вартість квитків для шкільних груп від 15 до 25 осіб (див. табл. 3) [15]. У «Коперниці» послуги екскурсоводів відсутні, замість них працюють аніматори в футболках червоного кольору з написом «Коперник» та його логотипом, які відповідають за потреби на питання, як працює той чи інший експонат польською, англійською та ін. мовами. Відвідування виставок центру має індивідуальний характер, тому відвідування із власними екскурсоводами не пропонується, а із зовнішніми екскурсоводами забороняється [16].

В «Експериментаніумі» пропонуються шоу англійською мовою та розміщені ціни на такі послуги на сайті, однак сайт підтримує лише українську версію. Отже, музей не займався питанням, куди спрямовувати інформацію, щоб вона дійшла до сегменту іноземних туристів. Попит серед іноземних туристів на музейні послуги «Експериментаніум» є: 21 з 84 відгуків англійською та івриті розміщені на сайті TripAdvisor [17].

Обидва музеї представлені в соцмережах, на додаток «Коперник» має канал на Youtube: соцмережі приваблюють нових та підтримують інтерес постійних відвідувачів. Обидва музеї просувають свої бренди в соціальних мережах, використовують їх під час спеціальних заходів, а також на сувенірах та рекламних матеріалах. Сайт «Коперника» надає інформацію польською, англійською та російською мовами, в планетарії пропонуються фільми, доступні для перегляду англійською та російською, для цього на касі треба взяти навушники. В експозиції етикетаж та інструкції розроблені польською, англійською та російською мовами. Отже, музей вивчав потреби своєї аудиторії, 9,8% якої становлять іноземці [18; 19].

Точками паритету в обох закладах є фізичні та хімічні заняття для дітей. Якщо в «Експериментаніумі» їх проводять у вигляді шоу, то в «Копернику» – у формі міні-лабораторій та лабораторій. Точками паритету космічної тематики є «Шоу Великого вибуху» в «Експериментаніумі» та заходи планетарію в «Копернику». Відмінні шоу – в «Експериментаніумі» – акустичне, електричне, кріошоу, тоді як у «Копернику» – біологічні лабораторії та лабораторії робототехніки (див. табл. 4) [20; 21].

Загальне уявлення про наданий сервіс та музейну аудиторію можна отримати через порівняння коментарів на сайті «TripAdvisor». Станом на 1 лютого 2018 р. розміщено 2663 відгуки про Центр науки «Коперник» та лише 84 про «Експериментаніум» [22]. Музеї оцінюються за 5-бальною системою, на 5 балів оцінюють Центр науки «Коперник» 64% відвідувачів і 72% «Експериментаніум» відповідно, що можна пояснити тим, що вітчизняні відвідувачі залишили більшу частину відгуків про останній об'єкт, а вони менш вимогливі до якості послуг [23].

За даними TripAdvisor музейну аудиторію Центру науки «Коперник» поділено на такі групи: 39,98% – родини, 25,81% – пари, 23,57% – друзі, 6,39% – одинаки, 4,23% – бізнесмени. Отже, майже 40% відвідувачів – це родини з дітьми та підлітками. Хоча Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум» має значно меншу кількість відгуків – 84, родини тут становлять 63,86% та пари 17,86%. А отже, якщо зіставити музейну аудиторію та розроблені продукти, то можна дійти висновку, що музейні заклади вивчали свою аудиторію, тому пропонують більшість музейних продуктів, орієнтованих на родини з дітьми.

Таблиця 3

Види екскурсійних послуг Музею популярної науки і техніки «Експериментаніум»

№	Тематичні екскурсії	Тривалість	Вартість на одну особу
1	Шкільна екскурсія	45 хв./ 1 год.	95/120 грн.
2	Майстер-клас на тему: «ДНК з банану»	45 хв.	95 грн.
3	Інтегровані уроки	45 хв.	95 грн.

Таблиця 4

Клієнтоорієнтована політика музеїв

Критерії	Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум»	Центр науки «Коперник»
Місія	Відчуй науку на дотик в «Експериментаніумі»	Ми заохочуємо і надихаємо відкривати і розуміти світ через незалежний досвід і участь у творчому процесі
Дитячі програми	День народження дитини, три години для дитини від 6 до 14 років, новорічний квест «Корпорація святого Миколая» від 5 до 13 років, шоу в музеї та виїзні; дитячі табори; випускний	Репертуар планетарію розрахований на вікові групи 3+, 7+, 10+, 12+, 15+ у вигляді музичних шоу, зустрічей із науковцем, фільму + шоу, концерту, живого та лазерного шоу. Майстерні від 5 до 9 років. Міні-лабораторії від 9 років
Програми для дорослих	Науково-розважальні шоу від 15 до 30 учасників: 1. Хімічне «Реактив-шоу»; 2. Електричне «Тесла» шоу; 3. «Експерименти на кухні»; 4. «Лабораторія звуку»; 5. «Кріо-лабораторія»	1. «Прямо з неба» – серія зустрічей із провідними експертами в галузі космічних знань; 2. Музичні концерти з візуалізаціями на куполі планетарію; 3. Виступ «Констеляція: Любов» для романтичного побачення під зірками; 4. Вечори для дорослих раз на місяць
Маркетингова політика	Розроблено гнучку тарифну сітку для родин, пільгових категорій, дітей та школярів, студентів, учителів. Діють дитячі програми, спеціальне ціноутворення для цього сегменту відвідувачів. Тарифи на екскурсійні послуги залежать від розміру групи, є більш дорогими англійською мовою. Музею необхідно доповнити власний сайт англійською мовною версією.	Музей дає можливість придбати квитки онлайн для фізичних осіб (до 11 осіб). Вартість вхідних квитків більша у вихідні та свята. Пільгові категорії сплачують на 1/3 менше повної плати. Ціна для груп нижча на 14,29%. Замість екскурсійних послуг – консультації аніматорів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Музеї України за світовими зразками поступово трансформуються в заклади з розвинутою туристичною інфраструктурою та розширеною номенклатурою послуг, збільшуючи прибуток держави від внутрішнього і міжнародного туризму. Інтерактивні музеї є одними з провідних лідерів у наданні послуг у відповідності з сучасними світовими стандартами.

Аналіз послуг Музею популярної науки і техніки «Експериментаніум» показав, що музей орієнтований на відвідування родинами та дитячими групами. Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум» створив спецпропозиції – сімейний квиток та «2+1». Сімейним квитком можуть скористатися двоє батьків та дві дитини (або багатодітні сім'ї з відповідними документами), якби родина сплачувала за кожну особу, то її відвідування музею коштувало на 16,22% більше. Подібна цінова політика є сильною стороною музейного закладу.

В Центрі науки «Коперник» квитки розраховані на індивідуальні та групові відвідування виставок, лабораторій, планетарію, театру роботів. Більш високі ціни на дорослий квиток у «Копернику», ніж в «Експериментаніумі» на 16,6% в буденні дні та на 2,1% у вихідні, можна

пояснити макроекономічними такими чинниками, як рівень життя в Польщі.

Вказані музейні заклади стимулюють відвідування студентів. У Музеї популярної науки і техніки «Експериментаніум» квитки для студентів, дітей від 3 до 16 років, учителів із посвідченням ІТІС коштують однаково – 175 грн. (5,7 євро), на 31,43% менше лише у осіб з інвалідністю, пенсіонерів та учасників бойових дій. У Центрі науки «Коперник» студентський квиток коштує менше на 32,26% у буденні дні та на 33,34% у вихідні та свята. Цікаво, що приватні музеї України можуть зовсім не мати ні пільг, ні знижок для студентів, тоді як у державних музейних закладах України вхідна плата для студентів становить 50% від повної плати. У Польщі та Чехії вхідний квиток для студентів коштує на 1/3 менше, ніж повний.

Особи з інвалідністю мають пільговий квиток в обох музейних закладах, хоча спеціально розроблені продукти для цього сегменту виявлені лише в «Копернику». «Експериментаніуму» має бути корисним досвід «Коперника» в цьому напрямі. Безумовно, це не принесе суттєвих змін у збільшенні доходів та відвідуваності «Експериментаніуму», але покращить якість його роботи.

Музейні сайти мають зручну навігацію та зручний доступ до основних його функцій,

зокрема – придбання квитків онлайн, що є сильною стороною обох музейних закладів.

Аналіз музейних послуг показує сильні сторони обох музейних закладів – високу якість обслуговування, розроблені унікальні

продукти, цінову політику, комфортні умови для відвідувачів з інвалідністю. Українські музеї повинні використовувати досвід цих музеїв у вирішенні власних управлінських проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрєнева Т.Ю. Музееведение / Т.Ю. Юрєнева. М.: Академический проект, 2003. 605 с.
2. Бабарицька В. Екскурсознавство і музеєзнавство: Навчальний посібник / В. Бабарицька, А. Короткова, О. Малиновська. К.: Альтерпрес, 2007. 464 с.
3. Основи музеєзнавства, маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності музеїв. Посібник // Під редакцією: В. Великочого, Н. Гасюк. Авторський колектив: П. Горішевський, М. Дейнега, М. Ковалів, В. Мельник, Н. Рега, С. Оришко, О. Соколова. Івано-Франківськ: Плай, 2005. 64 с.
4. Рутинський М.Й. Музеєзнавство: Навчальний посібник / М.Й. Рутинський, О.В. Стецюк. К., 2008. 428 с.
5. Савченко А. Конспект музейної зустрічі № 7. Сервіс у музеях. URL: <http://prostir.museum.ua/post/36561>.
6. Центр науки «Коперник» в Польше и в мире. URL: <http://www.kopernik.org.pl/ru/o-centre/centrum-nauki-kopernik-w-polsce-i-na-swiecie/>.
7. Музей популярної науки і техніки «Експериментаніум». URL: https://www.facebook.com/pg/experimentanium.kiev/about/?ref=page_internal.
8. BILETY ON-LINE. URL: <https://bilety.kopernik.org.pl/>
9. We are changing. URL: <http://www.kopernik.org.pl/en/about-the-centre/zmiana/>.
10. Мы переехали!!!! URL: <http://experimentanium.com.ua/>
11. Further stages of changes at Copernicus. URL: <http://www.kopernik.org.pl/en/about-the-centre/zmiana/kopernik-przez-lata/>.
12. Бєлікова М.В. Сучасні тенденції музейного менеджменту України / М.В. Бєлікова. Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне фахове видання. 2017. Випуск № 17. С. 201–206. URL: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/17_2017.pdf.
13. Купити квитки. URL: https://arm.frontmanager.com.ua/PublicApi/TicketWidgetSvg.aspx?__uid=930caXzWq6uRLWwyjwoA8w&event=1248300677&c=eee&priceRange=1&lang=ru&replaceFlags=1.
14. Режим работы. Цены билетов. Информациа. <http://www.kopernik.org.pl/ru/>
15. Експерсії. <http://experimentanium.com.ua/ekskursiyi/>
16. Самые часто задаваемые вопросы. Работают ли в Центре науки «Коперник» экскурсоводы? URL: <http://www.kopernik.org.pl/ru/poseti-centr/faq/>.
17. Kiev Experimentanium Museum of Popular Science and Technology- MOVED. URL: https://www.tripadvisor.com/ShowUserReviews-g294474-d3746181-r283883779-Kiev_Experimentanium_Museum_of_Popular_Science_and_Technology-Kiev.html.
18. Copernicus Science Centre. Annual Report 2017. URL: http://www.kopernik.org.pl/fileadmin/user_upload/O_CENTRUM/Dokumenty/CSC_ANNUAL_REPORT_2017_PREV.pdf.
19. Сайт Центру науки «Коперник». URL: <http://www.kopernik.org.pl/>.
20. Шой. URL: <http://experimentanium.com.ua/shou/>.
21. «Коперник». В чем дело? URL: <http://www.kopernik.org.pl/ru/poseti-centr/kopernik-v-chjom-delo/>.
22. Kiev Experimentanium Museum of Popular Science and Technology. URL: https://www.tripadvisor.ru/Attraction_Review-g294474-d3746181-Reviews-Kiev_Experimentanium_Museum_of_Popular_Science_and_Technology-Kiev.html
23. Copernicus Science Centre. URL: https://www.tripadvisor.ru/Attraction_Review-g274856-d2178256-Reviews-Copernicus_Science_Centre-Warsaw_Mazovia_Province_Central_Poland.html.

ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО СТАТУСУ КАДРОВИХ СЛУЖБ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ENHANCING THE ORGANIZATIONAL STATUS OF THE PERSONNEL SERVICES OF DOMESTIC ENTERPRISES

Біловол Р.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Bilovol Raisa

Assistant Professor of Management and Logistics
of the Poltava National Technical University
named after Yuri Kondratyuk

У статті внесені пропозиції щодо підвищення організаційного статусу кадрових служб вітчизняних підприємств. Складність упровадження кадрових служб підприємств полягає в тому, що основний виконавець – відділ кадрів – занадто обмежений у виконанні функцій кадрової політики і має певні недоліки в своїй роботі, оскільки він має низький організаційний статус та професійний рівень кадрової роботи своїх працівників. Через це він не виконує низки функцій з управління персоналом. Найважливішими з них є: маркетинг та планування персоналу; аналіз кадрового потенціалу; оцінка і підбір персоналу; планування ділової кар'єри; соціально-психологічна адаптація працівників; інформаційне забезпечення системи управління персоналом.

Ключові слова: кадрова служба, функції кадрової служби, структура кадрової служби.

В статье внесены предложения для повышения организационного статуса кадровых служб отечественных предприятий. Сложность внедрения кадровых служб предприятий состоит в том, что главный исполнитель – отдел кадров – слишком ограничен в выполнении функций кадровой политики и имеет определенные недостатки в их работе, так как он имеет низкий организационный статус и профессиональный уровень кадровой работы сотрудников. Поэтому он не выполняет ряда функций управления персоналом и обеспечения нормальных условий работы. Наиболее важными из них являются: маркетинг и планирование персонала; развитие кадрового потенциала; оценка и отбор персонала; планирование деловой карьеры; социально-психологическая адаптация персонала; информационное обеспечение системы управления персоналом.

Ключевые слова: кадровая служба, структура и функции кадровой службы.

The separateness of the Department of personnel of domestic enterprises from a staging perspective purposes of personnel policy leads to the fact that the staff of the enterprise is not possible, even unable to implement new ideas and technologies, since such training and PE repidgotovku need a lot of time and money, which is especially important in a market orientation. The distance between the domestic enterprises personnel service and a staging perspective purposes of personnel policy leads to the fact that it is impossible for the employees of an enterprise to implement new ideas and technologies, since such training is time and money consuming, which is especially important in a market orientation. In this regard, it is necessary to change relationships between the leaders of the organizations, managers and subordinates, between workers in the enterprise. The article has the suggestions on how to improve the organizational status of the domestic enterprises personnel services. It is difficult to introduce personnel services because the main executor, HR department, is too limited in performing personnel policy and has some shortcomings in its activities due to the fact that it has a low organizational status and professional level of employees performance. In fact, it does not perform a number of personnel management functions and does not ensure normal working conditions. The most important of them include: marketing and personnel planning; human resource analysis; conflict management; assessment and recruitment to vacant posts; business career planning; professional, social and psychological adaptation of employees; labor motivation management; information support of the personnel management system.

Key words: personnel service, the functions of the personnel service, the structure of personnel service in the management system of large and medium-sized enterprises.

Постановка проблеми. Економічні реформи, що здійснюються в Україні, суттєво змінюють статус підприємств як важливих елементів національної економіки. Ринок ставить виробничі підприємства в принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими партнерами, з постачальниками та працівниками, встановлюються економічні і правові регулятори.

У зв'язку з цим змінюються стосунки між керівниками організацій, між керівниками і підлеглими, між працівниками на підприємстві. Змінюється і ставлення керівництва до персоналу підприємства, тому що соціальна спрямованість економічних реформ повертає їх обличчям до обличчя, до персоналу організації.

Відокремленість відділу кадрів вітчизняних підприємств від постановки перспективних цілей кадрової політики приводить до того, що персонал підприємства не має можливості, навіть нездатний реалізувати нові ідеї і технології, оскільки на таку підготовку і перепідготовку потрібно багато часу і коштів, що особливо актуально в умовах ринкової орієнтації.

Складність упровадження кадрових служб підприємств полягає у тому, що основний виконавець – відділ кадрів – занадто обмежений у виконанні функцій кадрової політики і має певні недоліки в своїй роботі, оскільки він має низький організаційний статус та професійний рівень кадрової роботи своїх працівників. Через це він не виконує цілої низки функцій з управління персоналом і забезпечення нормальних умов праці.

Найважливішими з них є: маркетинг та планування персоналу; аналіз кадрового потенціалу; соціально-психологічна діагностика; аналіз і регулювання групових і особистих відносин; управління виробничими і соціальними конфліктами; управління зайнятістю; оцінка і підбір персоналу на вакантні посади; планування ділової кар'єри; професійна і соціально-психологічна адаптація працівників; управління трудовою мотивацією; правові питання трудових відносин; психофізіологія, ергономіка, естетика праці, інформаційне забезпечення системи управління персоналом.

В умовах реформування організаційних структур управління відповідно до вимог ринкової економіки на вітчизняних підприємствах різних організаційно-правових форм повинна суттєво підвищуватися роль кадрових служб, що зумовлено низкою об'єктивних обставин:

- по-перше, змінилися умови, в яких розвивається економіка. Ці умови вплинули на зміну трудових ресурсів на ринку, особливо висококваліфікованих. Тому кадровим службам сучасних підприємств потрібно залучати внутрішні резерви й оптимально розміщувати персонал на робочі місця відповідно до їхньої кваліфікації;

- по-друге, зменшення чисельності персоналу повинно бути компенсоване більшою

інтенсивністю праці. Тому на кадрові служби лягає відповідальність за фаховий ріст робітників, за організацію ефективних форм навчання, перекваліфікації і стимулювання їхньої праці;

- по-третє, перебудова кадрової політики підприємств веде до розширення функціональних обов'язків працівників кадрових служб, підвищення їхньої самостійності під час вирішення кадрових питань.

Завдання нової кадрової служби вітчизняних підприємств повинні полягати у реалізації кадрової політики і координації діяльності з управління трудовими ресурсами підприємства. У зв'язку з цим розширяється коло управлінських функцій від чисто кадрових питань до розроблення системи стимулювання трудової діяльності, управління професійним просуванням персоналу на нові посади, попередження стресів та конфліктів у колективі, дослідження та планування ринку трудових ресурсів.

Тому необхідна комплексна система управління персоналом, оскільки вона розв'язує проблеми, що пов'язані із залученням та підбором персоналу; підвищенням кваліфікації; управлінням діловою кар'єрою, що складається з двох підсистем: тактичної і стратегічної.

Тактична підсистема повинна виконувати традиційні функції: набір персоналу; організація підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації; організація розподілу, переміщення, звільнення працівників; оцінка кандидатів на просування по службовій кар'єрі; облік і планування потреби в персоналі.

Стратегічна підсистема управління персоналом підприємства повинна бути зорієнтована на розроблення кадрової політики на перспективу. Стратегічний маркетинг персоналу підприємства покликаний оцінити можливості персоналу, провести аналіз ситуації, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства та порівняти його з основними підприємствами-конкурентами на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить огляд літературних джерел, організаційний статус кадрових служб зарубіжних компаній досить високий. Саме цим дослідженням присвятили праці такі вчені, як К.А. Волкова, Ф.К. Казакова, А.С. Семенов; Н.Я. Сацков, Ю.М. Гавриленко; Г.В. Щокін, А. Brown., В.І. Терещенко, Ф.І. Хміль. Теоретики і практики акцентують увагу на тому, що кадрова служба в зарубіжних компаніях – найголовніший структурний підрозділ, що розташований поряд із кабінетом президента компанії, який найкраще обладнаний, там працюють найкращі фахівці з управління персоналом, соціологи, психологи. Кадрова служба – це свого роду обличчя компанії. Саме у кадрову службу насамперед приходять працівники, що мають бажання працювати в таких компаніях, а тому керівництво повинно піклуватися про те, щоб у них склалося

найкраще враження про компанію і працівників кадрової служби [4, с. 92].

Дослідження показали, що управління персоналом на вітчизняних підприємствах здійснюється різними підрозділами апарату управління, тому до недоліків слід віднести те, що їхня роль у системі управління незначна, вони погано знають персонал, його якісні і кількісні характеристики, не приділяють належної уваги відбору, просуненню, професійному розвитку персоналу, його необхідній чисельності, а тому лише фіксують наявний стан [2, с. 92].

Окрім цього, необхідно враховувати, що є і національні норми розрахунку співвідношення чисельності працівників кадрових служб і працівників підприємств, тому в різних країнах склалися різні їх співвідношення, наприклад: у США на кожних 100 працюючих – 1 працівник кадрової служби; у Франції на кожних 130 працюючих – 1 працівник кадрової служби; у Німеччині на кожних 130–150 працюючих – 1 працівник кадрової служби; у Японії на кожних 50 працюючих – 1 працівник кадрової служби [1, с. 201–204].

Формулювання цілей статті. Тому з таких нормативів видно, що чим більше працівників на підприємстві, тим більше повинно бути фахівців кадрової служби, які повинні приділяти більше уваги працівникам. Тому, на нашу думку, доцільно кадрову службу вітчизняних підприємств перебудувати відповідно до нових вимог сучасного виробництва і ринкових відносин, суттєво змінивши її структуру та управлінські функції спеціалістів і характер їхньої роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення нової кадрової служби неможливо відокремити від удосконалення всієї системи управління підприємства загалом. Реорганізація структури кадрової служби потребує системного підходу до вирішення цієї проблеми на підприємстві. Чисельність співробітників кадрової служби підприємства залежить від багатьох чинників: фінансового стану підприємства, чисельності персоналу підприємства, специфіки його діяльності, традицій, стадій розвитку, чисельності підрозділів та їх функцій, комп'ютеризації праці фахівців, що значно полегшують виконання їх професійних обов'язків.

Таким чином, спеціалісти відділу кадрів потрібні на вітчизняних підприємствах тоді, коли чисельність працівників досягає 100–150 осіб, а кадрова служба підприємства створюється, коли чисельність працівників досягає 200–500 і більше осіб. Натепер встановлено такий норматив: на 1 тис. працівників – 10 працівників кадрової служби, тобто 1–1,2% від загальної чисельності працівників [3, с. 105].

Конкретне місце і роль кадрової служби у загальній системі управління підприємством

повинні визначатися місцем і роллю кожного спеціалізованого підрозділу з управління персоналом і організаційним статусом його безпосереднього керівника.

Організаційний статус кадрової служби підприємства повинен підтверджуватися «Положенням про кадрову службу» та набором повноважень і відповідальності її фахівців, а їхній обсяг та ієрархічний ранг в основному повинен визначатися позицією першого керівника підприємства щодо кадрової служби і формуватися у міру організаційного розвитку підприємства, накопичення фінансового, кадрового та інтелектуального потенціалу.

У практиці організаційної перебудови зарубіжних і вітчизняних підприємств використовуються найрізноманітніші підходи до структуризації кадрових служб, не говорячи вже про різну повноту набору виконуваних специфічних управлінських функцій фахівців [5, с. 78].

Доцільно запропонувати найбільш оптимальний та перспективний варіант структурної підпорядкованості кадрової служби як рівноправної підсистеми управління організаційної ієрархії середніх і великих підприємств, яка має розгалужену структуру управління і спеціалісти якої виконують такі управлінські функції:

- стратегічне і поточне планування персоналу;
- професійний розвиток управлінського і виробничого персоналу;
- соціальне забезпечення персоналу;
- наймання і відбір персоналу;
- його облік і звітність;
- організація і мотивація праці персоналу (рис. 1).

Заступник голови правління товариства з кадрової роботи – рівноправний член правління, який самостійно вирішує питання управління персоналом, інтегруючи з функціональними підрозділами апарату управління та погоджуючи з головою та членами правління. За такого підпорядкування кадрова стратегія (політика) розробляється кадровою службою і затверджується адміністрацією підприємства. Керівник кадрової служби входить до складу вищого керівництва підприємства [6, с. 92–94].

Перелік відділів та функціональних обов'язків працівників кадрової служби середніх і великих підприємств пропонуємо розглянути в табл. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проектування кадрової служби середніх і великих підприємств в умовах трансформації національної економіки повинно набути нового змісту, пов'язаного із врахуванням людського чинника. Мета діяльності фахівців кадрової служби – інтеграція їх у діяльність керівництва підприємства для забезпечення рівноваги між потребами персоналу та вимогами підприємства та ринку.



Рис. 1. Структура кадрової служби в системі управління середніх і великих підприємств

Таблиця 1

Перелік функціональних обов'язків працівників відділів кадрової служби середніх і великих підприємств

Назва відділу	Перелік функціональних обов'язків працівників відділів
Відділ професійного розвитку персоналу	здійснюють економічне і технічне навчання на робочому місці, перепідготовку, підвищення кваліфікації персоналу у вищих навчальних закладах; займаються плануванням кар'єри й адаптацією працівників у колективі; проводять оцінку управлінського та виробничого персоналу для їх атестації.
Відділ маркетингу та планування персоналу	здійснюють стратегічне і поточне планування персоналу; аналізують кадровий потенціал; прогнозують і визначають потребу в персоналі на ринку праці; діагностують плінність та здійснюють найм персоналу.
Відділ соціального розвитку персоналу	займаються складанням і затвердженням трудових договорів та угод; планують соціальний розвиток колективу; виконують функції зі створення й управління внутрішньої соціальної структури і надання додаткових пільг працівникам; формують сприятливий морально-психологічний клімат колективу; розробляють системи: страхування, пенсійного забезпечення, виплати компенсації у разі звільнення; організовують харчування та дозвілля працівників; займаються житловими проблемами; допомагають у лікуванні і медичному обслуговуванні, надають допомогу на придбання ліків; санаторне лікування в разі необхідності.
Відділ обліку і звітності персоналу	здійснюють ревізію трудових угод, звітів адміністрації про кошторис життя; вивчають поточний набір працівників, їх переміщення, звільнення, облік і прийом на роботу; здійснюють інформаційне забезпечення всіх підрозділів про кадровий склад персоналу; готують статистичну звітність персоналу; забезпечують комплектування персоналу відповідно до штату.
Відділ найму і відбору персоналу	виконують функції організації набору і відбору персоналу, проводять тестування та співбесіди з персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова К.А., Казакова Ф.К., Семенов А.С. Предприятие: структура, положение об отделах, должностные инструкции: Справочное пособие. Киев, 2010. 548 с.
2. Андрушків Б.М. Основи теорії і практики управління: підручник. Львів: Світ, 2008. 201 с.
3. Гавриленко Ю. М. Організація роботи з кадрами: навчальний посібник. К.: Техніка, 2011. 159 с.
4. Щекин Г.В. Управление персоналом современной организации: Учебное пособие. М.: Прат «Бизнес-школа» : «Интел-синтез». 2015. 279 с.
5. Хміль Ф.І, Хміль Л.М. Управління персоналом сучасного підприємства; навчальний посібник. Рівне. РДГУ. 2011, 234 с.
6. Терещенко В.И. Введение в теорию и практику менеджмента персонала. Учебное пособие. М: МАУП. 2013. 136 с.

ЛІДЕРСТВО ТА ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ КЕРІВНИКА

LEADERSHIP AND EVALUATION OF PROFESSIONAL QUALITIES OF THE MANAGER

Бінерт О.В.

кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри менеджменту імені професора Є.В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет

Балаш Л.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту імені професора Є.В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет

Лисюк О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Львівський національний аграрний університет

Binert Olesya

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor the Department of Management
named after prof. E.V. Hraplyvyy
Lviv National Agrarian University, Dubliany, Ukraine

Balash Liliya

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor the Department of Management
named after prof. V. Hraplyvyy
Lviv National Agrarian University, Dubliany, Ukraine

Lysyuk Olga

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor the Department of Business,
Trade and Stock exchanges
Lviv National Agrarian University, Dubliany, Ukraine

У статті досліджено, що лідерство в організації в нинішньому конкурентному середовищі є одним з найактуальніших питань та ключовим фактором успіху сучасних професій. Розглянуто теоретичні основи професійних якостей лідера в сучасних умовах. Для визначення рівня розвитку професійних якостей керівника, зокрема інтелектуальних та організаторських здібностей, мотиваційно-вольових якостей, розглянуто декілька методик їх вимірювання. Проаналізовано професійність керівника товариства з обмеженою відповідальністю для об'єктивного оцінювання його лідерських позицій. Визначено основні риси, які притаманні управлінню. Доведено, що позитивним та ствердним фактором керівника будь-якої управлінської ланки є обов'язковість лідерських якостей. Подано шляхи розвитку лідерства на прикладі зарубіжного досвіду.

Ключові слова: лідер, лідерство, лідерські якості, ефективність організації, управлінець, лідерський потенціал, керівник підприємства.

В статье исследовано, что лидерство в организации в нынешней конкурентной среде является одним из самых актуальных вопросов и ключевым фактором успеха многих современных профессий. Рассмотрены теоретические основы профессиональных качеств лидера в современных условиях. Для определения уровня развития профессиональных качеств руководителя, в частности интеллектуальных и организаторских способностей, мотивационно-волевых качеств, рассмотрено несколько методик их измерения. Проанализирован профессионализм руководителя общества с ограниченной ответственностью для

об'єктивного оцінювання його лідерських позицій. Определены основные черты, присущие управленцу. Доказано, что положительным и утвердительным фактором руководителя любого управленческого звена является обязательность лідерских качеств. Предоставлены пути развития лидерства на примере зарубежного опыта.

Ключевые слова: лидер, лидерство, лидерские качества, эффективность организации, управленец, лидерский потенциал, руководитель предприятия.

Actuality of this work consists in that, to investigate the problems of leadership. They are keys for the achievement of efficiency in activity of organization. And also to analyze professional qualities of the manager, in particular intellectual and organizational capabilities, motivational-volitional qualities. A few methodologies are considered from measuring of these qualities, for an objective estimation him leader positions. Features and role of foreign experience of leadership are investigational in organization. Leadership in organizations in today's competitive environment is one of the most urgent issues. It is noted that the manager will not be an effective leader without the informal influence on the subordinate. And also, it is concluded that the phenomenon of leadership is based on the authority of the head. The purpose of the scientific publication is to consider the concept of leadership in the organization and assess the professional qualities of the manager in modern conditions, for example, Prikarpatagro Ltd. And also explore ways to develop leadership on the example of foreign experience and how to implement them in Ukraine. In the process of research used general and special methods of scientific research: abstract-logical – with theoretical generalizations and the formation of conclusions; observation – when collecting data on the manager's professional qualifications; static-economic – when processing a common data array; graphic – for a visual illustration of the investigated processes and phenomena. It has been proved that the positive and assertive leadership of any managerial level is the commitment of leadership qualities. Investigating the concept of "leadership" and "guidance", it is concluded that the formation of the personality of a leader in the labor collective is determined by the extent to which the set of his innate and professional qualities is relevant and in demand in the team under study. Therefore, the problem of leadership is key of achieving an organization of efficiency, which just underlines importance of his value.

Key words: leader, leadership, leadership qualities, effectiveness of the organization, manager, leadership potential, leader of enterprise.

Постановка проблеми. Актуальність статті полягає в тому, щоби дослідити проблеми лідерства, які є ключовими для досягнення ефективності діяльності організації, а також проаналізувати професійні якості керівника для об'єктивного оцінювання його лідерських позицій. Важливо також зрозуміти значення та роль закордонного досвіду лідерства в організації. Лідерство в організації в сучасному конкурентному середовищі є одним з найактуальніших питань. Отже, для того, щоб організація ефективно вирішувала свої завдання, необхідно забезпечити виконання всіх функцій управління. Лідерство є ключовим фактором успіху багатьох сучасних професій. Управлінець не буде ефективним керівником без уміння неформального впливу на підлеглого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання лідерства та керівництва, власних, набутих та професійних якостей досліджувалися за допомогою різних підходів ще з давніх років. Незважаючи на надзвичайно велику кількість публікацій з розвитку лідерського потенціалу в управлінців, тема залишається актуальною. Стили керівників та підходи до їх вибору, сутність вищезазначених понять у своїх працях висвітлюють такі дослідники, як Р. Блейк, Д. Мойтон, А.В. Гончаров, О.І. Донченко, О.Є. Кузьмін. Вагомий внесок у вивчення аспектів феномена лідерства, дослідження лідерських якостей зробили вітчизняні науковці, зокрема А.А. Дяків, О.А. Єрмоленко, В.Н. Гладунський,

О.М. Руденко, К.Б. Козак [4]. Напрями підвищення ефективної управлінської праці виділив у своїх здобутках В.І. Терещенко.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд концепції лідерства в організації, оцінювання професійних якостей керівника в сучасних умовах на прикладі одного з підприємств, виділення характерних рис стилів керівництва на основі аналізу, а також порівняння із зарубіжним досвідом лідерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання лідерства викликали інтерес людей з давніх часів. Проте систематичне, цілеспрямоване й широке вивчення лідерства почалося тільки за часів Ф. Тейлора. Водночас досі так і не досягнуто повної згоди щодо поняття лідерства та методів його вивчення.

Організації, які досягають успіху, відрізняються від протилежних їм перш за все тим, що мають більш динамічне та ефективне керівництво.

Під керівництвом, на думку власника, розуміється або індивід (керівник), або група (керівний склад), або процес, який володіє індивідуальними особливостями способу управління організацією. До слів «керівник», «керівництво» часто відносять такі поняття та явища, як «лідер» та «лідерство» [1]. Однак бути менеджером і бути лідером в організації – це не одне й те ж саме.

Природа лідерства може бути краще зрозуміла, якщо порівняти її з управлінням. Мене-

джер у своєму впливі на роботу підлеглих та побудові стосунків з ними перш за все використовує посадову основу влади та покладається на неї. Лідерство ж як специфічний тип стосунків управління базується більше на процесі соціального діяння, точніше, взаємодії в організації. Цей процес є набагато складнішим, а також потребує високого рівня взаємозалежності його учасників [3].

Бути менеджером ще не означає автоматично вважатися лідером в організації, тому що лідерству значною мірою притаманна неформальна основа. Можна займати першу посаду, але не бути в ній лідером. Отже, нове управлінське мислення потребує, щоби керівництво людьми здійснювали не формальні начальники, а лідери, які користуються в колективі неформальним авторитетом [6]. Таким чином, феномен лідерства ґрунтується на авторитеті керівника.

Перш ніж призначити на посаду керівника, необхідно деталізувати оцінювання особистих характеристик кандидата, його відповідність з професійної та ділової позицій. Особливо важливою є наявність у керівника лідерських якостей.

Проблеми лідерства є ключовими для досягнення організацією ефективності, що підкреслює важливість його значення. Сьогодні існує багато різних компаній, організацій та установ, які функціонують в різних сферах економіки, але не всі вони є процвітаючими, прибутковими та мають сталий дохід.

Одні організації досягають успіху й інтегрують, виходячи на світовий ринок, чи розширюють сферу діяльності, збільшуючи свій капітал, але є компанії та організації, що перебувають в занепаді чи на межі банкрутства.

Головна причина полягає в ефективному та динамічному керівництві, наявності талановитих та вмілих робітників, правильно вибраному стилі керівництва [2].

Лідерство є тим видом діяльності, який пролизує всю систему управління. Неможливо ефективно виконувати функції планування, організації, мотивації та контролю, якщо немає ефективного керівництва та лідерів, здатних заохочувати інших працівників, позитивно впливати на них та вести за собою, досягаючи високих кінцевих результатів.

Для визначення рівня розвитку професійних якостей керівника (інтелектуальні здібності, організаторські здібності, мотиваційно-вольові якості) розглянемо декілька з наявних методик вимірювання цих якостей.

Однією з методик, за допомогою якої можна визначити таку професійну якість керівника, як інтелектуальні здібності, є «Тест структури інтелекту» за Р. Амтхауером. «Тест структури інтелекту» Р. Амтхауера – це один з типових тестів на інтелект, що дає змогу отримати повне й цілісне уявлення про інтелект людини. Тест

складається з дев'яти субтестів, орієнтованих на дослідження основних складових вербального й невербального інтелекту:

- лексичний запас;
- загальна обізнаність;
- здатність до абстрагування;
- здатність до узагальнення;
- математичні здібності;
- комбінаторне мислення;
- просторова уява;
- загальна обізнаність;
- розуміння прочитаного тексту [3].

Оцінити таку професійну якість керівника, як стиль керівництва, можна за допомогою методики «Управлінська решітка Блейка – Моутон». Американські дослідники Роберт Блейк і Джейн Моутон, спостерігаючи за діяльністю менеджерів, переконалися в тому, що вся вона проходить у «силовому полі» поміж вектором виробництва (спрямованість на створення товарів) та вектором людини (націленість на гуманне ставлення до людей). Поміж цими векторами існують певні протиріччя:

– якщо прагнути всіма силами підвищити продуктивність праці, не звертаючи уваги на потреби та бажання людини, то результат буде негативним;

– якщо всю увагу приділити людині, то нічого доброго також не вийде.

Для того щоби визначити найголовніші риси, важливі для сучасного успішного, цивілізованого та культурного керівника, використовується оцінювання його професійних та ділових якостей.

Правильна оцінка професійних якостей керівника сприятиме вдосконаленню його діяльності, що дасть змогу організації втриматись на плаву та бути конкурентоздатною поряд з чималою кількістю інших підприємств цієї галузі.

Базою дослідження нам слугувало товариство з обмеженою відповідальністю «Прикарпатягро». Для того щоби скласти портрет стилю управління керівника, а пізніше і його професійних якостей, використано методику «Решітка менеджменту» в інтерпретації М.М. Обозова.

У тесті керівнику було представлено 18 суджень щодо різних аспектів його поведінки. Виходячи з власних уподобань, керівник висловив думку про те, як він вчинив би в кожній з описуваних ситуацій. На кожне із суджень слід було відібрати одну із запропонованих п'яти альтернатив: «Завжди», «Часто», «Іноді», «Рідко», «Ніколи». Після цього на бланку реєстрації відповідей було відзначено вибрані відповіді-альтернативи на кожне з 18 висловлювань знаком «плюс» (+).

Заповнивши бланк відповідей, ми одержали такі результати.

Розглянемо інтерпретацію та аналіз цього тестування.

Порядок заповнення бланка реєстрації відповідей:

1) у судженнях, позначених зірочками, в разі вибору альтернатив «Рідко» й «Ніколи» потрібно було проставити одиниці;

2) у судженнях, які зірочками не відзначені, в разі вибору альтернатив «Завжди» й «Часто» також потрібно було проставити одиниці;

3) відповіді-альтернативи, відзначені одиницями, в судженнях 2, 4, 5, 6, 8, 10*, 14, 16*, 18, слід було підвести, підсумувати підведені одиниці, а отриманий результат записати в позицію П (персонал);

4) підсумувати інші одиниці в бланку відповідей, результат записати в позицію 3 («Виробництво, виробничі завдання»).

Отже, згідно з даними, наведеними в табл. 2, $P = 7, Z = 3$.

Розглянемо структуру «ґратів менеджменту» (рис. 1).

Нанесемо отримані в ході тестування координати по позиціях «П» і «З» на «ґрати менеджменту» (рис. 2).

Як бачимо, координати 3, 7, позначені чорним кольором, належать, швидше за все, до типу 1.9.

З проведеного нами дослідження бачимо, що фактично підприємство має демократич-

ний стиль управління, який визначається комунікативними навичками керівника, здатністю продуктивної взаємодії, умінням мотивувати та захоплювати оточуючих загальними завданнями й цілями. Керівник ТзОВ «Прикарпатпро» розглядає людей не як засіб, а як мету та зміст організаційної взаємодії. Він вносить стратегічні завдання розвитку в оточення, формуючи у підлеглих почуття впевненості, причетності до спільної справи. Керівник прагне створити дух співпраці та взаєморозуміння в колективі задля збільшення ефективності діяльності. За своїми індивідуально-психологічними якостями він екстраверт, оптимістичний, честолюбний, але має розвинене почуття відповідальності та стійкості.

Головним, як показали результати тесту, є людські стосунки в колективі, цьому керівник приділяє більше уваги, ніж безпосередньо роботі. Саме завдяки такому акцентуванню уваги функціонує ТзОВ «Прикарпатпро».

Такий керівник дуже зручний для підлеглих, оскільки створює дружню атмосферу в колективі. Він намагається оберегти свій колектив від виникаючих конфліктів та розбіжностей. Деяким працівникам це «на руку», але перспективні працівники під таким керівництвом можуть

Таблиця 1

Бланк реєстрації відповідей

Порядкові номери суджень та тест-опитувальник	Вибрані відповіді альтернативи				
	завжди	часто	іноді	рідко	ніколи
1*. Я дію як представник цього колективу.		+			
2. Я надаю членам колективу повну свободу у виконанні роботи.		+1			
3*. Я заохочую застосування однакових (уніфікованих) способів роботи.			+		
4. Я дозволяю підлеглим вирішувати завдання на їх розсуд.			+		
5. Я спонукаю членів колективу до більшої напруги в роботі.	+1				
6. Я даю підлеглим можливість робити роботу так, як вони вважають найбільш доцільним.		+1			
7. Я підтримую високий темп роботи.		+1			
8. Я намагаюся спрямувати людей на виконання навчально-виробничих завдань.			+		
9*. Я дозволяю, щоб у колективі виникали конфлікти.	+				
10*. Я неохоче надаю підлеглим свободу дій.				+1	
11*. Я вирішую сам, що і як має бути зроблено.				+1	
12. Я приділяю основну увагу показниками навчально-виробничої діяльності.			+		
13. Я розподіляю доручення підлеглим з огляду на виробничу необхідність.	+1				
14. Я сприяю різним змінам у своїй організації.	+1				
15*. Я ретельно планую роботу свого колективу.			+		
16*. Я не пояснюю підлеглим свої дії та рішення.				+1	
17*. Я прагну переконати підлеглих в тому, що мої дії та наміри корисні для них.		+			
18. Я даю підлеглим можливість (за межами розкладу занять) встановлювати свій режим роботи.	+1				

Турбота про людей (П)	9	1.9 Максимум						9.9 Висока		
	8	уваги до людей,						орієнтація на		
	7	мінімум уваги до роботи.						ефективну роботу разом з довірою та повагою до людей.		
	6				5.5 Помірна					
	5				увага до роботи					
	4				й людей.					
	3	1.1 Незначна						9.1 Максимум уваги		
	2	увага до						до роботи, незначна		
	1	виробництва та людей.						увага до людей.		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
		Турбота про виробництво (З)								

Рис. 1. «Ґрати менеджменту»

Турбота про людей (П)										
		Турбота про виробництво (З)								

Рис. 2. Результати тестування на «ґратах менеджменту»

втратити інтерес до творчості та стати малоініціативними.

Вивчення проблеми лідерства є необхідним для вироблення методів ефективного керівництва, відбору та формування лідерів. Керівник повинен вміти ставити завдання, визначати засоби досягнення мети й методи контролю. Успішне керівництво значною мірою залежить від умінь керівника управляти думкою колективу. Керівник, який хоче працювати якомога ефективніше, отримувати все, що можна, від підлеглих, не може дозволити собі застосовувати якийсь один стиль керівництва протягом усієї своєї кар'єри. Скоріше, керівник повинен

навчитися користуватися всіма стилями, методами й типами впливу, найбільш підходящими для конкретної ситуації. З вищесказаного зрозуміло, що проблеми керівництва та лідерства в організації нині стоять досить гостро, тому велике значення має вивчення феноменів керівництва та лідерства [7].

Бути менеджером не завжди означає бути першим, приймати правильні рішення як ефективний керівник та лідер. Таку тенденцію можемо спостерігати серед чималої кількості керівників. Однак бути лідером не завжди легко, хоча іноді це надає певні привілеї. Для того щоби більш детально ознайомитися з концеп-

цією лідерства, розглянемо зарубіжний досвід провідних країн світу в цьому питанні.

За аналогом Ізраїльської академії лідерства, яка була створена та розвивалася в Ізраїлі задля формування національної еліти ще в 70-ті роки, в Україні запустили неформальну освітню програму, а саме Українську академію лідерства. Запуск цього проекту в Україні – це приватна ініціатива. Академії лідерства, започатковані в Ізраїлі, зробили та продовжують робити чималий внесок в розвиток лідерства не лише у своїй країні, але й в інших державах.

Нині діє 5 осередків, розташованих у Києві, Миколаєві, Львові, Полтаві та Харкові. У кожному з них може навчатися лише 5% студентів з цієї області. Інші 95% прибувають з усіх куточків України: якщо це Львівська Академія, то в ній навчаються й харків'яни, й одесити, й кияни.

Для того щоби в таких академіях мала змогу навчатись якнайбільша кількість охочих, було б доцільно збільшити кількість таких академій, щоби в рамках кожної області був хоча б один її осередок. Це дасть можливість вишколити якомога більшу кількість лідерів, які в подальшому зможуть вести за собою тих, з ким можна не лише плідно співпрацювати, але й змінювати та відновлювати державу загалом.

Якщо ж зупинятись на конкретній особі лідера, то, безперечно, уваги заслуговує Індра Нуйі, що є американкою індійського походження та однією з найвпливовіших жінок світу, суперзіркою серед генеральних директорів. Вона є президентом та фінансовим директором другої за величиною харчової компанії у світі "PepsiCo" [5]. Вміння вчасно проводити реформи, вивчення тактики й досвіду конкурентів, особисті спостереження привели до того, що Індра стала президентом та головним фінансовим директором, а згодом – генеральним директором.

Сьогодні підлеглі "PepsiCo" беруть активну участь у прийнятті рішень та користуються широкою свободою у виконанні завдань. Рішення Індри приймає тільки після виявлення думки підлеглих. Хоча, покладаючись на інтуїцію, вона вміє наполягати на своєму. Вона дає можливість підлеглим проявити ініціативу, розвивати свої здібності. Паралельно з цим вона створила атмосферу відкритості й довіри, за якої підлеглий завжди може звернутися до Нуйі за допомогою, порадою чи пропозицією.

Все вищесказане говорить про те, що загалом Індра Нуйі як управлінець керується авторитарним стилем, а як лідер – демократичним стилем. Власне, вдале поєднання цих стилів дає їй змогу досягати великого успіху.

Отже, як показує зарубіжний досвід, щоби бути ефективним лідером, більшу увагу все ж таки потрібно приділяти не лише матеріальному аспекту, варто пам'ятати про те, що є щось важ-

ливіше. Тоді, коли лідер буде прагнути до чогось більшого, результат не змусить себе чекати.

Висновки. Для успішного функціонування організації необхідним є професійно підготовлений управлінець, якому притаманна ціла низка якостей та властивостей.

Успішність керівника полягає в умінні керувати людьми. Керівник має ставити собі завдання-максимум, знаходити правильний підхід до співробітників, підвищувати їх кваліфікацію, взаємодіяти з потенційними клієнтами або інвесторами, оперувати цифрами та роз'яснювати працівникам їх внесок в розвиток компанії.

Щодо досліджуваного товариства з обмеженою відповідальністю, то головним, як показали результати тесту, для керівника є людські стосунки в колективі, адже цьому він приділяє більше уваги, ніж безпосередньо роботі. Він розглядає інших людей не як засіб, а як мету й зміст організаційної взаємодії. Він вносить стратегічні завдання розвитку в оточення, формуючи у підлеглих почуття впевненості, причетності до спільної справи. Керівник прагне створити дух співпраці та взаєморозуміння в колективі задля збільшення ефективності діяльності.

Для того щоби в Україні збільшилась кількість ефективних лідерів, було б доцільно збільшити кількість осередків Академії лідерства, щоби в рамках кожної області був хоча б один її осередок. Автор вважає, що це безпосередньо вплине на розвиток лідерства загалом, а в подальшому зможе привести до позитивних змін в державі.

Позитивним є той факт, що офіційно визнаючою є теза про обов'язковість наявності у керівника будь-якого управлінського рівня лідерських якостей.

Формування лідерських якостей у керівника – це цілеспрямований процес, орієнтований на створення й поглиблення відповідних якостей та навиків за допомогою саморозвитку, самовдосконалення, самомотивування практичного досвіду тощо. Загалом це вміння спрямовувати свої зусилля на самого себе.

Досліджуючи поняття лідерства та керівництва, можемо зробити висновки, що формування особистості лідера в трудовому колективі визначається тим, наскільки набір його вроджених та професійних якостей є актуальним та затребуваним у цьому колективі, тобто від народження у людини є певний потенціал, але без допомоги зовнішнього та внутрішнього середовища організації цей потенціал реалізувати не можна. У зв'язку з цим розвиток лідерських якостей не є ефективним поза контекстом реальної організаційної групи та без урахування специфіки діяльності бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент : підручник. Т. 2. Київ : УФІМБ, 2002. 234 с.
3. Іванова І.В. Менеджер – професійний керівник : навчальний посібник. Київ : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 178 с.
4. Козак К.Б. Роль лідерства в системі управління персоналом на підприємстві. *Економіка харчової промисловості*. 2013. № 3. С. 24–28.
5. Лідери компанії "PepsiCo". URL: http://pepsico.ua/company/leadership/indra_fb.
6. Соловіцька Т.В. Сутність феноменів керівництва та лідерства. *Університетські наукові записки*. 2009. 137 с.
7. Степаненко Н.І. Особливості становлення професійно-значущих якостей майбутніх менеджерів. *Вісник КІБіТ*. 2008. № 2. 143 с.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: БЕЗПЕКОЗНАВЧІ КОНТЕКСТИ

COMPLEX ASSESSMENT OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF NETWORK ENTERPRISES: SECURITY CONTEXTS

Гевко В.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту у виробничій сфері,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Gevko Volodymyr

PhD in Economics, Associate Professor, Doctoral of the
Department of Management in Production,
Ivan Puluj Ternopil National Technical University

У статті проаналізовано сутнісну характеристику управління підприємствами мережових структур, що узгоджує реалізацію функцій планування та регулювання взаємостосунків як учасників мережі, так і потенційних споживачів. Виділено основні завдання інформаційно-аналітичної системи підприємств мережових структур в сучасних умовах, інтерпретовано змістовно-типологічні концепції. На основі проведених досліджень здійснено комплексне оцінювання інформаційно-аналітичного забезпечення індикаторів фінансової безпеки підприємств. На основі цього сформовано модель економічної ефективності впровадження системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств мережових структур.

Ключові слова: підприємства мережових структур, мережева взаємодія, система мережевої структури, інформаційно-аналітична система, фінансова безпека підприємств.

В статье проанализирована сущностную характеристику управления предприятиями сетевых структур, что согласовывает реализацию функций планирования и регулирования взаимоотношений как участников сети, так и потенциальных потребителей. Выделены основные задания информационно-аналитической системы предприятий сетевых структур в современных условиях, интерпретированы содержательно-типологические концепции. На основе проведенных исследований осуществлено комплексное оценивание информационно-аналитического обеспечения индикаторов финансовой безопасности предприятий. На основе этого сформирована модель экономической эффективности внедрения системы информационно-аналитического обеспечения финансовой безопасности предприятий сетевых структур.

Ключевые слова: предприятия сетевых структур, сетевое взаимодействие, система сетевой структуры, информационно-аналитическая система, финансовая безопасность предприятий.

The analysis of essential characteristic the management at enterprises of network structures, which coordinates the implementation of the functions at planning and regulation of interactions both network participants and potential customers. It is proved that one of directions the functioning at information-analytical systems of business structures is the use of innovative solutions the information and communication component, aimed at ensuring the balance at interests of network participants and ensuring financial security among them. The main tasks of the informational and analytical system at enterprises of network structures are allocated, in particular: support for customer orientation, deployment of a distributed network organization, achievement of competitive advantage, control over a part of the market segment, ensuring business stability, etc. in modern conditions. It is substantiated that the information and analytical system of the enterprises at network structures allows carrying out complex automation the activity of data at entrepreneurial structures, which have a number of essential features, caused by the basic concepts of their construction. On the basis of conducted research, a comprehensive assessment of the information and analytical support of financial security indicators at enterprises was conducted. On the basis of which a model of economic efficiency from the introduction of a system informational and analytical provision of financial security the enterprises at network structures has been formed, and it is proposed to consider as a complex of interconnected mechanisms and methods of organization at separate elements of structural and logical aspects of information and analytical support in the context of strengthening the security science component.

Key words: enterprises of network structures, network interaction, system of network structure, information-analytical system, financial security of enterprises.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища функціонування підприємств мережових структур, коли брак ресурсів фінансування їх діяльності стає загрозою не тільки здатності підтримувати процес розширеного відтворення, але й їх життєздатності, все більшої актуальності набувають питання захисту інтересів підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. В сучасних трансформаційних умовах відомим фактом є те, що інформаційно-аналітичне забезпечення підприємств мережових структур – це не одиничний процес. Отже, розглядати його необхідно як комплекс взаємопов'язаних механізмів та методів організації окремих елементів структурно-логічних аспектів інформаційно-аналітичного забезпечення в контексті зміцнення фінансової безпеки. Слід відзначити, що дослідження проблематики фінансової безпеки підприємств мережових структур набуває особливої актуальності у зв'язку з подорожчанням ресурсної бази, збільшенням енергоємності виробництва, економічною кризою в країні та постійним коливанням цінової політики на готову продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення ґрунтовних напрацювань інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств у системі фінансової безпеки зроблено в працях О. Балана, О. Барановського, О. Вівчар, С. Гриценка, Г. Дмитренка, О. Єрмакової, В. Захарченка, В. Кириченка, Л. Ліпича, Т. Максименка, С. Оборської, Р. Ривкіна, В. Усачева, К. Франкич, Н. Чухрай, О. Яремчук та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Звертаємо увагу на те, що дослідження комплексної проблематики інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств мережових структур на основі оцінювання безпеконзавчої компоненти залишилось поза полем зору вітчизняних науковців. Саме тому ми виокремили актуальність наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування комплексного оцінювання інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств мережових структур в контексті безпеконзавчої компоненти. На основі цього сформовано модель економічної ефективності впровадження системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств мережових структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звертаємо увагу на те, що сучасні трансформаційні системи спричиняють посилення ролі інформаційно-аналітичного забезпечення системи підприємств мережових структур, які вимагають розроблення та застосування нових методів. Одним з напрямів функціонування інформаційно-аналітичних систем підприємницьких структур є використання інноваційних рішень інформаційно-комунікаційної

компоненти, спрямоване на забезпечення збалансованості інтересів учасників мережі загалом та фінансової безпеки зокрема.

На основі проведених досліджень встановлено, що управління підприємствами мережових структур – це складний процес, який узгоджує реалізацію функцій планування й регулювання взаємостосунків як учасників мережі, так і потенційних споживачів [6]. Основними завданнями такої інформаційно-аналітичної системи підприємств мережових структур є підтримка спрямованості на клієнтів, розгортання розподіленої мережової організації, досягнення конкурентної переваги, контроль над частиною сегменту ринку, забезпечення стабільності бізнесу тощо.

Продовжуючи логіку нашого дослідження, відзначаємо, що інформаційно-аналітична система підприємств мережових структур дає змогу виконувати комплексну автоматизацію діяльності цих підприємницьких структур, які мають низку суттєвих особливостей, обумовлених базовими принципами або концепцією їх побудови [3].

Концепція ERP (Enterprise Resource Planning) є фактичним стандартом сучасних інформаційно-аналітичних систем підприємств мережових структур у світі. ERP призначена для планування ресурсів підприємства, автоматизації обліку та управління. ERP-системи будуються за модульним принципом, охоплюючи модульно практично всі ключові моменти діяльності компанії.

Концепція SCM (Supply Chain Management) реалізує нову технологію управління, описану стандартом CSRP (Customer Synchronized Resource Planning), який передбачає наявність у системі можливостей управління зовнішніми відносно підприємств мережових структур елементами.

SCM – це управління розширеним виробничим процесом, тобто не тільки внутрішніми ресурсами підприємств мережових структур, але й важливішими зовнішніми (наприклад, облік замовників у замовників та постачальників у постачальників).

Концепція MRP (Material Requirement Planning) планування потреб в матеріалах – це комп'ютерна методологія, створена для планування виробництва й управління запасами.

Концепція MRP II (Manufacturing Resource Planning) II – це метод планування виробничих ресурсів. MRP II є концепцією, яка лежить в основі систем класу ERP, закономірним розвитком стандарту MRP. Головною відмінністю від попереднього стандарту є автоматизація тих сфер діяльності, від яких залежить поповнення або витрата матеріалів. У MRP II вже є функція планування виробничих потужностей (Capacity Requirements Planning, CRP), яка пов'язує можливості виробництва з потребами в матеріалах [4].

Серед найвідоміших закордонних інформаційних систем управління підприємств мережових структур слід назвати такі, як MANMAN/X і CAS (Computer Associates, США); SAP R/3 (Німеччина); BAAN (Голландія); SCALA (Швеція); PRODIS; Галактика (СНГ).

Слід відзначити, що ефективність будь-якого підприємства мережових структур значною мірою залежить від повного, достовірного та своєчасного інформаційно-аналітичного забезпечення. В таких умовах за ефективного управління система інформаційно-аналітичного забезпечення приведе до підвищення рівня управління прибутком, як наслідок, зміцнення фінансової безпеки [1; 3].

З практичної точки зору відзначаємо, що провідні промислові підприємства Тернопільщини, такі як ТОВ «Термобуд плюс», ТОВ «Т-ПС», ТОВ «РМК», у своєму складі створили окремі інформаційно-аналітичні підрозділи, що займаються збиранням, обробленням та інтерпретацією необхідної інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище. Їх досвід свідчить про те, що створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення на підприємстві супроводжується певним збільшенням як його матеріальних

активів (наприклад, апаратного забезпечення), так і насамперед нематеріальних активів.

Аналіз окремих аспектів діяльності інформаційно-аналітичних підрозділів провідних тернопільських підприємницьких структур дає змогу встановити, що одним з визначальних індикаторів фінансової безпеки цих підприємств є показники прибутковості. Отже, на основі проведених аналітичних досліджень можна відзначити позитивну тенденцію діяльності підприємств Тернопільської області, що підтверджується одержанням ними прибутку впродовж 2013–2017 рр., сума якого у 2017 р. становила 1 437 000,4 тис. грн., тобто збільшилась порівняно з 2013 р. на 1 265 816 тис. грн. Зменшення суми чистого прибутку у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 237 638 тис. грн., або на 57,13%, пов'язане зі значним зростанням витрат, зокрема адміністративних, фінансових, витрат на збут. Щодо рентабельності всієї діяльності, то за 2017 р. порівняно з 2016 р. спостерігається зростання на 5,7 тис. грн., або на 32,39%. Аналізуючи рентабельність операційної діяльності, що визначається як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності, також спостері-

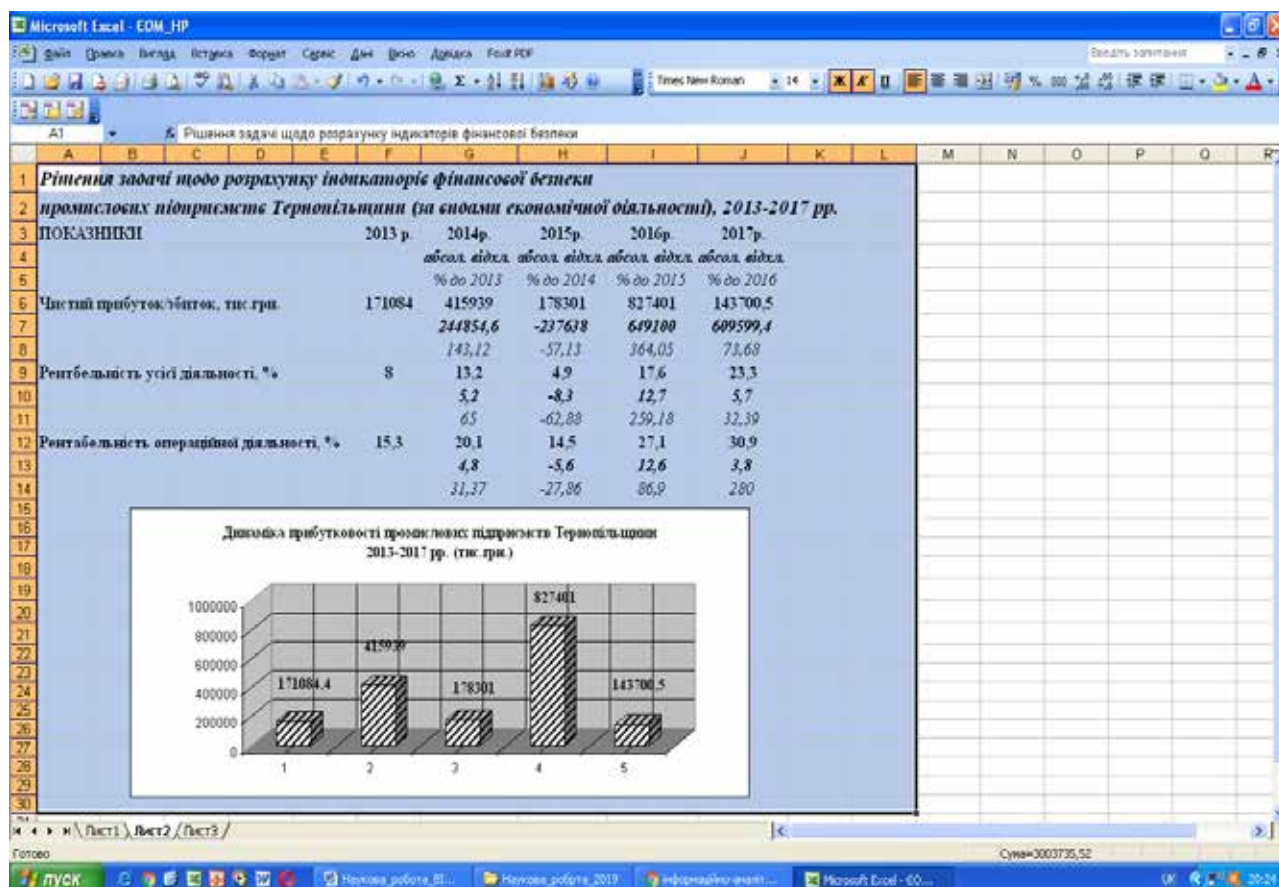


Рис. 1. Результати оброблення інформації на основі застосування оцінювання індикаторів фінансової безпеки підприємств Тернопільщини за видами економічної діяльності

Джерело: розраховано автором



Рис. 2. Економічна ефективність впровадження системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств мережесих структур

Джерело: авторська розробка

гаємо зростання у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 12,6 тис. грн., або на 86,9 %, що є свідченням зниження стійкості та стабільності фінансового стану, загрозою фінансовій безпеці, а також пов'язане з політичними та економічними потрясіннями в Україні впродовж 2015 р.

Слід відзначити, що на основі застосування програми ЕОМ, використовуючи фактичні дані звітності досліджених підприємницьких структур, ми сформували результати оброблення інформації на основі застосування індикаторів фінансової безпеки підприємств Тернопільщини за видами економічної діяльності (рис. 1).

В умовах турбулентності економічних процесів для ефективної системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств, на нашу думку, необхідно, щоб існував інформаційно-аналітичний підрозділ, що є складовою служби безпеки, функціями якого є захист будь-якої інформації відповідного

підприємства, висвітлення специфіки функціонування всередині та поза межами підприємства, вчасне одержання випереджальної інформації про життєво важливі для підприємства процеси, виявлення засобів її оптимального застосування [5].

Висновки. Резюмуючи вищеописане, пропонуємо економічну ефективність впровадження системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств мережесих структур розглядати в такій інтерпретації (рис. 2).

Таким чином, правильно побудована система інформаційно-аналітичного забезпечення дає змогу досягти високого рівня фінансової безпеки підприємств з використанням інноваційних технологій та врахуванням низки факторів, що впливають з вищеназваних показників економічної ефективності та специфіки функціонування підприємств мережесих структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білокомірова Я. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 29. С. 308–312.
2. Вівчар О. Прагматизм прискорення бізнесу при моніторингу його економічної безпеки в контексті трансформаційних змін. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 1 (23). С. 194–199.
3. Завора Т., Пустяк О. Методичні засади формування інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Наука й економіка*. 2015. № 1. С. 139–146.
4. Заремба В. Інтегрована система організаційних механізмів маркетингового управління діяльністю підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 82–87.
5. Кіслов Д. Інформаційні війни: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 300 с.
6. Смоляр Л. Мережесі структури як сучасна форма організації економічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1660>.

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ НОВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE WITH THE IMPLEMENTATION OF THE NEW MANAGEMENT PARADIGM

Герасимова О.Л.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Каширнікова І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Спірідонова К.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Herasimova Oksana

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Kashirnikova Irina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Spiridonova Kira

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Неповна інформація щодо стану виробничої системи приводить до стану невизначеності під час планування діяльності підприємства. Нестабільність зовнішнього середовища є однією з ключових проблем управління підприємствами. Зміна характеру сучасної економіки обумовлює потребу вивчення нових підходів до управління. Нова концепція розвитку актуалізує дослідження проблематики стійкості діяльності підприємства в контексті нових форм господарювання. Запропоновано комплексні індикатори стійкості з урахуванням економічної, екологічної та соціальної діяльності підприємства. Їх порогові значення повинні стати критеріями стабілізації, визначеності досягнутого рівня виробництва впродовж визначеного часового інтервалу. Стійкість дає можливість налагодити ефективну діяльність підприємства шляхом залучення технологій та інновацій для вирішення проблем, з якими щоденно стикаються споживачі. Управління виробничим підприємством на основі парадигми стійкого розвитку є організаційно-економічним засобом, який адекватно відповідає мінливим, неврівноваженим умовам сучасного ринкового середовища. Розроблені критерії стійкості розвитку підприємства будуть поєднувати економічне зростання,

охорону навколишнього середовища й соціальну відповідальність, а також охоплювати внутрішню складову (розвиток та запозичення) та зовнішню складову (економічну, соціальну, морально-етичну збалансованість).

Ключові слова: стабільність, стійкість, невизначеність, критерій, ефективність, індикатор.

Неполная информация о состоянии производственной системы приводит к состоянию неопределенности при планировании деятельности предприятия. Нестабильность внешней среды является одной из ключевых проблем управления предприятиями. Изменение характера современной экономики обуславливает необходимость изучения новых подходов к управлению. Новая концепция развития актуализирует исследование проблематики устойчивости деятельности предприятия в контексте новых форм хозяйствования. Предложены комплексные индикаторы устойчивости с учетом экономической, экологической и социальной деятельности предприятия. Их пороговые значения должны стать критериями стабилизации, определенности достигнутого уровня производства в течение определенного временного интервала. Устойчивость дает возможность наладить эффективную деятельность предприятия путем привлечения технологий и инноваций для решения проблем, с которыми ежедневно сталкиваются потребители. Управление производственным предприятием на основе парадигмы устойчивого развития является организационно-экономическим средством, которое адекватно соответствует меняющимся, неуравновешенным условиям современной рыночной среды. Разработанные критерии устойчивости развития предприятия будут сочетать экономический рост, охрану окружающей среды и социальную ответственность, а также охватывать внутреннюю составляющую (развитие и кредитование) и внешнюю составляющую (экономическую, социальную, морально-этическую сбалансированность).

Ключевые слова: стабильность, устойчивость, неопределенность, критерий, эффективность, индикатор.

Incomplete information about the condition of production system leads to uncertainty while planning of enterprises' activity. Instability of external environment is one of the key problems in enterprises' management. Changes in the modern economy caused necessity of new approaches to management. New development concept makes actual research of sustainable enterprises' activity in the context of new forms of management. Complex sustainability indicators considering economic, ecological and social activity of the enterprise are proposed. Their threshold value must become stabilization criteria, determining the achieved production level during certain period. Stabilization allows establishing efficient activity by attracting of technologies and innovation to solve the problems of the customers. Management of manufacturing enterprise based on paradigm of sustainable development is organizational and economic means that meets the changing conditions of modern market environment. Stabilization criteria of enterprises' development will combine economic growth, environmental protection and social responsibility and external component – economic, ethic balance. In the article aggregate statistics was used to generalize the material in order to study characteristics and differences, regularity of economic development; index method was used to determine correlation between indices and the effect obtained due to certain factors; graphical method was used for visual presentation of the obtained results. Constant improvement of strategic development of efficiency indices of certain kinds of activity will facilitate determining possibilities of business stabilization. The type of control in an unstable environment depends on the amount of time to make a decision. At this or that level of instability, an appropriate level of management is applied. To effectively manage the potential of an enterprise and achieve its desired level, it must be possible to develop address measures for each of the components and for each local indicator, which requires the development of a method for their evaluation and analysis.

Key words: stability, sustainability, uncertainty, criteria, efficiency.

Постановка проблеми. Концепція стійкого розвитку відрізняється від інших концепцій розвитку саме тим, що основною метою визначає не максимізацію прибутку, а підвищення добробуту всього суспільства. Сучасна економіка вступила в епоху так званої комодизації (перетворення колись унікальних продуктів на звичайні), яку характеризують стрімкість змін, швидке старіння технологій, маркетингових ідей. Економіку з таким суттєвим вираженням внутрішньої невірноваженості називають новою економікою, економікою знань, глобальною або електронною економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблеми стійкого розвитку економіки присвятили свої праці такі вітчизняні

та зарубіжні автори, як А. Азроянц, О. Білорус, Ю. Мацейко, Д. Лук'яненко, Н. Власенко, С. Соколенко, В. Трегобчук, А. Гальчинський, С. Львовчкін, А. Федотов, М. Мойсєєв, а також Р. Барнет, Дж. Каванаг, З. Баума, О. Бойд-Барретт, Дж. Брехер, Т. Костелло, М. Чоссудовські, К. Охме, Р. Робертсон.

В роботі У. Офулса «Екологія і політика дефіциту» вперше було використано словосполучення "sustainable state society" («суспільство стійкого (сталого) розвитку»). Далі це словосполучення трансформувалось у категорію "sustainable development" («стійкий (сталий) розвиток»), у центрі якої було виділено екологічний аспект. Тоді з'явилося таке визначення: «стійкий розвиток – такий розвиток, який задовольняє

потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здібність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [1, с. 24].

На наш погляд, найкраще пояснення цьому поняттю дав російський економіст та еколог В. Данилов-Данильєн. Він сказав, що розвиток та рух – це філософськи дуже близькі поняття. А. Пуанкаре ввів у математиці поняття «стійкий рух». Стийкий – це такий рух, який, почавшись у точці деякої трубки, не виходить за її межі. За аналогією вчений запропонував таке визначення: «стійкий розвиток – це такий суспільний розвиток, за якого не руйнується його природна основа, створювані умови життя не приводять до деградації людини, соціально-деструктивні процеси не розвиваються до масштабів, які загрожують безпеці людства» [1, с. 24].

Мовою бізнесу стійкий розвиток означає збалансований економічний приріст підприємства під час розрахунку та мінімізації негативного й максимізації позитивного впливу на соціальну сферу й навколишнє середовище [1, с. 24].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують подальшого вивчення питання комплексного оцінювання потенціалу сталого розвитку на різних рівнях розвитку економіки та вибору стратегії, яка б забезпечувала стійкий тривалий розвиток під час гармонійного врівноважування трьох його складових, а саме економічної, екологічної та соціальної.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення методичних положень щодо оцінювання та аналізування потенціалу стійкого розвитку підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1970-х роках Д. Хартвіком сформульовано два підходи до оцінювання стійкості, а саме слабкий та сильний. Слабка стійкість – це збереження вартості сукупного запасу капіталу, який включає такі види, як матеріальний, людський та природний. Сильна стійкість припускає, що кожен вид капіталу повинен зберігатися не нижче деякого мінімального рівня.

Стийкий розвиток підприємства визначається трьома проекціями (компонентами), такими як економічна, екологічна та соціальна. Кожна з цих компонент включає набір індикаторів, для яких необхідно встановити порогові значення.

Ступінь досягнення мети зручно виражати ефективністю, яка визначається як відношення ефекту до здійснених витрат, пов'язаних з його одержанням. Щодо сталого розвитку підприємства визначають групи показників ефективності (рис. 1).

З огляду на це загальна ефективність діяльності суб'єкта господарювання щодо сталого розвитку ($E_{\text{заг}}$) може бути представлена таким чином:

$$E_{\text{заг}} = f(E_{\text{вт}}, E_{\text{фе}}, E_{\text{се}}, E_{\text{оі}}, E_{\text{КР}}, E_{\text{ЛР}}, CP).$$



Рис. 1. Групи показників ефективності підприємства

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до розвитку загалом та сталого розвитку зокрема є його потенціал. Поняття потенціалу, яке досить добре висвітлене в науковій літературі, потребує уточнення щодо його відповідності завданням та цілям сталого розвитку. Найбільш відповідним цілям та завданням сталого розвитку є підхід до визначення стратегічного потенціалу, відповідно до якого останній розглядається не як статична (незмінна) величина, а як величина, що «суттєво залежить від умов зовнішнього середовища, в якому здійснюється діяльність підприємства, тому постійно змінюється» [7, с. 131]. При цьому, як зазначає І. Ігнат'єва [7, с. 133], необхідно забезпечити взаємодію та координацію елементів потенціалу в їхньому взаємозв'язку із засобами господарювання (ресурсами), серед яких слід назвати фінансові ресурси, кадрові ресурси, технічні ресурси, організаційні ресурси, технологічні ресурси, управлінські ресурси, що під час взаємодії зазнають перетворення в структурований стратегічний потенціал підприємства.

Якщо ми говоримо про планування в умовах невизначеності зовнішнього середовища підприємства, то треба враховувати три найважливіші характеристики якісного характеру (рис. 2).

Розглядаючи підприємство як систему, виходимо з того, що результативність його діяльності щодо відповідності основним критеріям сталого розвитку, а саме досягненню економічної, екологічної та соціальної результативності, залежить від ресурсів, якими воно володіє (ресурсний потенціал), відповідності системи управління та стратегії цілям сталого розвитку (управлінський потенціал), а також достатності коштів для фінансування вжиття приро-

доохоронних заходів (екологічних програм) та соціальних заходів (реалізації економічної та соціальної політики підприємства як щодо персоналу, так і щодо зацікавлених сторін).

Вибір управління в умовах нестабільного зовнішнього середовища залежить від кількості часу на прийняття рішення. За того чи іншого рівня нестабільності застосовується відповідний рівень управління, отже, їх можна класифікувати таким чином (табл. 1).

В умовах невизначеності рівень нестабільності є високим, тому в компаніях застосовують 4 і 5 рівні управління, а саме дослідження та творчість, які потребують неординарних та креативних підходів [8].

Результатом узагальнення наукових підходів до сутності потенціалу та концептуальних положень сталого розвитку є таке визначення: потенціал сталого розвитку підприємства є багатопараметричним об'єктом, результати функціонування якого визначаються рівнем ресурсних можливостей та здатністю системи управління підприємством найбільш ефективним способом реалізувати ці можливості в мінливому зовнішньому середовищі задля задоволення як власних, так і суспільних потреб в економічній, екологічній та соціальній сферах.

Для забезпечення ефективного управління потенціалом підприємства та досягнення його бажаного рівня необхідно мати можливість розробляти адресні заходи за кожною складовою та кожним локальним показником, що потребує відповідної методики їх оцінки та аналізу. Однак під час оцінювання багатопараметричних об'єктів, яким є потенціал підприємства, вирішення такого завдання ускладняється недосконалістю системи обліку та аналізу, відсутністю



Рис. 2. Характеристики нестабільності

Таблиця 1

Методи стратегічного управління

Рівень нестабільності	Методи управління
1. Стабільність	Управління на основі інструкцій
2. Реактивність (реакція на проблеми)	Реактивне управління
3. Передбачення	Довгострокове планування
4. Дослідження	Управління на основі передбачення змін
5. Творчість	Стратегічне управління на основі гнучких екстрених рішень

інструментарію приведення різних за характером показників до єдиної порівнюваної основи [4; 5]. Стійкість розвитку треба представляти у вигляді такої послідовності взаємопов'язаних компонентів: потужна промисловість – передові технології – інновації – науково-технічний прогрес – висококваліфіковані кадри – розвинута система самоосвіти.

Стійкий розвиток підприємства неможливий без впровадження нововведень (новітніх технологій, вдосконалення технічних операційних засобів, управлінських форм та методів господарювання, новітніх наукових досягнень, зокрема науково-технічного прогресу) для створення необхідних умов виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг). Інновації – це найважливіша ланка доведення науково-технічних розробок до стадії їх використання у

виробництві задля збільшення прибутку, утримання відповідної ніші на внутрішньому ринку та спроб її зайняття на світовому ринку через підвищення конкурентоспроможності продукції товаровиробників.

Висновки. Підсумовуючи сказане, зазначимо, що основними складовими нової парадигми управління в умовах високого рівня нестабільності зовнішнього середовища є соціальна та екологічна стійкість, стійкість функціонування, освіта, реінжиніринг, науково-технічний прогрес, економічна стійкість. У комплексі ці складові є парадигмою стійкості розвитку. Впровадження парадигми стійкості розвитку в діяльність виробничих підприємств сприяє поліпшенню їхньої продуктивності, відкриває шляхи до врівноваженого розвитку економіки, природного середовища, соціальних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева А., Карпенко Д., Писарева Я. Действуй сегодня, думай завтра. *Компаньон*. 2010. № 33. С. 24.
2. Єфремов О. Сталий чи гармонійний (з екосистемою) розвиток – чому віддати перевагу? *Економіка України*. 2008. № 2. С. 85–90.
3. Карпінський Б. Макроекономіка: зростання і сталий розвиток. Київ : Професіонал, 2006. 272 с.
4. Максимов Ю., Митяков С. Устойчивое развитие социально-экономических систем на основе инновационных преобразований: основные определения. *Инновации*. 2010. № 1. С. 54–57.
5. Тибін А., Смачило І. Удосконалення управління підприємством в контексті сталого розвитку. *Вісник ТНЕУ*. 2009. № 1. С. 45–51.
6. Колобов А. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость. Москва : Экзамен, 2008. 621 с.
7. Ігнатська І. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика. Київ : Знання України, 2005. 229 с.
8. Верхоглядова Н., Іванов С., Герасимова О., Щеглова О. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Маковецький, 2013. 360 с.
9. Верхоглядова Н., Герасимова О., Щеглова О., Левчинський Д. Економічна діагностика. Дніпропетровськ : Свідлер, 2011. 332 с.

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ESSENCE AND MAIN COMPONENTS OF ORGANIZATIONAL ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

Гурбик Ю.Ю.

кандидат наук з державного управління,
старший викладач кафедри економіки,
управління та адміністрування,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

Біляєв С.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки,
управління та адміністрування,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

Колюх Я.О.

студентка,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

Hurbyk Yurii

Candidate of Public Administration,
Senior Instructor at Department of Economics,
Management, and Administration,
Bohdan Khmelnytskyi Melitopol State Pedagogical University

Biliaiev Serhii

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics,
Management, and Administration,
Bohdan Khmelnytskyi Melitopol State Pedagogical University

Koliukh Yana

Student,
Bohdan Khmelnytskyi Melitopol State Pedagogical University

У статті досліджено певні науково-теоретичні аспекти організаційної діяльності на підприємстві в сучасних умовах розвитку та трансформації ринкової економіки. Обґрунтовано значення здійснення організаційної діяльності на підприємстві. Проаналізовано сутність функції організації, встановлено, що вона присутня в усіх сучасних класифікаціях загальних (універсальних) функцій менеджменту. Визначено, що серед вітчизняних дослідників поширеним є тлумачення поняття «організаційна діяльність» як процесу, за допомогою якого керівник усуває невизначеності та конфлікти між працівниками підприємства щодо роботи або повноважень та створює середовище, придатне для їх спільної діяльності. Досліджено основні складові організаційної діяльності на підприємстві (поділ праці, департаменталізація, делегування повноважень, встановлення діапазону контролю, створення механізмів координації).

Ключові слова: організаційна діяльність, функція організації, поділ праці, спеціалізація, департаменталізація, кооперація, делегування, зв'язки, координація, підприємство.

В статье исследованы определенные научно-теоретические аспекты организационной деятельности на предприятии в современных условиях развития и трансформации рыночной экономики. Обосновано значение осуществления организационной деятельности на предприятии. Проанализирована сущ-

ность функции организации, установлено, что она присутствует во всех современных классификациях общих (универсальных) функций менеджмента. Определено, что среди отечественных исследователей распространенным является толкование понятия «организационная деятельность» как процесса, с помощью которого руководитель устраняет неопределенности и конфликты между работниками предприятия по работе или полномочиям и создает среду, пригодную для их совместной деятельности. Исследованы основные составляющие организационной деятельности на предприятии (разделение труда, департаментализация, делегирование полномочий, установление диапазона контроля, создание механизмов координации).

Ключевые слова: организационная деятельность, функция организации, разделение труда, специализация, департаментализация, кооперация, делегирование, связи, координация, предприятие.

The article is relevant because organizational activity is an important component of management and business activities at the enterprise that affects its economic growth, determines structure, procedure, and conditions of its operation and development, establishes and builds connections and coordination among its all structural subdivisions, eliminates conflicts among employees in relation to work or powers, etc. And this, in turn, requires from the enterprise's management clear understanding of essence and content of the organizational activity, as well as a clear picture, on the basis of which main components it is formed and composed. The article studies certain scientific and theoretical aspects of organizational activity at the enterprise in current conditions of development and transformation of the market economy. Importance of organizational activity at the enterprise is substantiated. The organizational function is analyzed and it is revealed that it is present in all modern classifications of general (universal) functions of management, both domestic and foreign scholars. Definition of concept "organizational function" made by famous foreign scholars in the sphere of management (H. Fayol, M. Mescon, M. Albert, F. Khedouri) is considered. The article determines that interpretation of the concept "organizational function" as a process, due to which the manager eliminates uncertainties and conflicts among employees of the enterprise with respect to work or powers and creates an environment suitable for their joint activity, is widespread among domestic researchers. The main components of organizational activity at the enterprise are studied: the division of labour (the division of general work into separate parts, sufficient for the performance by one worker according to his qualification and abilities), departmentalization (grouping of works and activities into certain structural subdivisions), delegation of powers (the subordination of each such subdivision to the manager who receives the necessary powers), the establishment of a range of control (determination of the number of employees directly subordinated to this manager), creation of coordination mechanisms (provision of vertical and horizontal coordination of works and activities).

Key words: organizational activity, organizational function, division of labour, specialization, departmentalization, cooperation, delegation, relations, coordination, enterprise.

Постановка проблеми. Організаційна діяльність є важливою складовою управлінсько-господарської діяльності на підприємстві, яка впливає на його економічне зростання, визначає структуру, порядок та умови функціонування й розвитку, встановлює та налагоджує зв'язки й координацію між усіма його структурними підрозділами, усуває конфлікти між працівниками стосовно роботи чи повноважень тощо. В сучасних динамічних умовах функціонування та розвитку вітчизняних підприємств постійно змінюються, вдосконалюються та виникають нові підходи, принципи й методи щодо проведення організаційної діяльності на підприємстві. Це вимагає від менеджменту підприємства чіткого розуміння сутності та змісту організаційної діяльності, а також чіткого уявлення складових, на основі яких вона формується та складається.

Отже, виникає нагальна потреба подальшого теоретико-методологічного дослідження та переосмислення організаційної діяльності на підприємстві з огляду на використання позитивного (прогресивного) світового та вітчизняного досвіду щодо здійснення управлінської та виробничої діяльності суб'єктами господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організацій-

ної діяльності на підприємстві висвітлюють у своїх наукових працях такі іноземні та вітчизняні вчені, як М. Вебер, А. Файоль, Ф. Тейлор, Г. Мінцберг, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, О. Багданов, В. Алієв, О. Віханський, О. Наумов, А. Мазаракі, В. Шатун, С. Соболев, В. Багацький, О. Гуророва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні наукові дослідження щодо організаційної діяльності на підприємстві, зауважимо, що ця тематика передусім розглядається в контексті вивчення загальних функцій менеджменту чи теорії організації. На наш погляд, у вітчизняній економічній та управлінській науковій літературі недостатньою є кількість окремих досліджень, які безпосередньо стосуються організаційної діяльності на підприємстві, тому ця проблематика потребує свого подальшого ґрунтовного та комплексного вивчення як на теоретико-методологічному, так і практичному рівнях.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сутності та основних складових організаційної діяльності на підприємстві, обґрунтування значення цього процесу в сучасних умовах розвитку та трансформації ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Організаційна діяльність на підприємстві є практичним процесом здійснення (реалізації) функції організації (організування). Отже, перед тим, як безпосередньо перейти до аналізу організаційної діяльності, розкриємо сутність функції організації (організування) на підприємстві.

Величезну роль організаційної діяльності в системі менеджменту підприємства підтверджує те, що ґрунтовний аналіз управлінської наукової літератури показує, що функція організації (організування) присутня в усіх сучасних класифікаціях загальних функцій менеджменту (табл. 1). Слід зауважити, що загальні (універсальні) функції менеджменту «визначають вид управлінської діяльності незалежно від місця її прояву, від виду організації, характеру діяльності, масштабів. Універсальні функції властиві управлінню будь-якою організацією, вони начебто розчленовують зміст управлінської діяльності на види робіт за ознакою порядку їх виконання» [1, с. 26].

П. Друкер та Дж.А. Макьярелло відзначають, що робота менеджера складається з п'яти основних функцій, таких як встановлення цілей, організування, мотивація та налагодження контакту, оцінювання, розвиток персоналу. Для них функція організування полягає в тому, що «менеджер аналізує діяльність, рішення і необхідні зв'язки. Він класифікує роботу, розкладає її на зручні для виконання складові, після чого ще більше дробить їх на конкретні завдання. Він групує

ці одиниці і завдання у вигляді організаційної структури, відбирає людей для управління цими одиницями і виконання роботи» [6, с. 59].

Засновник адміністративної (класичної) школи управління А. Файоль, у своїй фундаментальній праці «Загальне і промислове управління» зазначав, що функція організації полягає в побудові двох організмів на підприємстві, а саме матеріального та соціального [2, с. 12]. Далі він продовжував, що «організувати підприємство – значить забезпечити його всім тим, що необхідно для його функціонування: сировиною, обладнанням, грошима (матеріальний організм), персоналом (соціальний організм) [2, с. 62].

Ще одні відомі закордонні вчені у сфері менеджменту М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі стверджують, що функція організації – «це процес створення структури підприємства, яка дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення його цілей» [3, с. 339].

Таким чином, функція організації (організування) є однією з ключових функцій менеджменту на підприємстві, тому розуміння сутності та змісту поняття «організаційна діяльність» є важливим та актуальним питанням.

Ми погоджуємося з думкою В. Шатуну про те, що організаційна діяльність «охоплює весь комплекс дій менеджера щодо реалізації планів і рішень і має на меті упорядкування взаємодії людей. Ця діяльність повинна бути гнучкою, надійною, оперативною, економічною і такою, що самостійно коригується. Основним тут є

Таблиця 1

Класифікація загальних функцій менеджменту вітчизняними та закордонними вченими

№	Автор(и), джерело	Класифікація
1	А. Файоль [2, с. 48].	– Передбачення; – організація; – розпорядництво; – координування; – контроль.
2	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [3, с. 84].	– Планування; – організація; – мотивація; – контроль.
3	О. Віханський, О. Наумов [4, с. 32].	– Планування; – організація; – керівництво; – контроль.
4	«Менеджерський словник» [5, с. 274].	– Планування; – розпорядництво; – організування; – координування; – мотивування; – контролювання; – регулювання.
5	В. Шатун [1, с. 26].	– Визначення мети; – планування; – рішення; – організація; – мотивація; – контроль.

вибір способів об'єднання людей у злагоджену, життєздатну, працездатну, стійку єдину систему. Досягається це шляхом встановлення між співробітниками залежності на основі єдності інтересів і результатів спільної діяльності» [1, с. 42].

Аналіз вітчизняної наукової літератури з менеджменту показує, що серед науковців (Г. Колесніков [5, с. 168], С. Соболев, В. Багацький [7, с. 97], О. Гуторова [8, с. 128] та інші вчені) поширеним є визначення організаційної діяльності як процесу (або сукупності процесів), за допомогою якого керівник (менеджер) усуває невизначеності та конфлікти поміж працівниками підприємства щодо роботи або повноважень та створює середовище, придатне для їх спільної діяльності.

Американські вчені М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, аналізуючи організацію як функцію управління, визначають два ключових аспекти, з яких складається організаційна діяльність на підприємстві:

1) побудова структури підприємства (поділ організації на підрозділи відповідно до цілей та стратегій [3, с. 339]; основними елементами цього процесу є організаційне проектування, департаменталізація, централізація та децентралізація, інтеграція структури [3, с. 365–388];

2) взаємовідносини повноважень, які пов'язують вище виробництво з нижчими рівнями працюючих і забезпечують можливість розподілу і координації завдань; засобом, за допомогою якого керівництво встановлює відносини між рівнями повноважень, є делегування [3, с. 339].

Такий підхід до визначення основних складових організаційної діяльності підприємства використовують також вітчизняні дослідники, серед яких багато вчених, ототожнюючи поняття «організаційна діяльність» та «організаційний процес», виокремлюють такі її складові, як поділ праці, департаменталізація, делегування повноважень, встановлення діапазону контролю, створення механізмів координації [5, с. 168; 7, с. 97; 8, с. 128].

Проаналізуємо більш детально зазначені складові організаційної діяльності на підприємстві задля глибшого розкриття їх сутності та змісту, а також уточнення певних аспектів їх реалізації на практиці.

Укладач «Менеджерського словника» Г. Колесніков зазначає, що поділ праці – поділ загальної роботи в організації на окремі складові частини, достатні для виконання окремим співробітником відповідно до його кваліфікації та здібностей. Поділ праці дає змогу проводити спеціалізацію працівників, скорочувати переналадження устаткування, спеціалізувати знаряддя праці, скорочувати тривалість виробничого циклу, підвищувати якість продукції, що приводить до зростання продуктивності праці на підприємстві [5, с. 191].

Виходячи з цього визначення, зазначимо, що одним з важливих проявів поділу праці на під-

приємстві є процес спеціалізації. Так, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі відзначають, що поділ праці присутній в будь-якій організації, а його характерною особливістю є закріплення праці за спеціалістами, тобто тими, хто здатен виконати її краще за всіх з точки зору організації як єдиного цілого [3, с. 103].

Іншою важливою характерною рисою поділу праці в на підприємстві є те, що цей процес має горизонтальну (постадійний поділ робіт в організації: від надходження в неї ресурсів до виходу з неї продукції або послуги) та вертикальну (поділ робіт за рівнями ієрархії в організації як загалом, так і в її частинах зокрема) природу свого прояву [4, с. 330].

Таким чином, в організаційній структурі підприємства «існують дві внутрішні органічні форми поділу праці. Перша – це поділ праці на компоненти, які складають частини загальної діяльності, тобто горизонтальний поділ праці. Друге, яке називають вертикальним, відокремлює працю з координування дій від самих дій» [3, с. 44].

Також хочемо зазначити, що з огляду на величезну роль спеціалізації в організаційній діяльності підприємства вбачаємо за доцільне називати проаналізовану складову поділом праці та спеціалізацією.

З розвитком підприємства відбувається зростання спеціалізації за окремими видами роботи, а це приводить до того, що обмежуються можливості щодо їх ефективного координування. Ця проблема вирішується, за допомогою департаменталізації, тобто групування робіт і видів діяльності та їх виконавців в окремі підрозділи організації, зокрема бригади, групи, сектори, відділи, цехи, виробництва (процес структурного поділу організації за певними ознаками на підрозділи, служби, штаби тощо) [5, с. 51].

Ми погоджуємося з М. Месконом, М. Альбертом, Ф. Хедоурі, які виділяють такі найбільш поширені сучасні системи департаменталізацій (організаційних структур), як функціональна (традиційна або класична), дивізійна, адаптивна (органічна).

Функціональна (традиційна або класична) організаційна структура – це «процес поділу організації на окремі елементи, кожний із яких має свою чітко визначену, конкретну задачу і обов'язки» [3, с. 369]. Основними «різновидами функціональної департаменталізації є групування робіт по процесу (штучне, масове і дослідне виробництво), тобто за типом виробництва, і за технологією (механізація, автоматизація і роботизація), тобто за типом обладнання» [4, с. 333].

Дивізійна організаційна структура передбачає, що «поділ організації на елементи чи блоки відбувається за видами товарів та послуг, групами покупців або географічними регіонами» [3, с. 372]. Виходячи з цього визначення, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі виділяють такі типи дивізійної департаменталізації:

– продуктова (полягає в тому, що повноваження стосовно керівництва виробництвом та збутом якогось продукту чи послуги передаються одному керівнику, який є відповідальним за цей тип продукції);

– організаційна, орієнтована на споживача (структура підприємства, за якої всі її підрозділи групуються навколо визначених споживачів);

– регіональна (полягає в тому, що організаційна структура підприємства будується на основі територіального принципу, тобто за місцем знаходження його підрозділів) [3, с. 372–374].

Також ці американські науковці виділяють три типи адаптивної департаменталізації:

– проектна організація (тимчасова організаційна структура, головна мета якої полягає в тому, щоби зібрати в одну команду кваліфікаційних співробітників підприємства для здійснення складного проекту в установлені строки із заданим рівнем якості, не виходячи за межі визначеного кошторису);

– матрична організація (структура, в якій члени проектної групи підпорядковуються як керівнику проекту, так і керівникам тих функціональних відділів, в яких вони працюють постійно);

– організація конгломератного типу (невпорядкована адаптивна організаційна структура, яка створюється з огляду на конкретну ситуацію; в одному відділенні такого підприємства може використовуватись продуктова структура, в другому – функціональна структура, а в третьому – матрична організація [3, с. 380–383].

Необхідно зазначити, що багато науковців у сфері менеджменту виокремлюють ще лінійну та лінійно-функціональну департаменталізації. О. Віханський та О. Наумов відзначають, що лінійний вид організаційної структури характеризується загалом простотою, одномірністю зв'язків (тільки вертикальні зв'язки) та можливістю самоврядування (відносна автономність), тому він широко використовується під час організації робіт в низових виробничих ланках сімейного або дрібного бізнесу [4, с. 332].

Лінійно-функціональна структура «полягає в тому, що в кожного лінійного керівника є

свій штаб, який складається з функціональних органів (відділи, служби, бюро, окремі фахівці)» [1, с. 65].

На наш погляд, важливим процесом, який відбувається поряд з департаменталізацією, є кооперація праці, тобто форма організації праці, за якої велика кількість людей спільно бере участь в одному й тому ж процесі праці або в різних, але пов'язаних між собою процесах праці [9, с. 150].

Як ми вже зазначали у статті, важливим елементом організаційної діяльності на підприємстві є делегування, тобто «передача завдань і повноважень особі, яка бере на себе відповідальність за їх виконання» [3, с. 339]. У табл. 2 стисло охарактеризовано сутність важливих, на наш погляд, аспектів цього процесу на підприємстві.

На наш погляд, назва цієї складової організаційної діяльності, яка запропонована вітчизняними дослідниками, а саме делегування повноважень, є дещо вузькою за своєю сутністю та змістом, адже процес делегування, окрім передачі повноважень, включає також передачу завдань. Отже, ми вважаємо, що ця складова організаційної діяльності на підприємстві повинна називатися делегуванням.

Така складова організаційної діяльності, як встановлення діапазону (масштабу) контролю, передусім передбачає визначення кількості працівників, безпосередньо підлеглих цьому менеджеру [5, с. 168; 7, с. 97; 8, с. 128].

Отже, в процесі проектування підприємства відбувається групування працівників та робіт за певними принципами та критеріями, тому настає момент щодо необхідності прийняття рішення стосовно того, скільки працівників чи робіт безпосередньо може бути ефективно об'єднано під єдиним керівником [4, с. 347].

Останньою складовою організаційної діяльності є створення механізмів координації, тобто забезпечення вертикальної та горизонтальної координації робіт та видів діяльності [5, с. 168; 7, с. 97; 8, с. 128].

Ми погоджуємося з думкою О. Віханського та О. Наумова про те, що «в організації, що

Таблиця 2

Важливі аспекти делегування на підприємстві

№	Назва аспекту	Сутність аспекту
1	Повноваження	Є обмеженим правом використовувати ресурси організації, спрямовують зусилля деяких її співробітників на виконання визначених завдань [3, с. 341].
2	Відповідальність	Є зобов'язанням виконувати наявні завдання та відповідати за їх задовільне вирішення [3, с. 340].
3	Централізація управління	Зосередження виконання управлінських функцій та прийняття важливих управлінських рішень у єдиному центрі [5, с. 278].
4	Децентралізація управління	Передача права прийняття певних рішень з вищих рівнів управління на нижчі (делегування вищими рівнями управління нижчим рівням своїх повноважень та відповідальності) [5, с. 52].

складається з багатьох частин, повинна здійснюватися певним чином координація їх діяльності. Дана координація виступає основою структури організації, яку зазвичай визначають як сукупність стійких зв'язків в організації» [4, с. 340].

Аналіз наукової літератури показує, що найчастіше вітчизняні та закордонні науковці виділяють такі види зв'язку на підприємстві, як вертикальні (поєднують ієрархічні рівні на підприємстві та його частинах) та горизонтальні (зв'язки між двома або більше рівнями за положенням в ієрархії або статусом частинами чи членами підприємства); лінійні (відносини, в яких керівник реалізує свої владні права та здійснює пряме керівництво підлеглими) та функціональні (за допомогою цих зв'язків реалізується інформаційне забезпечення координації діяльності підприємства); формальні (зв'язки координації, регульовані встановленими або прийнятими в організації цілями, політикою та процедурами) та неформальні (з'являються тоді, коли формальні зв'язки не виконують своєї ролі, тобто не служать інтересам працівника або організації) [4, с. 341–346].

Висновки. Таким чином, організаційна діяльність на підприємстві є одним з ключових процесів, на основі якого створюються, ефективно

функціонують та розвиваються підприємства. Рациональна організація цього процесу створює вагомі переваги для вітчизняних підприємств під час адаптації до структурних змін, що виникають в економіці країни, та дає значні можливості бути конкурентоспроможними в жорстких умовах ринкової конкуренції.

На основі проведеного дослідження встановлено, що серед вітчизняних науковців поширеним є тлумачення поняття «організаційна діяльність», як процесу, за допомогою якого керівник усуває невизначеності та конфлікти поміж працівниками підприємства щодо роботи або повноважень та створює середовище, придатне для їх спільної діяльності.

Здійснення загальної характеристики найпоширенішого у вітчизняних наукових колах підходу до класифікації основних складових організаційної діяльності на підприємстві привело до того, що ми внесли до неї деякі доповнення та уточнення. Отже, пропонуємо такий варіант основних складових організаційної діяльності на підприємстві:

- поділ праці та спеціалізація;
- департаменталізація та кооперація праці;
- делегування;
- встановлення діапазону (масштабу) контролю на підприємстві;
- зв'язки та координація на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шатун В. Основи менеджменту : навчальний посібник. Миколаїв : вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.
2. Файоль А. Общее и промышленное управление / пер. Б. Бабина-Кореня. Москва : Центральный институт труда, 1923. 122 с.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва : Дело, 1998. 800 с.
4. Виханский О., Наумов А. Менеджмент : учебник. Москва : Экономистъ, 2006. 670 с.
5. Колесніков Г. Менеджерський словник : навчально-довідкове видання. Київ : ВД «Професіонал», 2007. 288 с.
6. Друкер П., Макьярелло Дж.А. Менеджмент. Москва : ООО «И.Д. Вильямс», 2010. 704 с.
7. Соболев С., Багацький В. Менеджмент : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ : КНЕУ, 2005. 225 с.
8. Гуророва О. Основи менеджменту : навчальний посібник. Харків : ХНАУ, 2009. 327 с.
9. Завадський Й., Осовська Т., Юшкевич О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 356.

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF INFORMATION SUPPORT FOR THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Живко М.О.

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Філія Національного університету харчових технологій у м. Львові

Руда О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та економічної безпеки,
Львівський державний університет внутрішніх справ

Живко З.Б.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ

Zhyvko Mykhailo

Candidate of Legal Sciences,
Associate Professor of the Audit and Accounting, Department,
branch of the National University of Food Technology in Lviv,

Ruda Olga

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Theory
and Economic Security Department,
Lviv State University of Internal Affairs,

Zhyvko Zinaida

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Management Department,
Lviv State University of Internal Affairs,

У статті досліджено основні підходи до управління інформацією в системі економічної безпеки підприємства. Запропоновано використовувати модель управління інформацією в СЕБП, в якій на основі інформаційних потоків формуються цілі підприємства, вибирається альтернативна стратегія його діяльності, визначаються основні напрями використання інформації, розробляється відповідна програма забезпечення ЕБП, корегуються та уточнюються заходи ЕБП, здійснюється реалізація програми, а також контроль за нею. Автори зазначають, що для визначення напрямів використання інформації перш за все потрібно виокремити важливу інформацію для прийняття управлінських рішень; дослідити чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на вибір заходів забезпечення економічної безпеки підприємства; вибрати альтернативну стратегію діяльності підприємства, лише після чого можна окреслити напрями використання інформації.

Ключові слова: інформація, управління інформацією, система економічної безпеки підприємства (СЕБП), програмні пакети, модель управління інформацією, альтернативні рішення, альтернативна стратегія, інформаційні ресурси, кваліфікація персоналу, інформаційні системи, вартість інформаційних систем.

В статье исследованы основные подходы к управлению информацией в системе экономической безопасности предприятия. Предложено использовать модель управления информацией в СЭБП, в которой на основе информационных потоков формируются цели предприятия, выбирается альтернативная стратегия его деятельности, определяются основные направления использования информации, раз-

рабатывается соответствующая программа обеспечения ЭБП, корректируются и уточняются меры ЭБП, осуществляется реализация программы, а также контроль над ней. Авторы отмечают, что для определения направлений использования информации прежде всего нужно выделить важную информацию для принятия управленческих решений; исследовать факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на выбор мер обеспечения экономической безопасности предприятия; выбрать альтернативную стратегию деятельности предприятия, только после чего можно определить направления использования информации.

Ключевые слова: информация, управление информацией, система экономической безопасности предприятия (СЭБП), программные пакеты, модель управления информацией, альтернативные решения, альтернативная стратегия, информационные ресурсы, квалификация персонала, информационные системы, стоимость информационных систем.

The article investigates the main approaches to information the management in system of economic security of the enterprise (SESE). It is suggested to use a model of information management in the ESE, in which on the basis of information flows, the enterprise's goals are formed, an alternative strategy of its activity is selected, the main directions of information usage are determined, an appropriate program of the maintenance of the ESE is developed, the ESE is adjusted and adjusted for compliance, the implementation of the program and control over by ESE. The main stages of information management in the system of economic security of the enterprise are defined as: Definition of goals, which includes planning (development of alternative plans of the enterprise, verification and approval of plans of structural units, providing information for drafting plans, developing alternative methods of ensuring economic security); Collection and processing of accounting and economic information for making decisions on the planning of economic security of the enterprise (ESE); Conduct a control function, which includes setting the permissible limits of deviations from the plan and comparing planned and actual indicators; The use of analytical function, which includes the formation of the main controlled indicators, the determination of the degree of influence of deviations on the magnitude of the final result and the development of tools for planning, control and adoption of alternative management decisions; Preparation of recommendations and elaboration of alternatives in decision-making in the formation of economic security of the enterprise. The scheme of information management in the system of ensuring economic security of the enterprise is proposed and the main stages of information management are outlined in the SESE. The authors note that first of all for determining the directions of using information required: to separate important information for making managerial decisions; to investigate the factors of the external and internal environment, which affect the choice of measures to ensure the economic security of the enterprise; to choose an alternative strategy of the enterprise activity and only then to choose directions of the use of the information. The article describes the sequence of stages of information flow in management and the creation of an effective mechanism for ensuring the economic security at the enterprise.

Key words: information, information management, system of economic security of the enterprise (SESE), software packages, information management model, alternative solutions, alternative strategy, information resources, personnel qualification, information systems, cost of information systems.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якого підприємства передбачає прийняття значної кількості управлінських рішень, спрямованих на вирішення різних проблем. Керівники господарюючих суб'єктів постійно оперують значними потоками інформації, яку потрібно детально вивчити, проаналізувати, після чого вибрати той варіант її застосування, який дасть оптимальний ефект, забезпечуючи належний рівень економічної безпеки. Однак зі стрімким розвитком технологічних процесів, використанням сучасних методів отримання та оброблення інформації потрібно створити такі моделі управління інформацією в СЕБП, в яких би на основі інформаційних потоків менеджмент організації міг сформувати цілі підприємства, вибрати альтернативну стратегію його діяльності, визначити основні напрями використання інформації тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інформаційного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання займається низка економістів в різних сферах діяльності.

Зокрема, В.Б. Базилюк, Р.Д. Бала, А.І. Берлач, А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв, З.Б. Живко, С.В. Кавун, О.Д. Обертан, С.В. Цюцюпа досліджували вплив технологій на інформаційне забезпечення підприємств, проте стрімкий розвиток науково-технічного прогресу спонукає до нових пошуків, розроблення ефективних стратегій та моделей управління інформацією.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не виділено схему управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства, а також не виокремлено основні етапи управління інформацією в СЕБП.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні основних підходів до управління інформацією в системі економічної безпеки підприємства шляхом використання такої моделі управління інформацією в СЕБП, в якій на основі інформаційних потоків формуються цілі підприємства, здійснюється реалізація програми, а також контроль за нею; виокремленні основних етапів

управління інформацією в СЕБП; розробленні схеми управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Альтернативні рішення щодо управління інформацією приймаються для того, щоб отримати найбільшу користь від її використання. Розглянемо підходи до управління інформацією в системі економічної безпеки з виділенням альтернатив прийняття рішень щодо інформаційних потоків [1].

Усю сукупність рішень, які приймаються на підприємстві, можна поділити на два види: тактичні, що націлені на поточне використання наявного економічного потенціалу, й стратегічні, які стосуються процесів поповнення, створення економічного потенціалу, відповідають вимогам безпеки системи та лежать в основі стратегії підприємства. Пропонується використання моделі управління інформацією в СЕБП, в якій на основі інформаційних потоків формуються цілі підприємства, вибирається альтернативна стратегія його діяльності (скорочення, підтримка, обмежений ріст, зростання), визначаються основні напрями використання інформації для забезпечення функціонування СЕБП, розробляється відповідна програма забезпечення ЕБП, корегуються та уточнюються заходи ЕБП, здійснюється реалізація програми та контроль за нею.

Від такої моделі в розбудові системи забезпечення економічної безпеки підприємства ми очікуємо визначення напрямів використання інформації для забезпечення економічної безпеки підприємства та, зрештою, досягнення економічної безпеки на підприємстві.

Діагностика вибору заходів економічної безпеки відбувається шляхом дослідження основних чинників зовнішнього середовища, експрес-діагностики, дослідження внутрішніх чинників, що впливають на економічну безпеку. Діагностика здійснюється з використанням сучасних інформаційних технологій (соціальні мережі, Microsoft Excel «Аналіз даних – Кореляція», програмний пакет Statistica 10.0, SAPHIRE 7.27). Одночасно використовуємо модель управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства, яку запропонував науковець С.В. Цюцюпа [1].

Ця модель формується шляхом послідовних дій, а саме розпочинається з інформаційних потоків підприємства, на основі яких відбувається формування цілей підприємства, після чого відбувається вибір альтернативної стратегії діяльності підприємства, серед яких слід назвати стратегії скорочення, підтримки, обмеженого росту та зростання [1]. Коли вже здійснено вибір стратегії, визначають напрями використання інформації для забезпечення економічної безпеки підприємства. Цей процес сприяє розробленню програми забезпечення економічної безпеки, яка передбачає управління інформацією задля захисту інтересів під-

приємства, вирішення оперативних завдань, натиску на суб'єктів ринку або вирішення стратегічних питань підприємства.

Коли завершено діагностику, уточнюють відповідність конкретних заходів економічної безпеки необхідному рівню, здійснюють корегування цього етапу розроблення програми забезпечення економічної безпеки, яка передбачає управління інформацією. Якщо ж відповідає, то переходимо до наступного етапу, а саме реалізації програми економічної безпеки. На заключному етапі слід провести контроль по відхиленнях [1].

Для вдосконалення управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки слід враховувати важливі положення, що охоплюють особливості її функціонування, основні ресурси системи, перелік інтересів ключових зацікавлених сторін, принципи управління тощо. Ці положення передбачають рух інформаційних потоків, а їх виконання може мати альтернативний характер. Звичайно, характеристики економічної безпеки невзаємозамінні, і кожна повинна реалізовуватися повністю, але в умовах браку інформаційних ресурсів потрібно встановлювати черговість кроків щодо управління інформацією із забезпечення високого рівня економічної безпеки (рис. 1).

Створюємо схему управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства на основі вищезазначеної моделі (рис. 2).

Середовище прийняття альтернативних рішень щодо управління інформацією поділяється на внутрішнє та зовнішнє. Управління економічною безпекою передбачає формування банків інформації про діяльність підприємства, створення кола відповідальних осіб, які будуть прораховувати варіанти досягнення високих показників [2].

Особливості економічної безпеки, її складових, динаміка виникнення загроз потребують ставлення до системи управління інформацією як до синтезу окремих інформаційних елементів управління, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів під час здійснення оперативного та стратегічного управління економічною безпекою для досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності підприємства. Важливим завданням є правильна організація руху інформаційних потоків на підприємстві задля їхньої оптимізації. Роль та значення управління інформацією в системі планування діяльності підприємства визначаються за необхідністю інформації, що формується цією системою.

В процесі створення ефективного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно враховувати [3; 4] специфіку підприємства (структура, напрям діяльності, показники розміру, стратегія розвитку); рівень проникнення в глобальний інформаційний простір (використання специфічного програмного забезпечення та сервісів мережі Інтернет);



Рис. 1. Послідовність кроків управління інформацією в процесі забезпечення ЕБП

Джерело: розробка авторів



Рис. 2. Схема управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1]

умови функціонування підприємства (зовнішнє та внутрішнє середовище); необхідність своєчасного та чіткого виконання запланованих дій, спрямованих на адекватну реакцію на загрози; планування та розроблення стратегій та рішень; оптимальний розподіл та використання ресурсів; застосування наявних засобів економічної безпеки; постійний контроль та коригування

діяльності підприємства, процесу формування його економічної безпеки.

Модель забезпечення економічної безпеки підприємства повинна формуватися через систему управління фінансовими відносинами шляхом використання певних принципів, фінансових важелів, інструментів, фінансових методів, правового та інформаційного забезпечення

за допомогою фінансових досліджень, які дають змогу досягти основних цілей підприємства. Серед основних складових моделі забезпечення економічної безпеки підприємства можна виділити такі.

1) Вони повинні формуватися з огляду на фінансові інтереси, зокрема зростання ринкової вартості підприємства та максимізацію прибутку; достатність основного й оборотного капіталів; наявність необхідного обсягу інвестиційних ресурсів; оптимізацію відрахувань до бюджету.

2) Варто враховувати засади управління економічною безпекою підприємства [5, с. 23], такі як застосування програмно-цільового управління; обов'язкове визначення сукупності власних фінансових інтересів підприємства у складі його місії; інтегрованість підсистеми управління економічною безпекою підприємства із загальною системою фінансового менеджменту; мінімізація витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства.

3) Модель управління економічною безпекою підприємства повинна враховувати ступінь використання в господарській діяльності сучасних інформаційних систем, а саме рівень залучення сервісів мережі Інтернет у просування товарів та послуг компанії; якість та кількість залучених програмних засобів, які мають вихід у глобальний інформаційний простір і не передбачають виходу; кваліфікацію персоналу, який здійснює управління інформаційним простором підприємства; вартість обслуговування інформаційних систем; перспективи зростання компанії з використанням внутрішніх інформаційних систем та сервісів мережі Інтернет.

Для забезпечення економічної безпеки на підприємстві повинні функціонувати спеціальні органи, а саме суб'єкти економічної безпеки. Організаційна діяльність на підприємстві передбачає створення структури, що аналізує стан його економічної безпеки та розроблення заходів із забезпечення економічної безпеки. Орган, який повинен в оперативному режимі проводити моніторинг економічної безпеки, оперативно реагувати на зміну ситуації, регулярно готувати документи для ухвалення рішень з тих або інших проблем та контролювати їх виконання, — це служба економічної безпеки підприємства.

Функціонування моделі забезпечення економічної безпеки підприємства відбувається шляхом здійснення певних дій над її об'єктами.

Найлогічнішим є представлення аналітичної підсистеми як етапів формування альтернативних рішень з інформаційного забезпечення економічної безпеки в результаті реалізації функцій планування (рис. 3).

Серед таких об'єктів слід назвати прибуток, джерела та обсяги фінансових ресурсів, структуру капіталу, структуру грошових потоків, структуру активів, інвестиції, фінансові ризики, систему фінансових інновацій [1; 6]. Останніми роками великого значення в економічній безпеці

підприємств набув глобальний інформаційний простір з безліччю інформаційного контенту, здатного завдати значної шкоди фінансовому становищу суб'єктів господарювання.

Використовуючи матеріали [6–8] та власний досвід, можемо виокремити основні етапи управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства:

1) визначення цілей, до чого входить планування (розроблення альтернативних планів діяльності підприємства; перевірка й затвердження планів структурних підрозділів; надання інформації для складання планів; розроблення альтернативних методик забезпечення економічної безпеки);

2) збирання та оброблення обліково-економічної інформації для прийняття рішень з планування економічної безпеки підприємства (ЕБП);

3) здійснення контрольної функції, до якої входять встановлення допустимих меж відхилень від плану, зіставлення планових та фактичних показників;

4) використання аналітичної функції, до якої входять формування основних підконтрольних показників, визначення ступеня впливу відхилень на величину кінцевого результату, розроблення інструментарію для планування, контролю та прийняття альтернативних управлінських рішень;

5) підготовка рекомендацій, вироблення альтернативних варіантів у прийнятті рішень під час формування економічної безпеки підприємства.

Висновки. Отже, забезпечення інформаційної безпеки має відбуватися в межах системи управління підприємством. Однією з ланок управління підприємством є система забезпечення економічної безпеки підприємства (СЗЕБП), яка передбачає забезпечення інформаційної безпеки за джерелами та видами інформації. При цьому можна виділити внутрішні та зовнішні джерела інформації. Окремим елементом підсистеми захисту внутрішньої інформації є процес захисту цієї інформації задля недопущення несанкціонованого доступу до неї та поширення, оскільки це може привести до непоправних втрат і загроз економічній безпеці.

Зокрема, якщо певне підприємство приймає рішення про виробництво певного продукту, для цього проводяться дослідження запитів споживачів, виявляються їх бажання, вкладаються всі необхідні для випуску нового продукту інвестиційні витрати. В разі отримання цієї інформації конкурентами підприємство може втратити не лише вкладені кошти в розроблення продукту, але й потенційні надходження від реалізації, виражені сотнями мільйонів гривень. Зважаючи на цей приклад, можемо констатувати, що підсистема захисту інформації може виступати ключовою в системі забезпечення економічної безпеки підприємств.

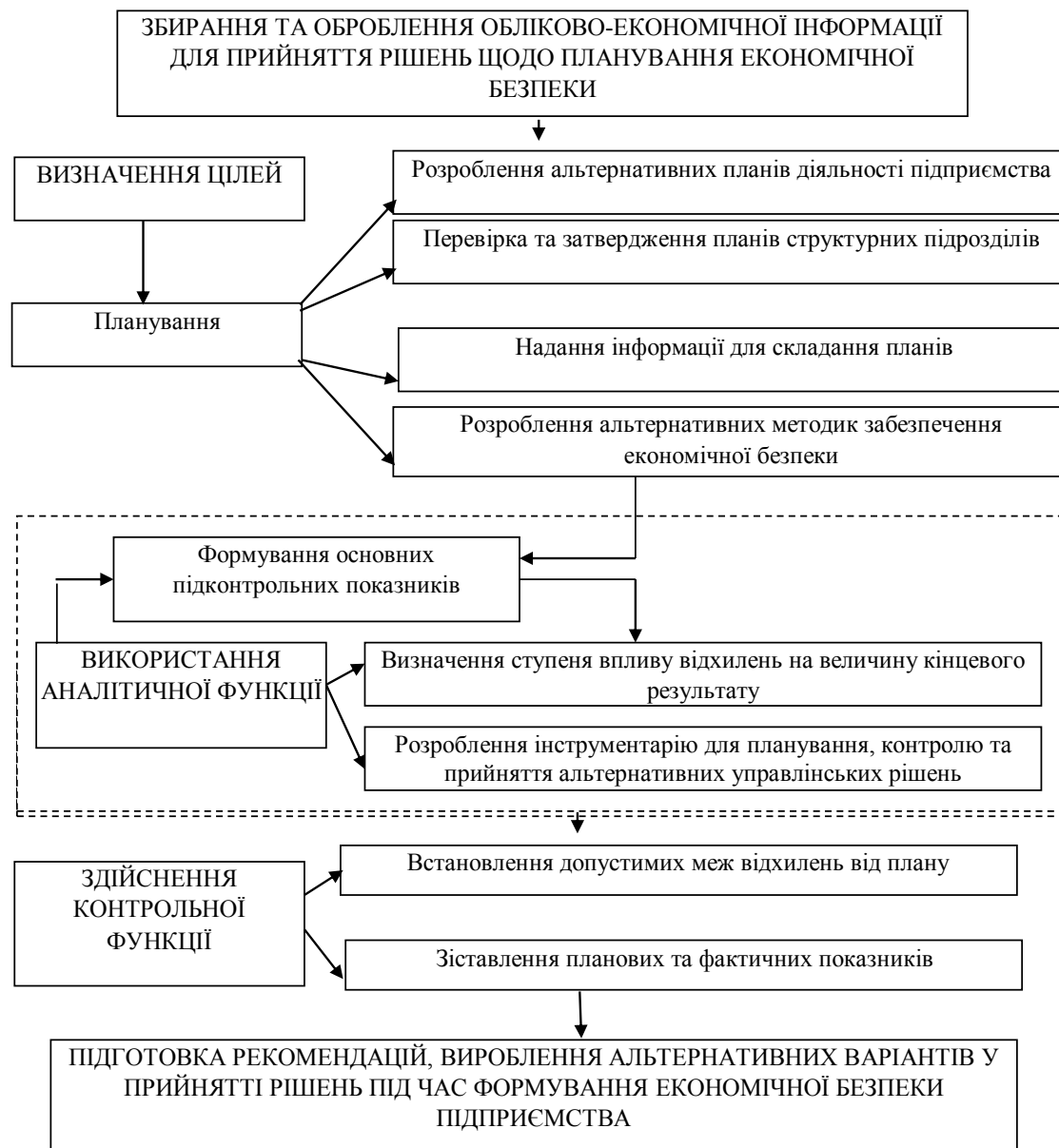


**Рис. 3. Етапи управління інформацією
в системі забезпечення економічної безпеки підприємства**

Джерело: розроблено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цюцюпа С.В. Управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.02. Київ, 2016. 222 с.
2. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. 260 с.
3. Базиліук В.Б., Обертан О.Д. Особливості ресурсного забезпечення підприємств. URL: www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/47/2/47_2_58.pdf (дата звернення: 20.09.2018).
4. Босак А.О., Григор'єв О.Ю., Бала Р.Д. Технологія зовнішньоекономічних операцій і міжнародні інформаційні системи : навчальний посібник. Львів : видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 180 с.
5. Берлач А.І. Інформаційна безпека бізнесу : навчальний посібник. Київ : університет «Україна», 2007. 280 с.
6. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2013. 474 с.

-
7. Живко З.Б. Теоретико-методологічні засади формування системи економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку держави, регіону, галузі та підприємства* : монографія / В.І. Ляшенко, М.М. Назарук, Я.Я. Пушак, А.М. Штангрет та ін. Львів : вид-во УАД, 2013. С. 341–360.
8. Цюцюпа С.В. Механізми застосування інформаційних систем для прийняття рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. *Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання в контексті економічної безпеки* : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. Черкаси. 2014. С. 218–222.

ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

PRACTICAL TOOLS FOR MOTIVATING AND MOTIVATING PERSONNEL OF RAILWAY TRANSPORT

Заєць Г.П.

аспірант кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

Zaets Anna

Postgraduate Student of Economics and Management
Manufacturing and Commercial Business
Ukrainian State Academy of Railway Transport, Kharkiv

У статті розглянуто концептуальні засади діагностики ефективності системи мотивації персоналу на підприємствах залізничного транспорту задля вирішення проблеми мотивації та збільшення продуктивності праці на підприємствах залізничного транспорту України. Запропоновано рекомендації для діагностування поведінкових особливостей персоналу, на підставі яких можна зробити висновки про ефективність системи мотивації та стимулювання праці робітників підприємств залізничного транспорту. На основі аналізу розкрито ключові й прикладні аспекти мотивації та стимулювання для працівників підприємств залізничного транспорту, що в подальшому може бути використано для комплексного оцінювання соціальної ефективності системи мотивації та стимулювання персоналу. Розглянуто показники соціальної ефективності системи мотивації та стимулювання трудової діяльності.

Ключові слова: система мотивації персоналу, підприємства залізничного транспорту, заробітна плата, оплата праці, задоволеність працівників, система стимулювання працівників, система мотивації праці, економічна ефективність, соціальна ефективність.

В статье рассмотрены концептуальные основы диагностики эффективности системы мотивации персонала на предприятиях железнодорожного транспорта для решения проблемы мотивации и увеличения производительности труда на предприятиях железнодорожного транспорта Украины. Предложены рекомендации для диагностики поведенческих особенностей персонала, на основе которых можно сделать выводы об эффективности системы мотивации и стимулирования труда работников предприятий железнодорожного транспорта. На основе анализа раскрыты ключевые и прикладные аспекты мотивации и стимулирования для работников предприятий железнодорожного транспорта, что в дальнейшем может быть использовано для комплексного оценивания социальной эффективности системы мотивации и стимулирования персонала. Рассмотрены показатели социальной эффективности системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности.

Ключевые слова: система мотивации персонала, предприятия железнодорожного транспорта, заработная плата, оплата труда, удовлетворенность работников, система стимулирования работников, система мотивации труда, экономическая эффективность, социальная эффективность.

The complexity of developing a system of intangible motivation is determined by the fact that the manager must choose the type of motivation that suits a particular employee. This means that it is necessary to define the rules and approaches to the development of the system of non-material motivation. The labor behavior of workers allows the enterprise to function, to achieve the necessary economic indicators. However, labor behavior may be different for different people: for some, diligence and responsibility are characteristic, for others – the desire to perform minimal duties, regardless of what quality they will be or whether the result will be optimal. The article presents the conceptual basis for diagnosing the effectiveness of the personnel motivation system at transport enterprises. Diagnostics of the behavioral characteristics of personnel, on the basis of which conclusions can be drawn about the effectiveness of the system of motivation and incentives for employees of transport enterprises. The analysis is based on the problems associated with the motivation and incentives of staff. Also considered indicators of social efficiency of the system of motivation and stimulation of labor activity. By focusing on these fundamentals, railway enterprises

involved in non-material motivation should create a clear system that will allow the introduction of a mechanism for influencing workers. Spontaneity in the development of solutions related to intangible motivation can lead to the opposite effect and results. Therefore, the planned and systematic use of mechanisms of motivation should be clearly streamlined. Therefore, for the implementation of the system within the organization, it is recommended to use certain programs that take into account the factors of planned implementation in practice. The stages of non-material motivation included in the general program of action are outlined in the following sequence.

Key words: *personnel motivation system, railway transport enterprises, wages, employee satisfaction, employee incentive system, labor motivation system, economic efficiency, social efficiency.*

Постановка проблеми. Мотивація на підприємствах залізничного транспорту – це процес, за допомогою якого керівництво спонукає співробітників працювати для досягнення тактичних та стратегічних цілей, задовольняючи їх особисті бажання та потреби. Саме тому особливого значення набуває питання визначення ефективності мотиваційного процесу підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна наука розробила досить могутній методологічний та методичний інструментарій аналізу мотивації праці. Значну увагу цим питанням приділяли такі всесвітньо відомі дослідники, як К. Альфредер, М. Армстронг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, М. Портер, А. Файоль. Значний внесок у вивчення проблем мотивації праці роблять такі сучасні українські дослідники, як А. Афоніна, О. Головка, В. Дикань, І. Токмакова, В. Компанієць, В. Польова, А. Колот.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема пошуку ефективних систем мотивації праці є актуальною не лише для країн з перехідною економікою, адже вона по всьому світі привертає увагу прогресивних вчених та керівників підприємств і менеджерів вищих ланок.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд системи мотивації та стимулювання праці робітників підприємств залізничного транспорту для покращення роботи залізничної галузі та виробничої поведінки співробітників, спрямованих на досягнення стратегічних цілей розвитку АТ «Укрзалізниця».

Виклад основного матеріалу дослідження. Погіршення фінансового стану підприємства спонукає керівників та експертів здійснювати аналіз та прогноз фінансово-економічних показників. Як правило, пошук причин та шляхів виходу з кризової ситуації оминає соціальний фактор та трудові ресурси підприємства, що безпосередньо впливає на загальні результати роботи підприємства.

З огляду на сучасний стан залізниць України та її реструктуризаційні процеси, її не оминають питання рівня соціального розвитку та соціального потенціалу підприємства, зокрема збереження кадрового потенціалу, соціальних пільг та гарантій, підвищення рівня заробітної плати. До процесу реструктуризації не включався соціальний аспект, зокрема думка працівників

про доцільність проведення структурних змін у галузі, хоча працівник залізничного транспорту найкраще ознайомлений зі специфікою та особливостями основної діяльності залізничного транспорту.

Не гірше за експерта може надати повну оцінку ситуації, що склалася, та порадити варіант виходу з неї працівник підприємства. Негативними факторами є заперечення такої можливості, уникнення глобальних реформ на залізничному транспорті України як вирішення внутрішньо соціальних проблем, зокрема соціального забезпечення, житлової політики, соціальних гарантій та пільг. Лише на підставі даних, отриманих шляхом соціологічного опитування працівників, фінансової та ринкової інформації можна комплексно оцінити сучасний стан у галузі та віднайти пріоритетні шляхи її покращення. Підвищення професійної майстерності робітників, формування у них сучасного економічного мислення, вміння працювати в нових економічних умовах та забезпечення на цій основі високої продуктивності праці, безпеки руху, екологічної безпеки, охорони праці, ефективного функціонування та комплексного розвитку залізничної галузі залежать від нової соціальної політики на підприємствах залізничної галузі.

Для розгляду ефективності системи мотивації та стимулювання праці залізничної галузі необхідно визначити поняття «ефект» і «ефективність». Під ефектом розуміють оцінювання економічної ефективності, за допомогою якого характеризують співвідношення отриманих результатів та витрат (у вартісному вираженні), а ефективність – це відносний показник, що характеризує результат, отриманий на одиницю понесених витрат. Ефективність системи мотивації та стимулювання праці робітників можна оцінювати крізь призму економічної та соціальної ефективності.

Єдиної методики оцінювання ефективності системи мотивації та стимулювання праці персоналу підприємств залізничного транспорту немає. Як правило, пропонується використання низки показників, як відносних, так і абсолютних, аналіз яких в динаміці дає змогу робити висновки про підвищення (або зниження) ефективності діючої системи мотивації та стимулювання праці персоналу організації, ефективності змін в цій системі.

У табл. 1 охарактеризовано основні характеристики соціальної та економічної ефектив-

Таблиця 1

Взаємозв'язок цілей системи мотивації та стимулювання персоналу організації з проявом її соціальної та економічної ефективності

Мета системи мотивації	Ефект під час використання:	
	економічний	соціальний
Залучення персоналу	– Укомплектованість кадрами; – забезпеченість компанії працівниками (укомплектованість кадрами); – швидкість закриття вакансії.	– Формування позитивного HR-бренду; – висока якість трудового життя працівників.
Збереження (утримання) кваліфікованих кадрів	– Зниження плинності кадрів, зменшення пов'язаних з нею ризиків для компанії; – зниження витрат на пошук та підбір персоналу; – висока якість трудового життя працівників.	– Висока якість трудового життя працівників; – підвищення задоволеності персоналу; – сприятливий соціально-психологічний клімат; – лояльність та прихильність персоналу компанії.
Стимулювання виробничої поведінки (продуктивності, інноваційності, дисциплінованості тощо)	– Підвищення продуктивності праці; – підвищення якості продукції; – впровадження нових технологій для залізничного транспорту; – збільшення кількості раціоналізаторських пропозицій; – зниження витрат робочого часу; – зменшення випадків порушення дисципліни, вимог охорони праці.	– Висока якість трудового життя працівників; – підвищення задоволеності персоналу; – сприятлива структура трудової мотивації.
Економічність системи мотивації та стимулювання, зменшення витрат	– Зростання продуктивності праці, зниження трудомісткості продукції; – співвідношення темпів зростання виробітку та середньої заробітної плати; – досягнення економії всіх видів матеріальних ресурсів.	Підвищення задоволеності працівників.

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

ності, за якими можна зробити підсумок щодо досягнень цілей мотиваційної системи.

Основним показником соціальної ефективності є задоволеність персоналу типом трудової мотивації. Показники соціальної ефективності спрямовані та впливають на досягнення показників економічної ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту. Водночас соціальний ефект важко висловити в грошовому вираженні, як і визначити кількісно ступінь впливу соціальних чинників на досягнення економічних показників.

Розглянемо більш детально показник соціальної ефективності системи мотивації та стимулювання трудової діяльності, а саме структуру трудової мотивації та рівень задоволеності роботою. Як відомо, задоволеність роботою – це комплексний інтегральний показник соціальної ефективності, який включає:

- задоволеність роботою (професією), яка пов'язана з оцінюванням рамок змісту своєї праці;

- задоволеність трудовою ситуацією, а саме умовами, організацією праці, системою винагород, можливостями розвитку та іншими характеристиками трудової складової на залізниці.

Отже, на задоволеність роботою впливає як задоволеність професією, так й умови праці на підприємстві.

Задоволеність роботою – це найбільш загальний показник соціальної ефективності виробництва, який вивчається в багатьох країнах світу.

Український Інститут соціальних досліджень імені Олександра Яременка проводив дослідження «Електоральні настрої та проблеми, які найбільш хвилюють населення України: осінь 2018», яке включало дослідження задоволеності працівників, зокрема, на підприємствах залізничної галузі, яке складалося з анкети з чотирьох секцій. Секція А анкети надає коротку інформацію про працівника; секція Б – повну оцінку матеріальної задоволеності працівників, форм їх заохочення та рівня соціального захисту; секція В – повну оцінку задоволеності працівників трудовими умовами та моральним кліматом на робочих місцях; секція Г дає змогу виявити думку працівників про процес реструктуризації галузі та її наслідків у майбутньому [2].

Аналіз даних показав, що задоволеність рівнем свого добробуту та заробітної плати коливається в межах 6,25–54,2% по різних групах

професій. Цілком зрозуміло, що найбільш задоволеними є групи керівного складу (45,8%), колії (30,3%), фінансова (27%); найменш задоволеними – станційно-маневрова (18%) та диспетчерсько-операторська (19%) групи. Ці показники свідчать про певний рівень соціальної напруги серед працюючих на залізницях.

Задоволеність своєю працею загалом, згідно з даними анкетування, є значно вищою, адже вона коливається від 57,8% у станційно-маневровій групі до 81,9% у групі керівного складу. В результаті опитування цінним є виявлення причин незадоволеності працівників залізничного транспорту рівнем своєї заробітної плати. По-перше, це низьке підвищення заробітної плати на підприємствах залізничного транспорту (45,8% опитуваних); по-друге, 62,5% опитаних віддають перевагу невисокому, але гарантованому заробітку та відповідним умовам праці, який повинна надавати сучасна залізниця; по-третє, стабільність заробітку оцінена в 299 балів при 480 максимальних.

Серед причин незадоволеності відзначимо також такі: виконуваний обсяг роботи повинен краще оплачуватись (75% опитаних); 37,5% віддали перевагу високому заробітку, хоча з ризиком втрати роботи; 29,2% опитаних вважають, що їхня сума заробітку розраховується на основі принципу якомога меншої оплати. Виявлений рівень недовіри працівників залізничного транспорту є досить суттєвим, адже 33,3% вважають, що розмір заробітку встановлюється керівництвом з невідомих респонденту причин, 46% не довіряють бухгалтерії щодо нарахування зарплати.

Таким чином, на підставі отриманих відповідей від працівників залізничного транспорту можна реально оцінити стан їх соціальної захищеності. В результаті можна зробити висновок, що наскрізними в усіх питаннях є рівень заробітної плати та можливість його підвищення. Друге місце за значенням у системі соціального захисту посідає рівень матеріальної винагороди та кар'єрне зростання. Не менш важливим питанням працівники вважають моральний клімат та колективну співпрацю, стан яких повністю залежить від дій керівника. Водночас все ж таки існує необхідність підвищення цінності працівника в галузі, інформування його про стан галузі та успіхи, які пов'язані з професійністю, ініціативністю, можливістю самореалізації у власній діяльності.

Вплив задоволеності роботою впливає на економічну ефективність через плінність кадрів. Незадоволеність сприяє збільшенню потенційної, а потім фактичної плінності персоналу. Якщо незадоволений співробітник є немобільним, то, зберігаючи зайнятість, він знижує виробіток та результативність своєї праці. У будь-якому разі на рішення про зайнятість впливають фактори задоволеності роботою, де перше місце посідають такі, як розмір заробітної

плати, організація умов праці, характеристика робочого місця, зокрема розвиток, професійне зростання, кар'єра.

Задоволеність роботою – це характеристика свідомості працівників. Для її дослідження застосовують методи опитування (письмового або усного). Для вимірювання задоволеності працею, як правило, використовується шкала Лайкерта, або шкала семантичного диференціала. Шкала Лайкерта (Шкала Ликерта; англ. "Likert scale", шкала сумарних оцінок) – це порядкова (рангова) шкала, яка часто використовується в анкетах та анкетних дослідженнях (розроблена у 1932 р. Ренсисом Лайкертом) [4].

Під час роботи зі шкалою випробуваний оцінює ступінь своєї згоди або незгоди з кожним судженням: від «повністю згоден» до «повністю не згоден». Сума оцінок кожного окремого судження дає змогу виявити у випробуваного незадоволеність з якого-небудь питання. Передбачається, що ставлення до досліджуваного предмета засноване на простих несуперечливих судженнях та є континуумом від однієї критичної точки через нейтральну до протилежної критичної (наприклад, від повної задоволеності до повної незадоволеності).

Таким чином, під час дослідження задоволеності працею можна використовувати різні методи, розраховувати індекси, які кількісно дають змогу оцінити рівень задоволеності загалом та за факторами, у відношенні всього персоналу та окремих соціально-демографічних професійно-кваліфікаційних і посадових груп. Це дає змогу з'ясувати, на які чинники менеджера з управління людськими ресурсами або керівника підприємства необхідно звернути увагу, які зміни в системі мотивації та стимулювання праці необхідні.

Для комплексного оцінювання соціальної ефективності системи мотивації та стимулювання персоналу можуть використовуватися характеристики лояльності та прихильності персоналу, інтегральні оцінки якості трудового життя, параметри соціально-психологічного клімату в колективі, динаміка HR-бренду залізниці.

Для вдосконалення трудової діяльності працівників залізничного транспорту, на наш погляд, необхідно розробляти модель компетенцій, що є інструментом управління кадровою політикою залізниць, ключовим завданням якої є визначення необхідних для реалізації стратегії залізниці вимог до працівників за рівнем їх знань, навичок, умінь, особистісних якостей. Нині корпоративним моделям компетенцій, заснованим на поведінковому підході, відводиться важлива роль в політиці управління персоналом. Незважаючи на те, що існують незліченні джерела «готових» компетенцій, використання та застосування яких є дуже корисним, кожному підприємству необхідно пройти процес розроблення власної моделі компетенцій, оскільки кожна компанія унікальна й працює за «своїми» правилами.

Для залізничного транспорту розроблення моделі компетенцій, яка відповідає професійним потребам широкого кола користувачів, є можливим на основі поведінкового підходу. Для розроблення моделі компетенцій та для виховання у працівників відчуття того, що використовується модель є продуктом та власністю самих працівників, необхідне залучення персоналу в розроблення моделі, хороша поінформованість у всьому, що її стосується. В інтересах розуміння потреби та цінності моделі компетенцій для виконання роботи кожним співробітником та всією залізничною галуззю процес створення моделі компетенцій необхідно представити як зрозумілу та спільну мету всього залізничного персоналу. Щоби досягти такого стану персоналу, необхідно здійснити повноцінний аналіз робіт і ролей, що враховує та прогнозує зміни, які вплинуть на виконання співробітниками своєї роботи.

Саме тому доцільно запропонувати підхід, що дає змогу діагностувати поведінкові особливості персоналу, на підставі яких можна робити висновки про ефективність системи мотивації та стимулювання праці робітників підприємств залізничного транспорту.

Дослідження проводиться в два етапи:

- оцінювання ефективності системи мотивації;
- стимулювання за низкою ознак (табл. 2).

Якщо ситуація на залізничному підприємстві описується переважно твердженнями, що відповідають «полюсу ефективності», то загальна оцінка ефективності системи мотивації та стимулювання персоналу висока, більш детальний аналіз не є необхідним.

Проте якщо основна частка тверджень, що описують ситуацію на підприємствах залізнич-

ної галузі, відповідатиме «полюсу неефективності», що спостерігається сьогодні в залізничній галузі, то необхідний другий етап дослідження.

На другому етапі ефективність системи мотивації оцінюється за ознаками, перерахованим в табл. 3.

Опис методу не містить джерел інформації. Можна припустити, що інформація збирається шляхом експертного опитування керівників структурних підрозділів.

Отже, потенціал для розвитку системи мотивації прихований в підвищенні людського капіталу працівників. Організація трудової мотивації на належному рівні є найважливішим процесом функціонування кожного підрозділу залізничної галузі, і мотивація відіграє ключову роль в цьому процесі. Без належного балансу між прибутком роботодавця й працівника неможливо забезпечити ефективне функціонування підприємства. Спонукання до дії за допомогою створення різних мотивів – це мистецтво, яке розвивалося людством протягом століть. Провідні політики й управлінці робили свій внесок у систему, яка, однак, досі є недосконалою.

Висновки. Отже, діагностика ефективності мотивації персоналу на підприємствах залізничного транспорту є процесом ідентифікації, аналізу й оцінювання ефективності системи мотивації праці на підприємствах залізничного транспорту за відповідними факторами для формування загальних висновків про стан (переваги або недоліки) наявної (діючої) системи мотивації працівників (управлінського персоналу, робітників) та розроблення рекомендацій щодо можливих шляхів з її вдосконалення в контексті забезпечення якісно нового рівня розвитку. Ключовими шляхами розвитку системи

Таблиця 2

Ознаки системи ефективності стимулювання праці

Характеристика трудової поведінки	«Полюс неефективності»	«Полюс ефективності»
Бажання працювати	Робітник проявляє апатію до роботи.	Робітники виявляють енергійність, ентузіазм та бажають досягти успіху у поставлених завданнях та під час виконання прямих обов'язків.
Трудова дисципліна	Низька дисципліна на робочих місцях, регулярні запізнення.	Порушень трудової дисципліни немає, робота виконується якісно та вчасно.
Готовність брати на себе відповідальність за виконані роботи	Працівники уникають відповідальності під час виконання прямих обов'язків.	Кожен працівник готовий добровільно брати на себе відповідальність за обсяг виконаних робіт та під час вирішення запитань, що виникають.
Вирішення питань	Працівники не бажають брати участь у вирішенні питань, що виникають.	Робітники прагнуть до співпраці під час вирішення питань добровільно.
Ставлення до змін в структурі підприємств залізничного транспорту	Робітники не бажають визнавати структурних змін або не згодні з ними.	Працівники проявляють ініціативу й готові до необхідних змін.

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

Таблиця 3

Ознаки ефективності системи стимулювання

Невідповідність системи	Ознаки ефективності системи стимулювання	Ознаки неефективної системи стимулювання
Чи використовують працівники можливості підвищити свій зарібок?	Намагаються підвищувати свій зарібок, зокрема працюючи понаднормово.	Намагаються не робити зайвої роботи та йти з роботи вчасно або делегувати свою роботу підлеглих або співробітників у відділі.
Як змусити працівника виконувати додаткову роботу?	Попросити працівників, показавши вагомість виконання додаткової (понаднормової) роботи, делегування роботи більш кваліфікованому спеціалісту, обговорити можливі варіанти.	Окремо платити за кожен виконану роботу або обсяг робіт.
Як співробітники працюють після понаднормової роботи?	Працюють як зазвичай.	Часто беруть неоплачуваний вихідний або лікарняний.
Як компетентні співробітники ставляться до новачків?	Намагаються швидше ввести нових працівників в курс справи, допомагають без особливих вказівок керівникам.	Діляться досвідом тільки в тому разі, якщо їм доплачують.
Чи залишаються співробітники працювати понаднормово?	Якщо дуже потрібно, то працівники навіть безкоштовно погоджуються працювати понаднормово.	З великим небажанням навіть за додаткову оплату, лише за наявності наказу.

Джерело: складено автором на основі джерела [1]

мотивації персоналу на підприємствах залізничного транспорту, на думку автора, є:

- рівень матеріального стимулювання (формування та використання матеріальних стимулів праці, рівень та розподіл заробітної плати) та якості умов праці робітників (управлінського персоналу, робітників основного та допоміжного виробництва);
- рівень задоволення мотиваційних потреб працівників; рівень можливостей керівників підприємства за рівнями управління (інституційним, управлінським, технічним) задовольняти соціально-економічні потреби підлеглих (працівників);
- рівень продуктивності праці; рівень участі працівників (управлінського персоналу, робітників) у власності та/або в управлінні підприємства; рівень соціально-психологічного клімату на підприємстві; рівень конфліктності в трудовому колективі; рівень плинності кадрів тощо.

Підбиваючи підсумок запропонованої системи та оцінюючи описаний вище метод рівня задоволеності праці на підприємствах залізничного транспорту, зазначимо його очевидні переваги та недоліки.

Перевагами методу можна вважати простоту в застосуванні, можливість оперативного оцінювання ефективності системи стимулювання.

До можливих недоліків можна віднести можливість прояви суб'єктивізму з боку експертів, те, що велика частина оціночних критеріїв пов'язана зі ставленням співробітників до понаднормової роботи. Досить багато значущих характеристик трудової поведінки під час використання цього методу не діагностуються.

Головною ж проблемою є те, що оцінювання соціальних наслідків чинної системи стимулювання у відриві від аналізу характеристик цієї системи та показників економічної ефективності практично неможливе та потребує більш детального розгляду під час практичного застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 1 Електоральні настрої та проблеми, які найбільш хвилюють населення України: осінь 2018 / Український інститут соціальних досліджень імені О. Яременка. URL: http://www.uisr.org.ua/img/upload/files/PR_2018%20101%2001_all.pdf (дата звернення: 30.09.2018).
- 2 Євсєєва О. Оцінка праці та персоналу на залізничному транспорті з урахуванням соціально-психологічного фактору як інструмент ефективного управління виробничим процесом. *Наукові праці*. 2003. Вип. 4. Ч. 2. С. 84–89.
- 3 Сначов Н., Пашнюк А. Принципы мотивации труда на железнодорожном транспорте. *Вагонный парк*. 2010. № 9. С. 18–21.
- 4 Кривошшин О., Ейтутіс Г. Господарська діяльність залізниці: історія, сьогодення, перспективи розвитку. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2011. 248 с. ISBN 978-966-340-447-9.

5 Шуть О., Гладчук О. Основні етапи удосконалення кадрової та соціальної політики в умовах реформування залізничного транспорту. *Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте – ЭКУЖТ 2007* : материалы третьей междунар. научн.-практ. конф. Киев : КУЭТТ, 2007. Т. 1. С. 66–67.

6 Ейтутіс Г. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2009. 240 с. ISBN 979-966-340-335-9.

УДК 336.01:338.515

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ СЬОГОДЕННЯ

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE LEVEL OF PROFITABILITY UKRAINIAN'S ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF TODAY'S CHALLENGES

Ковальчук Н.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Kovalchuk Natalya

PhD in Economics, Assitant Professor
of the Department of Public, Corporate Finance
and Financial Intermediation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

У статті охарактеризовано фактори впливу на фінансово-господарську діяльність вітчизняних підприємств та фінансові результати їх діяльності, які склались протягом останніх років під впливом суспільно-політичних та економічних змін. Проаналізовано динаміку кількості підприємств України за 2010–2017 роки. Наведено, узагальнено розподіл підприємств України в розрізі окремих областей України протягом 2010–2017 років задля визначення впливу подій на сході України та окупації Криму на цей показник. Досліджено зміну фінансового результату вітчизняних підприємств, оцінено зміни питомої ваги прибуткових та збиткових підприємств у їх загальній кількості. Проаналізовано динаміку рівня рентабельності вітчизняних підприємств. Досліджено показники в розрізі великих, середніх та малих підприємств. Прослідковано взаємозв'язок між окупацією територій України та основними показниками діяльності підприємств України.

Ключові слова: підприємство, фінансові результати, прибуток, рентабельність, нестабільні умови господарювання.

В статье охарактеризованы факторы влияния на финансово-хозяйственную деятельность отечественных предприятий и финансовые результаты их деятельности, которые сложились в последние годы под влиянием общественно-политических и экономических изменений. Проанализирована динамика количества предприятий Украины за 2010–2017 годы. Приведено, обобщено распределение предприятий Украины в разрезе отдельных областей Украины в течение 2010–2017 годов для определения влияния событий на востоке Украины и оккупации Крыма на этот показатель. Исследовано изменение финансового результата отечественных предприятий, оценены изменения удельного веса прибыльных и убыточных предприятий в их общем количестве. Проанализирована динамика уровня рентабельности отечественных предприятий. Исследованы показатели в разрезе крупных, средних и малых предприятий. Прослежена взаимосвязь между оккупацией территорий Украины и основными показателями деятельности предприятий Украины.

Ключевые слова: предприятие, финансовые результаты, прибыль, рентабельность, нестабильные условия хозяйствования.

The political and social changes that have taken place in Ukraine over the past four years have affected the Ukrainian economy. Without doubts, the sharp disruption of established and close relations with Russia as a trading partner has had an impact on the activities of domestic enterprises and their financial results. Analysis of financial results and profitability of domestic enterprises in the context of large, medium and small is important to determine the impact of socio-political changes and changing economic conditions on the activities of Ukrainian enterprises. During 2010–2017 years the number of Ukrainian enterprises decreased by 40 554 units. This number is striking and indicates unfavorable conditions for entrepreneurial activity, but the most significant factor of such reduction is the unconditionally annexation of the Crimea and the military action in the Donetsk and Lugansk regions. After all, due to the occupation of Crimea, the number of enterprises decreased by 18 644 units (Autonomous Republic of Crimea and Sevastopol), in Donetsk region, the number of enterprises decreased by 16 935, in Lugansk region by 7 518. Particularly sensitive to this impact are small enterprises, the level of profitability of which is negative during

2010–2017 years. The worst indicators of profitability Ukrainian's enterprises inherent for 2014 year. The occupation of the territories of Donetsk and Luhansk regions, the annexation of Crimea negatively affected the number of Ukrainian enterprises, their financial results and the level of profitability. Even without touching on foreign trade issues, dynamics and export structures, one can see the negative dependence of the development Ukrainian's enterprises, and consequently on the economy as a whole, on protracted military actions in the East and the annexation of territories. The reorientation of foreign trade in favor of the EU countries, the free trade agreement with the countries of the European Union opens new opportunities for the Ukrainian business. Ukrainian export of goods to the EU market also has additional advantages in the proximity of the European market and lower costs for logistics.

Key words: enterprise, financial results, profit, profitability, unstable economic conditions.

Постановка проблеми. Політичні та суспільні зміни, які сталися в Україні за останні чотири роки, позначились більшою чи меншою мірою, прямо або опосередковано на кожному громадянині нашої держави. Безсумнівно, значного удару зазнала й українська економіка.

Затяжні бойові дії на сході України, що тривають досі, анексовані території Автономної Республіки Крим, економічний спад, політична та економічна нестабільність, падіння рівня життя населення вплинули на фінансово-господарську діяльність вітчизняних підприємств.

Безсумнівно різке розірвання налагоджених та тісних стосунків з Росією як торговим партнером здійснило вплив на діяльність вітчизняних підприємств. Водночас Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС, що набула чинності 1 січня 2016 року, також має вплив на розвиток підприємств України. Отже, важливо проаналізувати динаміку кількості підприємств, їх фінансові результати, рівень рентабельності за 2010–2017 роки задля оцінювання залежності розвитку українських підприємств від впливу таких негативних факторів, як економічна та політична нестабільність, військові дії на сході, падіння рівня життя населення, що були викликані подіями 2014 року, вплив додаткових можливостей та шансів, які Україна отримує від співпраці з ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів прибутковості діяльності підприємств України присвячено чимало теоретичних праць науковців. М.М. Бердичар [1], Є.Ю. Єпіфанова [2; 3], І.А. Бержанір, Н.І. Гвоздей, Ю.В. Улянич [4] значну увагу приділили вивченню сутності прибутку та рентабельності, значенню їх оцінювання. Конкретні методики аналізу прибутковості підприємства досліджували О.Я. Базилінська [5], О.В. Шляга, Л.І. Шипуля [6]. Значну увагу в науковій літературі приділено дослідженню факторів, що впливають на прибутковість підприємства, та пропозиціям щодо збільшення рентабельності підприємств України такими вченими, як С.С. Черниш [7], В.А. Білошапка [8], Н.Г. Пігуль [9]. Чимало офіційних видань Державної служби статистики України містять аналітичні розрахунки та оцінювання рівня прибутковості окремих галузей народного господарства та економіки загалом [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на достатню

представленість розгляду окремих аспектів діяльності підприємств України водночас наполягаємо на необхідності аналізу ключових показників діяльності підприємств України за 2010–2017 роки, адже на цей період випадає низка доленосних для нашої держави подій, які чинять вплив на економіку країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд у динаміці та тісному взаємозв'язку ключових показників діяльності підприємств України за 2010–2017 роки шляхом узагальнення наявних розрізнених статистичних даних та формування найбільш цілісного уявлення про розвиток вітчизняних підприємств під впливом розірвання тісних економічних зв'язків з Російською Федерацією.

В основу дослідження покладено історичний метод для вивчення розвитку вітчизняних підприємств як об'єктів дослідження в хронологічній послідовності. Завдяки використанню історичного методу досягається поглиблене розуміння сутності проблеми, з'являється можливість формулювання більш обґрунтованих рекомендацій для розвитку об'єкта дослідження в майбутньому. Метод наукової абстракції дав змогу акцентувати увагу на залежності показників діяльності вітчизняних підприємств від військових дій на сході та анексії Криму шляхом абстрагування від оцінювання впливу можливих інших факторів. Також задля узагальнення розрізнених статистичних даних використано прийом зведення та групування, аналіз часових рядів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України на цьому етапі розвитку перебуває в досить жорстких умовах, адже останні політичні та економічні події характеризують нестабільне середовище функціонування підприємств та мають певний вплив на показники ефективності їх функціонування.

Це є реальною проблемою, адже основу економіки будь-якої держави складають підприємства різних організаційно-правових форм, форм власності, галузей народного господарства. Від показників їх діяльності залежать рівень ВВП, обсяги експорту, рівень наповнення бюджету податками, добробут населення.

Для аналізу вибрано період 2010–2017 років, на середину якого припадає початок бойових дій на сході, тому можна чітко прослідкувати вплив цих процесів на діяльність підприємств України.

Аналіз основних показників діяльності підприємств до 2014 року та після цього періоду дає можливість оцінити вплив політичних процесів на розвиток економіки, оцінити масштаби змін, може стати поштовхом для вжиття превентивних заходів іншими державами та недопущення подібних процесів.

Динаміку кількості підприємств України за 2010–2017 роки можна побачити в табл. 1.

Можна спостерігати зменшення кількості підприємств, яке розпочалось ще у 2011 році (кількість підприємств порівняно з 2010 роком зменшилась на 3 115 одиниць) і тривало до 2016 року, за винятком 2013 року та 2015 року, коли відбувся приріст кількості підприємств. Однак варто відзначити, що найбільше скорочення кількості підприємств відбулося саме у 2014 році, коли підприємств стало на 52 236 одиниць менше, ніж у попередньому році. У 2017 році відбулось незначне зростання кількості великих підприємств, проте порівняно з 2010 роком їх кількість стала меншою на 40 554 одиниці.

Скорочення кількості великих підприємств розпочалось у 2013 році, проте їх найбільша кількість була втрачена саме у 2014 році, а саме 162 підприємства. 2017 рік, сподіваємось, став початком збільшення кількості великих підприємств на території України. Кількість великих підприємств в Україні у 2017 році на 187 одиниць менше, ніж у 2010 році.

Зменшення кількості середніх підприємств спостерігається постійно, адже кожного року (за винятком 2017 року) їх кількість ставала меншою порівняно з попереднім роком. Рекордне скорочення кількості середніх підприємств припадає знову ж таки на 2014 рік, коли показник становить 2 953 підприємства. Протягом 2010–2017 років кількість середніх підприємств зменшилась на 6 046.

Малі підприємства є найбільшими за кількістю. У їх діяльності критичним став 2014 рік, коли кількість зменшилась на 49 211 одиниць, значне скорочення також відбулось у 2016 році (36 660 підприємств). Незважаючи на суттєвий приріст підприємств у 2017 році, порівняно з 2010 роком їх кількість менше на 34 321.

Безперечно, 2014 рік став переломним в історії України, адже він став важким випробуванням не тільки для населення, але й для економіки, виробників, підприємств, тому важливо розглянути територіальну структуру динаміки кількості підприємств з огляду на фактори анексії Криму та військові дії на території Донецької та Луганської областей.

Табл. 2 відображає розподіл загальної кількості підприємств у розрізі областей України протягом 2010–2017 років.

Отже, протягом 8 років, а саме з 2010 року по 2017 рік, кількість підприємств України зменшилась на 40 554 одиниці. Це число вражає та свідчить про наявність несприятливих умов для здійснення підприємницької діяльності, проте найбільш вагомими факторами такого зменшення є, безперечно, анексія Криму й окупація Донецької та Луганської областей, адже за рахунок окупації Криму кількість підприємств зменшилась на 18 644 одиниці (Автономна Республіка Крим та м. Севастополь), у Донецькій області кількість підприємств зменшилась на 16 935, у Луганській – на 7 518.

Кінцевим показником діяльності підприємства, що свідчить про доцільність функціонування підприємства та характеризує фінансові результати його діяльності, є прибуток. Проаналізуємо чистий прибуток (збиток) підприємств України протягом 2010–2017 років (табл. 3).

Таблиця 1

Кількість підприємств України у 2010–2017 роках, од.

Показники	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість підприємств	378 810	375 695	364 935	393 327	341 001	343 440	306 369	338 256
Приріст (зменшення) порівняно з попереднім роком	x	-3 115	-10 760	28 392	-52 326	2 439	-37 071	31 887
великі підприємства	586	659	698	659	497	423	383	399
Приріст (зменшення) порівняно з попереднім роком	x	73	39	-39	-162	-74	-40	16
середні підприємства	20 983	20 753	20 189	18 859	15 906	15 203	14 832	14 937
Приріст (зменшення) порівняно з попереднім роком	x	-230	-564	-1 330	-2 953	-703	-371	105
малі підприємства	357 241	354 283	344 048	373 809	324 598	327 814	291 154	322 920
Приріст (зменшення) порівняно з попереднім роком	x	-2 958	-10 235	29 761	-49 211	3 216	-36 660	31 766

Джерело: дані Державної служби статистики України [10]

Таблиця 2

Динаміка кількості підприємств України протягом 2010–2017 років у розрізі територій, од.

Регіон	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Відхилення 2017 року від 2010 року
Україна	378 810	375 695	364 935	393 327	341 001	343 440	306 369	338 256	-40 554
Автономна Республіка Крим	14 742	13 152	13 964	16 228	–	–	–	–	-14 742
Вінницька область	7 982	8 075	8 744	9 321	9 331	9 442	8 645	9 187	1 205
Волинська область	5 202	4 896	5 177	5 511	5 516	5 600	5 041	5 597	395
Дніпропетровська область	27 383	26 865	27 363	28 194	26 228	27 251	25 584	27 892	509
Донецька область	27 385	28 892	28 009	28 731	11 366	11 763	10 483	10 450	-16 935
Житомирська область	6 329	6 218	6 221	6 645	6 587	6 607	5 930	6 491	162
Закарпатська область	5 793	5 574	5 627	6 024	6 071	6 111	5 058	5 788	-5
Запорізька область	14 588	14 937	14 301	14 777	14 483	14 423	13 474	14 576	-12
Івано- Франківська область	7 658	7 643	7 675	7 996	7 945	7 942	6 883	7 639	-19
Київська область	15 256	16 502	17 482	18 676	17 873	18 164	17 830	19 339	4 083
Кіровоградська область	6 782	6 642	7 011	7 381	7 645	7 684	7 205	7 735	953
Луганська область	10 926	11 058	10 732	11 385	3 233	3 354	3 526	3 408	-7 518
Львівська область	20 343	16 675	17 332	18 762	18 582	18 628	15 586	17 933	-2 410
Миколаївська область	11 227	8 485	10 198	10 767	10 449	10 569	10 051	10 801	-426
Одеська область	24 972	23 551	24 676	26 016	23 939	23 883	21 004	24 023	-949
Полтавська область	9 565	9 630	9 772	10 129	9 998	10 142	8 989	10 188	623
Рівненська область	5 098	4 899	4 925	5 174	5 189	5 253	4 697	5 280	182
Сумська область	5 380	5 424	5 432	5 817	5 819	5 842	5 287	5 705	325
Тернопільська область	4 729	4 970	4 810	5 234	5 159	5 096	4 249	4 710	-19
Харківська область	25 792	25 739	24 960	26 086	24 820	24 938	20 435	22 597	-3 195
Херсонська область	7 179	6 728	7 641	8 104	8 160	8 008	7 171	8 107	928
Хмельницька область	6 489	6 408	6 588	6 925	6 968	6 992	6 228	6 954	465
Черкаська область	7 298	7 134	7 186	7 931	8 153	8 296	8 050	8 864	1 566
Чернівецька область	5 313	3 731	3 994	4 160	4 065	4 054	3 500	3 925	-1 388
Чернігівська область	5 183	5 522	5 887	6 220	6 017	6 018	5 236	5 904	721
м. Київ	86 314	92 464	75 338	86 845	87 405	87 380	76 227	85 163	-1 151
м. Севастополь	3 902	3 881	3 890	4 288	–	–	–	–	-3 902

Джерело: дані Державної служби статистики України [10]

Отже, нині обсяг прибутку великих та середніх підприємств перевищує обсяг збитку, причому цей показник збільшився порівняно з 2016 роком. Зворотню була ситуація у 2014 році, коли фінансовим результатом став збиток. Складною була ситуація також для середніх підприємств у 2013–2015 роках, коли загалом формувався негативний фінансовий результат. Характеризуючи діяльність малих підприємств, зауважимо, що сума збитку переважає обсяг прибутку, в результаті чого формується негативний фінансовий результат протягом 2010–2017 років.

Частка прибуткових підприємств серед великих є вищою у 2017 році порівняно з 2010 роком, відповідно, збільшився позитивний фінансовий результат їх діяльності. Проте у 2014 році відбувалось різке скорочення кількості прибуткових великих підприємств, але вже у 2015 році ситуація почала покращуватись, нині 73,3% великих підприємств є прибутковими.

У 2014 році найменшою стала частка прибуткових середніх підприємств, хоча до того часу й після 2014 року частка прибуткових середніх підприємств зростала, у 2017 році вона становила 76,1%.

Питома вага прибуткових малих підприємств коливається, не можна однозначно виділити критичний період їх діяльності. Проте з 2016 року їх кількість дещо зменшилась.

Ключовим показником діяльності підприємства є рівень рентабельності, тобто співвідношення отриманого прибутку та понесених витрат. Динаміку рентабельності операційної діяльності підприємства демонструє табл. 4.

Отже, найвищим рівнем рентабельності операційної діяльності характеризуються великі підприємства. Якщо характеризувати рівень їх прибутковості, то найнижче значення (0,7%) припадає на 2014 рік, з 2015 року рівень рентабельності зростає, а у 2017 році він становить 11,2%. Політична та економічна нестабільність має більший вплив на середні та малі підпри-

Таблиця 3

Фінансовий результат діяльності великих, середніх та малих підприємств України

Рік	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Великі підприємства					
2010	28 471,1	68,3	74 278,4	31,7	45 807,3
2011	92 572,1	69,2	131 043,5	30,8	38 471,4
2012	37 182,2	70,0	96 928,6	30,0	59 746,4
2013	28 003,5	68,6	88 724,8	31,4	60 721,3
2014	-18 9934,1	51,8	81 040,7	48,2	270 974,8
2015	-14 5403,9	55,7	105 387,9	44,3	250 791,8
2016	61 222,7	65,8	158 665,9	34,2	97 443,2
2017	156 906,3	73,3	266 879,1	26,7	109 972,8
Середні підприємства					
2010	30 742,5	61,6	77 666,9	38,4	46 924,4
2011	19 244,6	64,1	76 203,6	35,9	56 959,0
2012	34 612,0	64,3	99 292,4	35,7	64 680,4
2013	-1 567,7	63,7	72 185,7	36,3	73 753,4
2014	-206 223,2	61,4	92 790,5	38,6	299 013,7
2015	-102 769,2	70,6	172 570,6	29,4	275 339,8
2016	15 061,8	75,5	157 901,7	24,5	142 839,9
2017	70 105,0	76,1	186 142,5	23,9	116 037,5
Малі підприємства					
2010	-19 661,4	57,0	24 460,0	43,0	44 121,4
2011	-10 593,6	63,5	32 518,8	36,5	43 112,4
2012	-14 748,3	63,0	35 296,2	37,0	50 044,5
2013	-29 420,9	65,0	35 748,3	35,0	65 169,2
2014	-179 297,5	65,7	45 236,6	34,3	224 534,1
2015	-118 194,4	73,5	89 390,4	26,5	207 584,8
2016	-32 206,8	72,8	99 298,7	27,2	131 505,5
2017	-20 971,9	72,3	107 934,7	27,7	128 906,6

Джерело: дані Державної служби статистики України [10]

Таблиця 4

Рівень рентабельності (збитковості) підприємств України

Рік	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств			Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств		
	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства
2010	3,9	5,0	1,8	0,2	2,3	-5,7
2011	6,2	6,0	4,2	3,3	1,2	-2,5
2012	5,2	5,0	4,1	0,9	2,2	-3,3
2013	5,0	3,2	2,2	0,6	-0,1	-6,2
2014	0,7	-3,6	-17,9	-11,1	-12,5	-26,5
2015	4,0	0,0	-4,2	-7,0	-5,0	-13,6
2016	8,8	6,9	5,2	2,4	0,7	-3,6
2017	11,2	7,3	6,5	5,2	3,1	-2,0

Джерело: дані Державної служби статистики України [10]

емства, адже у 2014 році середні підприємства мали від'ємне значення рентабельності, а малі підприємства негативний рівень прибутковості мали у 2014 році та 2015 році.

Окрім операційної діяльності підприємства здійснюють фінансово-інвестиційні операції, рівень ризикованості яких зростає за найменшого впливу негативних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Особливо чутливими до цього впливу є малі підприємства, рівень рентабельності яких є негативним протягом 2010–2017 років. Найгірші показники рентабельності (збитковості) підприємств України припадають саме на 2014 рік.

Висновки. Аналіз, наведений у статті, підтвердив, що окупація територій Донецької та Луганської областей, анексія Криму негативно позначились на кількості підприємств України, їх фінансових результатах та рівні рентабельності. Навіть не торкаючись питань зовнішньої торгівлі, динаміки та структури експорту, можемо побачити негативну залежність розвитку українських підприємств, отже, економіки загалом від затяжних воєнних дій на сході та анексії територій.

Серед пріоритетів співпраці України та Росії до вторгнення останньої на територію України слід назвати удосконалення режиму вільної торгівлі товарами, захисту прав інвесторів, формування інтегрованої системи платіжно-розрахункових операцій, забезпечення вільного пересування громадян, співпраця в галузях конкурентної політики, технічного регулювання, інновацій та наукових досліджень, прикордонне та міжрегіональне, військово-технічне співробітництво, співпраця в таких пріоритетних галузях, як вуглеводнева енергетика, електроенергетика, ядерна енергетика, авіаційна та космічна промисловість, суднобудування, агропромисловий комплекс, транспорт і логістика, курортно-рекреаційний комплекс.

Рішення уряду нині свідчать про переорієнтацію зовнішньої торгівлі на користь країн ЄС. До того ж угода про вільну торгівлю з країнами Євросоюзу відкриває для українського бізнесу такі можливості. Український експорт товарів на ринок ЄС отримує ще й додаткові переваги у вигляді близькості європейського ринку та більш низьких витрат на логістику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010, 352 с.
2. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 251–254.
3. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. С. 189–192.
4. Бержанір І.А., Гвоздєй Н.І., Улянич Ю.В. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 1 (2). С. 58–62.
5. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2011. 328 с.
6. Шляга О.В., Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 8. С. 75–81.
7. Черниш С.С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 305–309.
8. Білошопка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1 (155). С. 115–117.
9. Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 188–193.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

IMPROVING THE PROCESS OF PREPARATION AND ADMINISTRATION OF MANAGERIAL DECISIONS

Крамаренко А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України

Алексєєнко І.А.

старший викладач кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України

Долинський М.О.

студент,
Національна металургійна академія України

Kramarenko Alice

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Management,
National Metallurgic Academy of Ukraine, Dnepr

Alieksieienko Inna

Senior Lecturer at Department of Management,
National Metallurgic Academy of Ukraine, Dnepr

Dolynskyi M.

Student Group MN-01-14M
National Metallurgic Academy of Ukraine, Dnepr

Прийняття рішення є основою управління. Своєчасно прийняте науково обґрунтоване рішення стимулює виробництво продукції або надання більш якісних та різноманітних послуг, а слабе або невчасно прийняте рішення знижує результативність праці. У статті досліджено процес підготовки та прийняття управлінських рішень в умовах ТОВ «Нова Пошта». Підприємство належить до сфери послуг. Сьогодні у його відділеннях можна отримати чи відправити посылку або вантаж, замовити адресну доставку, здійснити електронний грошовий переказ через каси "ForPost". Для вдосконалення процесу підготовки та прийняття управлінських рішень на підприємстві розглянуто організаційну структуру управління та посадові обов'язки керівників, що перебувають на різних управлінських рівнях. Запропоновано заходи, вжиття яких дасть змогу прискорити шлях від появи пропозицій у працівників щодо покращення роботи підприємства до впровадження їх у роботу без довгого шляху скрізь ланцюг керівників різних рівнів.

Ключові слова: управлінське рішення, організаційна структура управління, керівники різних рівнів, пропозиції, операграма.

Принятие решения является основой управления. Своевременно принятое научно обоснованное решение стимулирует производство продукции или оказание более качественных и разнообразных услуг, а слабое или несвоевременно принятое решение снижает результативность труда. В статье исследован процесс подготовки и принятия управленческих решений в условиях ООО «Новая Почта». Предприятие относится к сфере услуг. Сегодня в его отделениях можно получить или отправить посылку или груз, заказать адресную доставку, осуществить электронный денежный перевод через кассы "ForPost". Для совершенствования процесса подготовки и принятия управленческих решений на предприятии рассмотрены организационная структура управления и должностные обязанности руководителей, находящихся на различных управленческих уровнях. Разработаны меры, принятие которых позволит ускорить путь от появления предложений у работников по улучшению работы предприятия до внедрения их в работу без долгого пути через цепочку руководителей разных уровней.

Ключевые слова: управленческое решение, организационная структура управления, руководители различных уровней, предложения, операграмма.

All processes in the enterprise and its subdivisions are directed by their management. The management of these processes is based on managerial decisions as a result of the activities of managers. The main feature is that management decisions are made to ensure the uninterrupted operation of the control object. Therefore, the purpose, principles and methods of preparing and taking managerial decisions, requirements to them, and their content is fundamentally different from decisions of a different nature. The urgency of the problem lies in the fact that the efficiency of any business depends on the ability to correctly and timely make managerial decisions. Timeliness implies that the decision should not lag behind or outstrip the needs and tasks of the socio-economic system. An impulse to a managerial decision is the need to eliminate the problem, reduce its relevance. Therefore, extremely important for each manager is not only the study of the process of their adoption at the enterprise, and, most importantly, the development of possible ways to improve this process. There are many publications related to preparation and management decisions. The managers are trying to draw conclusions, but there are many disadvantages in organizing this process. Increasingly, situations arise when offers from employees to improve the work of the company should go a long way through a chain of managers of different levels, which impedes the adoption of managerial decisions. Therefore, in the article the process of preparation and acceptance of managerial decisions in the conditions of Open Company "Nova Poshta" was investigated. The enterprise belongs to the sphere of services. Today in its offices you can receive or send a parcel or cargo, order delivery, electronic money order through "ForPost" cash desk. To improve the process of preparing and adopting management decisions at the enterprise, the organizational structure of management and job responsibilities of managers at different managerial levels were considered. Proposed measures that will accelerate the path from the appearance of proposals to employees, which are aimed at improving the work of the company, before introducing them into work, passing a long way everywhere chain of managers of different levels.

Key words: managerial decision, organizational structure of management, heads of different levels, proposals, operogram.

Постановка проблеми. Усі процеси на підприємстві, в його підрозділах та об'єднаннях підприємств спрямовуються їх керівництвом. В основу управління цими процесами покладаються управлінські рішення. Їх головною особливістю є те, що управлінські рішення приймають для забезпечення безперебійного функціонування об'єкта управління, тому призначення, принципи та методи підготовки й прийняття управлінських рішень, вимоги до них, їхній зміст принципово відрізняються від рішень іншого характеру. Актуальність проблеми полягає в тому, що ефективність роботи будь-якого підприємства залежить від уміння приймати управлінські рішення, тому надзвичайно важливим для кожного управлінця є не тільки дослідження процесу їх прийняття на підприємстві, але й розроблення можливих шляхів удосконалення цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення та прийняття управлінських рішень багато років займаються вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед зарубіжних науковців можна виділити І. Ансоффа [1], М. Мескона [2], Т. Сааті [3], Р. Фатхутдінова [4], а серед вітчизняних – В. Василенко [5], І. Гевко [6], М. Гончара [7], Г. Осовську [8], Ю. Петруню [9], В. Приймака [10]. Враховуючи високий рівень зацікавленості науковців цією проблематикою, відзначаємо необхідність систематизувати вже набутий науковий досвід щодо сучасних підходів до процесів прийняття рішень. Варто зазначити, що розроблення вчених вже давно пройшли перевірку часом, мають велике значення для нових підприємств та організацій, але процес постійного вдосконалення триває.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику

кількість публікацій щодо питань підготовки та прийняття управлінських рішень, існує багато недоліків в організації цього процесу. Все частіше виникають ситуації, коли пропозиції від працівників щодо покращення роботи підприємства повинні проходити довгий шлях скрізь ланцюг керівників різних рівнів, що гальмує прийняття управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення процесу підготовки та прийняття управлінських рішень на підприємстві ТОВ «Нова Пошта», розроблення рекомендації щодо вдосконалення процесу на основі теоретичних та практичних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінське рішення є результатом творчого цілеспрямованого аналізу проблемної ситуації, вибору шляхів, методів та засобів її вирішення згідно з метою системи менеджменту. У зв'язку з цим управлінське рішення розглядається як результат процесу управління та важливий інструмент системного підходу до об'єкта, на який спрямований вплив керівника. Відповідальність керівника за прийняття рішень дуже висока. Керівник не має права приймати непередбачені та необґрунтовані рішення [1].

Технологія прийняття рішень передбачає певну послідовність управлінських операцій та процедур, таких як діагностика проблеми, визначення можливих способів її розв'язання, оцінювання варіантів, вибір найвигіднішого варіанта. На кожному етапі застосовуються певні методи.

Об'єктом дослідження статті є сервісне підприємство ТОВ «Нова Пошта». Одна з основних цілей компанії «Нова Пошта» полягає в підвищенні ефективності бізнес-процесів. Сьогодні значними темпами розширюється мережа, вдо-

сціоналюється система логістики та сортування вантажів, оновлюється автопарк підприємства. Завдяки роботі цього складного та водночас злагодженого механізму «Нова Пошта» гарантує клієнтам легкість, своєчасність та надійність сервісу.

Згідно з даними у 2017 році кількість посилок, відправлених з «Нової Пошти», склала майже 146 млн. штук. Нині «Нова Пошта» активно налагоджує роботу зі зростаючим сегментом e-commerce і стає ключовим партнером для багатьох інтернет-магазинів. Саме інтернет-магазини стають найкращими партнерами компанії. Вони займають перші позиції за кількістю відправлень на день та з легкістю досягають статусу VIP-клієнта «Нової Пошти». Найбільш поширеними спеціалізаціями інтернет-магазинів є побутова техніка та одяг. Компанія створила мобільний додаток для смартфонів. Він дає змогу отримати інформацію про відділення компанії, графік їх роботи, знайти відділення на карті, отримати новини, інформацію про послуги, самостійно порахувати вартість, дізнатися терміни доставки, відстежити статус доставки вантажу тощо. В компанії прагнуть до того, щоби найближчими роками «Нова Пошта» стала для українців "love mark", тобто улюбленим сервісом експрес-доставки, яким користуються регулярно та із задоволенням, а також рекомендують іншим. Тут постійно працюють над удосконаленням сервісу для того, щоби кожен контакт клієнта з компанією залишав по собі тільки позитивні враження.

Для реалізації таких планів топ-менеджмент має здійснювати ефективне керівництво процесом розвитку підприємства насамперед через систему управління, створюючи ефективну організаційну структуру управління підприємством. Вона є засобом сприяння досягненню менеджерами своїх цілей. Оскільки цілі є похідними від загальної стратегії підприємства, тісний зв'язок стратегії та структури є цілком логічним.

Організаційна структура управління підприємством є основою системи управління, яка визначає склад, підпорядкованість та взаємодію її елементів, окреслює необхідну кількість управлінського персоналу, здійснює його розподіл за підрозділами, регламентує адміністративні, функціональні та інформаційні взаємовідносини між працівниками апарату управління та підрозділами, встановлює права, обов'язки й відповідальність менеджерів тощо [3].

Організаційна структура управління ТОВ «Нова Пошта» наведена на рис. 1. Найвищу ланку в структурі займає саме Рада директорів. Рада директорів є вищим органом управління акціонерним товариством у проміжках між загальними зборами акціонерів. Основне завдання Ради директорів полягає у виробленні стратегії задля збільшення прибутковості та забезпечення стійкого фінансово-економічного

стану компанії, а також здійсненні контролю за діяльністю виконавчих органів компанії.

Рада директорів поділяється на Полтавську та Київську Ради директорів. Причиною цього є безпосередньо початкове розташування головних офісів «Нової Пошти» саме в Полтаві. Найбільша відмінність полягає в тому, що в Полтаві розташований склад товарно-матеріальних цінностей, саме звідти здійснюється надходження необхідної кількості товарно-матеріальних цінностей до відділень по всій Україні. Керівництво цим процесом здійснює завідувач складом. В Києві розташований департамент якості надання послуг, який аналізує роботу кожного підрозділу компанії, зокрема роботу численних відділень.

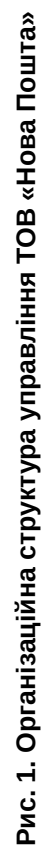
Регіональні директори найбільш наближені до Ради директорів. Вони можуть вільно контактувати з Радою директорів, надавати всю необхідну інформацію задля покращення якості послуг. Регіональний директор визначає, формулює, планує, здійснює та координує всі види діяльності регіонального структурного підрозділу. Також він представляє регіональний структурний підрозділ у взаємовідносинах з державними установами, організаціями та фізичними особами на основі повноважень, визначених положеннями та окремими дорученнями Ради директорів.

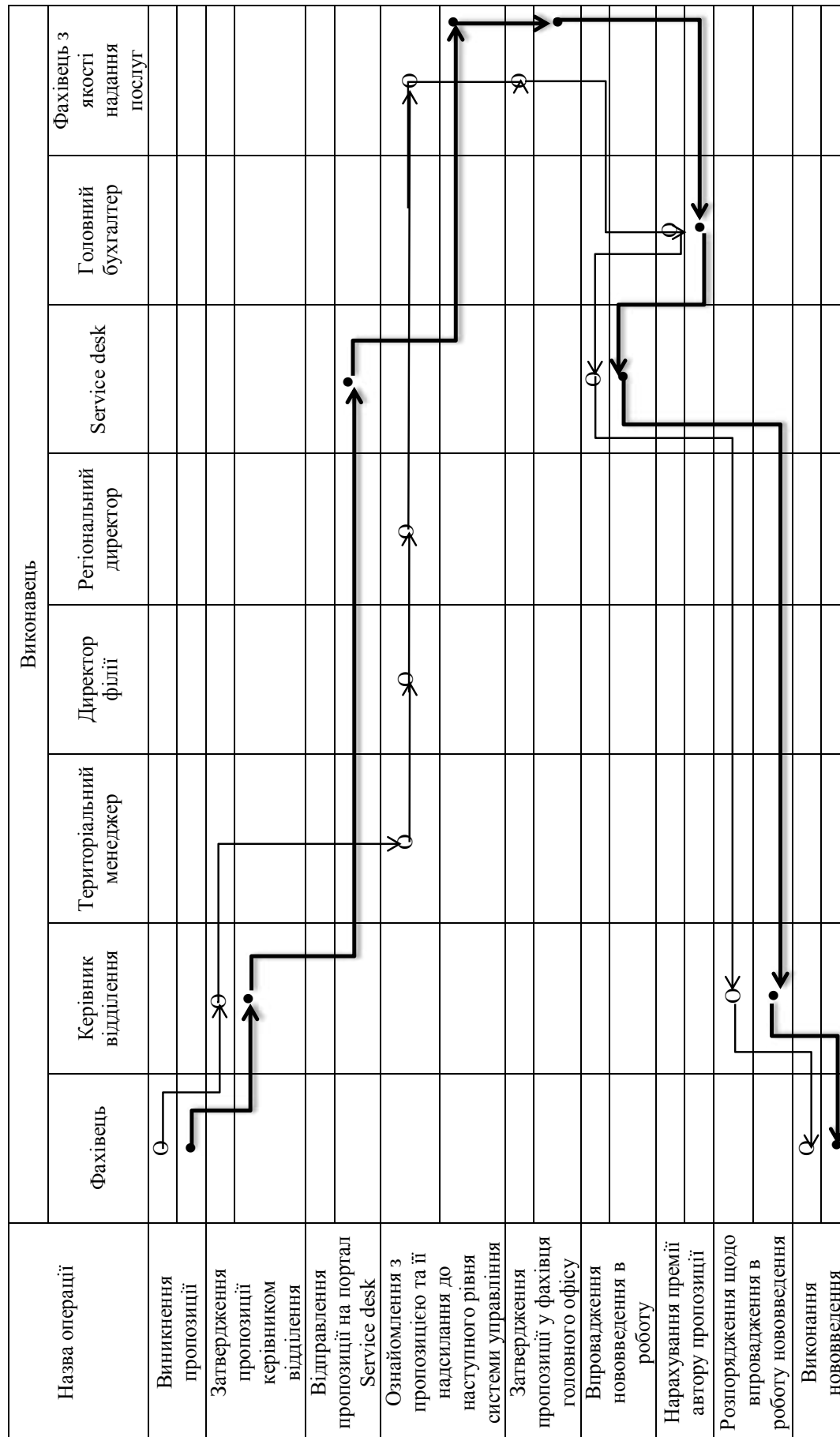
Регіональний директор контролює роботу директора філії, який повинен звітувати про виконану роботу на підпорядкованій йому філії. Головна його функція полягає у забезпеченні досягнення планових показників діяльності філії на закріпленій території під час підтримки та розвитку позитивної репутації підприємства.

Директору філії підпорядковані територіальні менеджери. Вони повинні якісно керувати певною мережею відділень, кожного тижня створюючи наради для підпорядкованих їм керівників відділень, які звітують про вжиті заходи щодо покращення сервісу чи дотримання правил компанії в окремих відділеннях. Отриману інформацію територіальні менеджери передають вище, а саме регіональному директору.

Для своєчасного та ефективного виконання своїх обов'язків територіальними менеджерам на допомогу приходять керівники диспетчерської служби, які повинні забезпечити доставку вантажів з терміналу до відділень у необхідні терміни. За виникнення будь-яких непередбачених обставин щодо транспортування між відділеннями та терміналом керівник диспетчерської служби повинен вирішувати їх разом з територіальним менеджером, який за необхідності може підключити до вирішення того чи іншого питання керівників відділень.

Наступна й остання ланка структури управління «Нової Пошти» – це посада керівника відділення. До обов'язків керівника відділення входять управління безпосередньо відділенням, підтримка своєї команди, зокрема заохочення





→ — існуючий шлях; → — запропонований шлях.

Рис. 2. Оперограма впровадження нових ідей у ТОВ «Нова Пошта»

до роботи, покращення якості надання послуг через зменшення кількості черг, скарг на відділенні, вирішення конфліктних ситуацій між клієнтами та фахівцями. Про результат виконаної роботи керівник відділення звітує територіальному менеджеру.

Отже, ланцюжок інформування має такий вигляд: «керівник відділення/керівник диспетчерської служби – територіальний менеджер – директор філії – регіональний директор – Рада директорів».

Найвний ланцюг має дуже складний та довгий шлях інформування вищих органів влади компанії. Для того щоби звичайний фахівець (оператор відділення) мав змогу донести до керівництва пропозиції щодо покращення роботи компанії або проінформувати керівництво про недосконалості, наприклад, програмного забезпечення чи певні недоліки стосовно транспортування вантажів, йому необхідно пройти довгий та незручний шлях за вищезазначеною схемою.

Для покращення швидкості надходження інформації до вищого керівництва пропонується використовувати вже давно працюючий портал "Service Desk". "Service Desk" – це спеціалізована функціональна одиниця, орієнтована на оброблення специфічних сервісних подій, що надходять у формі звернень користувачів або повідомлень систем моніторингу, єдина точка контакту між постачальником сервісів та користувачами.

Головна мета "Service Desk" полягає у відновленні нормального рівня сервісу якомога швидше. В цьому разі поняття «відновлення сервісу» розуміється в найширшому сенсі: це може включати усунення технічного збою, виконання запиту на обслуговування, загалом все, що необхідно для того, щоби задоволений користувач продовжив свою роботу.

Пришвидшення інформування за допомогою "Service Desk" буде відбуватись на прикладі соціальної мережі, тобто пропонується доповнити вже наявний портал окремою підсистемою ідей, де кожен співробітник може зробити будь-які інноваційні пропозиції. Вони можуть як підтримати автора ідеї «лайком», так і розкритикувати в коментарях чи за допомогою «дизлайку».

Найкращі ідеї за статистикою будуть надсилатись у спеціальний відділ якості надання послуг в Києві, який опрацює запит, а за його доцільності – запустить в роботу. За необхідності спеціаліст з якості надання послуг направить ідею до Ради директорів на остаточний огляд. В разі впровадження ідеї автор отримає премію. Це допоможе мотивувати персонал розробляти ідеї щодо підвищення якості надання послуг.

Таким чином, ми отримаємо значно коротший шлях впровадження нових ідей. Детальніше розглянемо його за допомогою оперограми, яку наведено на рис. 2.

Нову ідею може запропонувати будь-який співробітник компанії. Для прикладу візьмемо звичайного фахівця (оператора чи приймачника). Фахівець пропонує ідею своєму наставнику, а саме керівнику відділення. Якщо ідея є цікавою з точки зору керівника відділення, вона реєструється на порталі "Service Desk" задля подальшого огляду іншими користувачами порталу. В разі успішного голосування вона надходить до фахівця з якості надання послуг, який затверджує ідею як нововведення та передає її на "Service Desk" для впровадження в роботу за допомогою ІТ-відділу. За виконану роботу автор ідеї отримує премію. Після впровадження ідеї ІТ-відділом на пошту до керівника відділення надходить розпорядження про нововведення та необхідність ознайомити з ним персонал. Ознайомившись з інновацією, співробітники виконують свою роботу в рамках оновлених правил та наявного статуту.

За допомогою вищенаведених рекомендацій можна покращити рівень та якість надання послуг компанії, завдяки чому компанія зможе як зберегти своїх клієнтів, так і підвищити рівень дохідності підприємства.

Висновки. Компанія «Нова Пошта» стрімко розвивається, має стабільно високий дохід, посідає провідне місце на ринку України у своєму сегменті. Вжиття запропонованих заходів дасть змогу прискорити шлях від появи пропозиції щодо покращення роботи компанії до впровадження її в роботу без довгого шляху скрізь ланцюг керівників різних рівнів. Процес прийняття управлінських рішень буде більш швидким та конструктивним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Москва : [б. и.], 1999. 612 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. 3-е изд., испр. и доп. ; пер. с англ. Москва : Вильямс, 2008. 672 с.
3. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети / пер. с англ. Москва : ЛКИ, 2008. 360 с.
4. Фатхутдинов Р. Управленческие решения : учебник. 6-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2010. 344 с.
5. Василенко В. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 420 с.
6. Гевко І. Методи прийняття управлінських рішень : підручник. Київ : Кондор, 2009. 187 с.

7. Гончар М. Формування механізмів розроблення та прийняття управлінських рішень у сфері виробництва продукції машинобудівних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 682 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 309–317.
8. Осовська Г. Основи менеджменту : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2003. 556 с.
9. Петруня Ю., Літовченко Б., Пасічник Т. та ін. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник. 3-тє вид., переробл. і доп. Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2015. 209 с.
10. Приймак В. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник. Київ : Атіка, 2008. 240 с.
11. ТОВ «Нова Пошта» : офіційний сайт. URL: <https://novaposhta.ua>.
12. Ковзель А., Лисенко Т. Основи менеджменту. Ч. 2 : Опорний конспект лекцій. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2007. 49 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

SOCIO-ECONOMIC MODEL OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF LABOR FORCE AS A NECESSARY CONDITION FOR INTELLECTUAL AND PERSONNEL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Леган І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, фінансів
та оподаткування,
Житомирська філія
Університету державної фіскальної служби України

Legan Iryna

Ph.D., Associate Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship,
Finance and Taxation,
University of the State Fiscal Service of Ukraine
(Zhytomyr branch)

Стаття присвячена актуальним питанням забезпечення конкурентоспроможності робочої сили як необхідної умови інтелектуально-кадрового розвитку підприємств. Проаналізовано, систематизовано методи впливу на методологічному та практичному рівнях, за допомогою яких забезпечується досягнення ефективного переходу працівників від навчання до зайнятості. Досліджено функціональні підсистеми соціально-економічної моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили. Виокремлено, систематизовано наукові принципи забезпечення конкурентоспроможності. На основі цих принципів сформовано концептуальні положення управління конкурентоспроможністю робочої сили як необхідної передумови розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу підприємства. Окреслено можливості практичного застосування цієї моделі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, робоча сила, соціально-економічна модель, ринок праці, соціально орієнтована економіка, інтелектуально-кадровий розвиток.

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения конкурентоспособности рабочей силы как необходимого условия интеллектуально-кадрового развития предприятий. Проанализированы, систематизированы методы воздействия на методологическом и практическом уровнях, с помощью которых обеспечивается достижение эффективного перехода работников от обучения к занятости. Исследованы функциональные подсистемы социально-экономической модели обеспечения конкурентоспособности рабочей силы. Выделены, систематизированы научные принципы обеспечения конкурентоспособности. На основе этих принципов сформированы концептуальные положения управления конкурентоспособностью рабочей силы как необходимой предпосылки развития интеллектуально-кадрового потенциала предприятия. Определены возможности практического применения этой модели.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рабочая сила, социально-экономическая модель, рынок труда, социально ориентированная экономика, интеллектуально-кадровое развитие.

The purpose of the article is to provide scientific substantiation and detailed analysis of the socio-economic model of ensuring the competitiveness of labor force in Ukraine as a necessary condition for intellectual and personnel development of enterprises. The dynamism of the development of socio-economic processes in Ukraine necessitates the introduction of methods for their stabilization, ensuring the correctness and appropriateness of making managerial decisions aimed at preserving and accumulating labor and intellectual potential of the country.

The article is devoted to the urgent issues of ensuring the competitiveness of the labor force as a necessary condition for intellectual and personnel development of enterprises. The methods of influence at the methodological and practical level are analyzed and systematized, with the help of which the effective transition of employees from education to employment is ensured. The functional subsystems of the socio-economic model of ensuring the competitiveness of the labor force are investigated. The scientific principles of ensuring competitiveness are singled out and systematized. On the basis of these principles, the conceptual provisions of the management of the competitiveness of the labor force are formed as the necessary prerequisite for the development of the intellectual and personnel potential of the enterprise. The feature of the proposed model is not only a clear definition of the purpose, the basic principles, functional subsystems and methods involved in each level of influence, but also the demarcation and specification of the subjects of ensuring the competitiveness of the labor force at each level of the economic system, which increases the efficiency of the proposed model on practice. The possibilities of practical application of this model are outlined.

Key words: competitiveness, labor force, socio-economic model, labor market, socially oriented economy, intellectual and personnel development.

Постановка проблеми. Динамічність розвитку соціально-економічних процесів в Україні обумовлює необхідність впровадження методів їх стабілізації, забезпечення правильності прийняття управлінських рішень, спрямованих на збереження й нагромадження трудового та інтелектуального потенціалу країни. Побудова соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні передбачає таку модель суспільного виробництва, яка лаконічно поєднує ефективні методи й важелі ринкового механізму та соціальну захищеність громадян. Основою метою соціально орієнтованої економіки є забезпечення високого рівня життя населення в умовах соціальної справедливості та захищеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з цим пріоритетного значення для України набувають наукові дослідження, присвячені питанню формування дієвих механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили, зокрема шляхом підвищення якості підготовки спеціалістів, забезпечення збалансованості розвитку ринку освітніх послуг та ринку праці, вдосконалення умов найму та праці, підвищення мотивації до праці.

Проблеми конкурентоспроможності робочої сили та ринку праці ґрунтовно досліджені такими провідними вітчизняними науковцями, як О.А. Грішнова [1], А.М. Колот [2], Е.М. Лібанова [3], Л.С. Лісогор [4], Ю.М. Маршавін [5], М.В. Семикіна [6], Л.В. Шаульська [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем формування та забезпечення конкурентоспроможності робочої сили, заслуговує на увагу її соціально-економічна модель.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є наукове обґрунтування та детальний аналіз соціально-економічної моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в Україні як необхідної умови інтелектуально-кадрового розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивний досвід зарубіжних країн

свідчить про те, що прогрес в Україні можливий за умови використання світових прикладів соціально орієнтованих економік з урахуванням національної специфіки. Однак варто пам'ятати про те, що науковці виділяють три типи соціальних економік, а саме охлократичний, демократичний та олігархічний. Перший тип характеризується державною підтримкою нижчих верств населення, другий – вищих, а третій – середніх. Найбільш прогресивним вважається демократичний тип соціальної економіки, що є ідеальним варіантом для впровадження в Україні. Він характеризується зміцненням середнього класу в державі, що є носієм інтелектуального та трудового потенціалу, а також підтримкою малозабезпечених верств населення.

Соціально орієнтована економіка передбачає існування соціально орієнтованого ринку праці, під яким пропонуємо розуміти систему відносин у сфері формування попиту та пропозиції робочої сили, що спрямована на створення стабільно сприятливих соціальних умов різних верств населення, забезпечення високого рівня соціальних стандартів та економічний розвиток держави.

В умовах соціально орієнтованого ринку праці необхідним є розроблення соціально-економічної моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили. Однак недостатньо дослідженою залишається низка аспектів щодо сутнісного наповнення цієї економічної категорії, а також практичних рекомендацій стосовно його реалізації.

Основною метою соціально-економічної моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили є розроблення, прийняття та реалізація ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення поточних, тактичних та стратегічних цілей розвитку ринку праці, а саме забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, сприяння продуктивній зайнятості та подолання безробіття.

Особливістю запропонованої моделі є не тільки чітке визначення мети, базових принципів, функціональних підсистем та методів, задіяних в межах кожного рівня впливу, але й

розмежування та конкретизація суб'єктів забезпечення конкурентоспроможності робочої сили на кожному рівні економічної системи, що підвищує дієвість запропонованої моделі на практиці.

Соціально-економічна модель забезпечення конкурентоспроможності робочої сили базується на дворівневій системі (методологічний та практичний рівні) формування конкурентних переваг на ринку праці завдяки залученню нормативно-правових, адміністративно-організаційних, фінансово-економічних та мотиваційних методів впливу на методологічному та практичному рівнях, що забезпечує досягнення ефективного переходу від навчання до зайнятості (рис. 1).

Методологічний рівень включає теоретичну сукупність економічних принципів та підходів, закономірностей та законів формування й розвитку праці, що, згідно з головною метою функціонування, формують теоретичний плацдарм забезпечення конкурентоспроможності.

Практичний рівень (рівень реалізації) передбачає за умови застосування сукупності підходів методологічного рівня розроблення й вжиття дієвих та ефективних практичних заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності робочої сили.

Методологічний рівень соціально-економічної моделі конкурентоспроможності робочої сили має ґрунтуватись на системі таких наукових принципів.

1) Принцип наукової обґрунтованості передбачає застосування наукових доробок, спеціальних методик, загальноновизнаних методів, способів та прийомів, їх наукове узагальнення щодо побудови системи забезпечення конкурентоспроможності робочої сили. Цей принцип дає можливість об'єктивного аналізу стану системи забезпечення, а також формулювання шляхів вдосконалення та можливих резервів її покращення.

2) Принцип цілеспрямованості передбачає відповідність складових механізму забезпечення конкурентоспроможності робочої сили цілям розвитку ринку праці, регіону, економіки та держави загалом.

3) Принцип відповідальності означає наявність певної міри відповідальності незалежно від делегування повноважень всіх суб'єктів та рівнів забезпечення моделі.

4) Принцип системності передбачає єдність та послідовність дослідження моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили як цілісної складної системи з функціональною побудовою елементів взаємозв'язку та взаємозгодженості її складових.

5) Принцип достовірності (точності) передбачає конкретність та реальність даних, а також одержання об'єктивної інформації, на основі яких здійснюється побудова моделі. Такий підхід дасть можливість прийняти зважені та обґрунтовані управлінські рішення.

6) Принцип соціальності передбачає узгодженість структури, елементів, суб'єктів та методів моделі забезпечення конкурентоспроможності на ринку праці із соціальною політикою держави загалом.

7) Принцип дієвості (ефективності) є одним з найважливіших. Його сутність полягає в тому, що економічна вигода впровадження цієї моделі повинна стати очікувано вищою, ніж затрати на її розроблення та реалізацію.

На наш погляд, структура соціально-економічної моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили включає такі функціональні підсистеми, як підсистема прогнозування та планування розвитку ринку праці, підсистема організації збалансованості ринку освітніх послуг та ринку праці, підсистема мотивації до праці, зайнятості та підприємництва, підсистема контролю ринку праці.

Функціональна підсистема прогнозування та планування розвитку ринку праці реалізує такі функції:

- аналіз ступеня впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на розвиток ринку праці;
- виявлення тенденцій розвитку ринку праці;
- оцінювання сильних та слабких сторін, можливостей та загроз розвитку ринку праці;
- прогнозування попиту та пропозиції фахівців на ринку праці;
- планування діяльності у сфері забезпечення зайнятості та зниження рівня безробіття.

Функціональна підсистема організації збалансованості ринку освітніх послуг та ринку праці передбачає:

- зменшення рівня відокремленості ринку освітніх послуг та ринку праці;
- сприяння тісній співпраці навчальних закладів, роботодавців та держави щодо відповідності пропозиції фахівців з попитом на ринку праці;
- сприяння популяризації спеціальностей, які характеризуються більшою вірогідністю подальшого працевлаштування;
- використання науково обґрунтованих прогнозів потреб фахівців, їх зіставлення з попитом на ринку праці в коротко- та довгостроковій перспективі.

Функціональна підсистема мотивації до праці, зайнятості та підприємництва покликана виконувати такі функції:

- сприяння за участі роботодавців, органів місцевого самоврядування та держави розвитку економічних, психологічних та організаційних умов для ефективної роботи працівників;
- створення умов для активізації підприємництва, сприяння його розвитку;
- сприяння створенню нових робочих місць;
- зниження рівня безробіття шляхом залучення працівників до самозайнятості та підприємницької діяльності.

Підсистема контролю ринку праці передбачає:

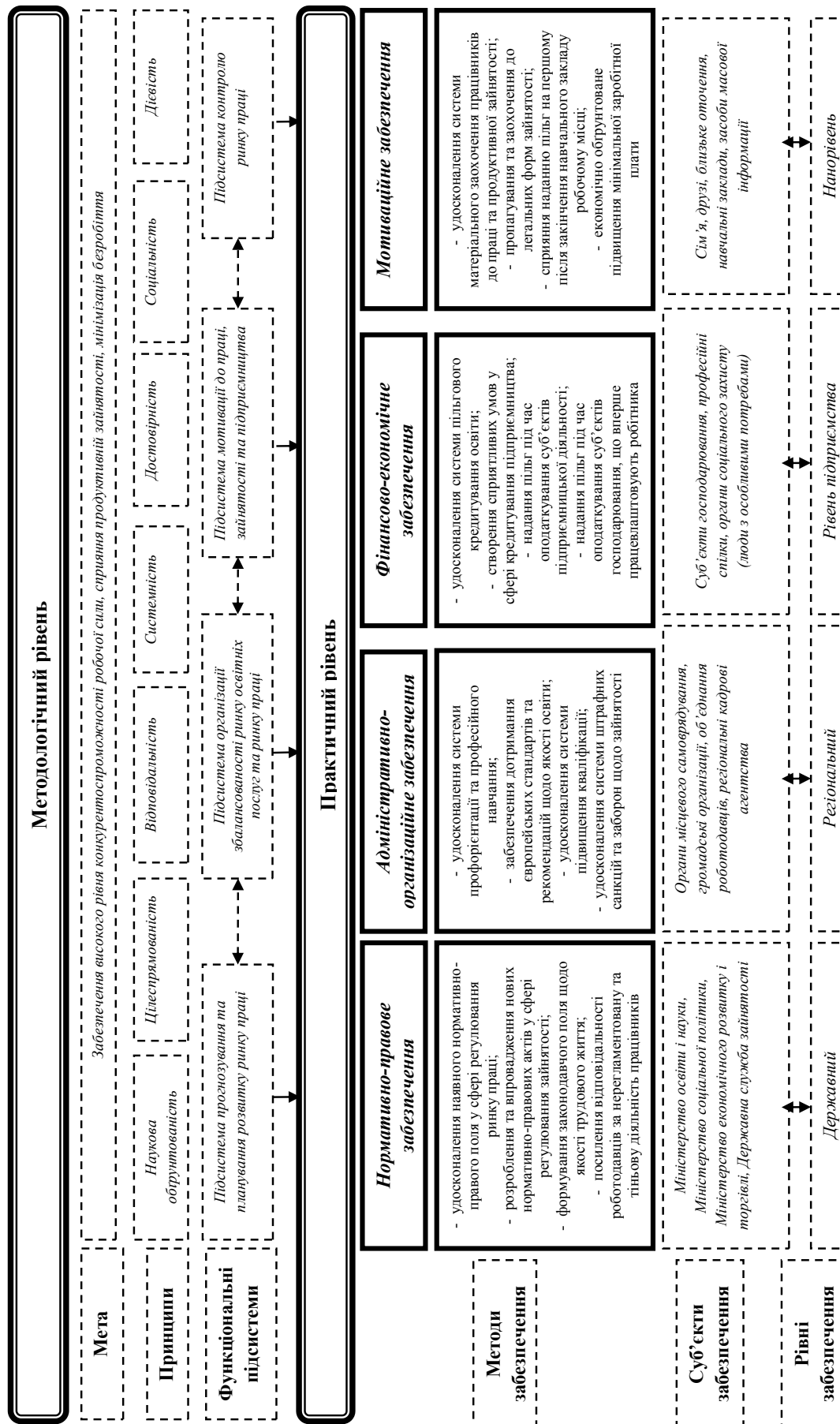


Рис. 1. Соціально-економічна модель забезпечення конкурентоспроможності робочої сили

- спостереження за економічною активністю населення, виявлення причин незайнятості;
- попередження безробіття, здійснення коригувань в політиці зайнятості;
- запобігання виникненню кризових ситуацій на ринку праці.

Стосовно рівня реалізації (практичного рівня), то ефективність функціонування соціально-економічної моделі конкурентоспроможності робочої сили залежить від тісноти співпраці та взаємодії всіх суб'єктів забезпечення на всіх рівнях господарювання.

Суб'єктами забезпечення конкурентоспроможності робочої сили на державному рівні можуть стати Міністерство освіти і науки, Міністерство соціальної політики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державна служба зайнятості; на регіональному – регіональні центри праці, органи місцевого самоврядування,

громадські організації, об'єднання роботодавців, регіональні кадрові агентства; на виробничому (рівні підприємства) – суб'єкти господарювання, професійні спілки, органи соціального захисту (люди з особливими потребами); на егорівні (нанорівні) – сім'я, друзі, близьке оточення, навчальні заклади, засоби масової інформації тощо.

Висновки. Практичне застосування соціально-економічної моделі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили засобами нормативно-правового, адміністративно-організаційного, фінансово-економічного та мотиваційного забезпечення уможливить розв'язання проблеми підвищення зайнятості населення, її мотивації до праці та підприємництва, що сприятиме соціально-економічному розвитку не тільки окремих підприємств та регіонів, але й держави загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Молоді спеціалісти на ринку праці: проблеми конкурентоспроможності та працевлаштування. *Економіка и управление*. 2013. № 2. С. 49–54.
2. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 230 с.
3. Лібанова Е.М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів. *Демографія та соціальна економіка*. 2011. № 1 (15). С. 24–38.
4. Лісогор Л.С. Формування ринку праці в Україні. Київ : Ін-т економіки НАН України, 2003. 295 с.
5. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : монографія. Київ : Альтер-прес, 2011. 396 с.
6. Семикіна М.В. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці: методологія визначення. *Демографія та соціальна економіка*. 2008. № 2. С. 94–103.
7. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія. Київ : ІЄП НАН України, 2005. 502 с.
8. Леган І.М. Конкурентоспроможність молоді на ринку праці: шляхи забезпечення та напрями підвищення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.07. Київ, 2015. 20 с.

**МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА
ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ
МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ**

**MARKETING AGRICULTURAL MANAGEMENT
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A STRATEGIC DIRECTION
OF MARKETING POLICY OF DISTRIBUTION**

Лишенко М.О.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

Пономаренко Я.С.

магістр з маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

Шаповал В.В.

магістр з маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

Lyshenko Margarita

Doctor of Economics, Associate Professor
Head of the Department of Statistics and Marketing,
Sumy National Agrarian University

Ponomarenko Y.

Shapoval V.

Masters in Marketing,
Sumy National Agrarian University

У статті розглянуто питання маркетингового управління збутом сільськогосподарської продукції, визначено значення та проблеми збутової політики сільськогосподарських підприємств, розглянуто поняття політики розподілу та функції каналів розподілу продукції в сільськогосподарських підприємствах, запропоновано вивчення каналів та рівнів розподілу продукції, досліджено питання становлення ефективної системи збуту аграрної продукції та стратегічної спрямованості збутової політики, запропонований підхід до вдосконалення маркетингового управління збутовою діяльністю аграрного підприємства, який ґрунтується на пошуку його внутрішніх та зовнішніх потенційних можливостей розвитку підприємства, зроблено розрахунок проектних показників ефективності роботи підприємства в результаті використання визначених маркетингових стратегій.

Ключові слова: збут, політика розподілу, канали розподілу, маркетингова діяльність, маркетингові стратегії, управління збутом.

В статье рассмотрены вопросы маркетингового управления сбытом сельскохозяйственной продукции, определены значение и проблемы сбытовой политики сельскохозяйственных предприятий, рассмотрены понятие политики распределения и функции каналов распределения продукции в сельскохозяйственных предприятиях, предложено изучение каналов и уровней распределения продукции, исследованы вопросы становления эффективной системы сбыта аграрной продукции и стратегической направленности сбытовой политики, предложен подход к совершенствованию маркетингового управления сбытовой деятельностью аграрного предприятия, который основывается на поиске его внутренних и внешних потенциальных возможностей развития предприятия, сделан расчет проектных показателей эффективности работы предприятия в результате использования определенных маркетинговых стратегий.

Ключевые слова: сбыт, политика распределения, каналы распределения, маркетинговая деятельность, маркетинговые стратегии, управление сбытом.

The article deals with the issues of marketing management of agricultural products marketing, determines the importance and problems of marketing policy of agricultural enterprises, considers the concept of distribution policy and function of production distribution channels in agricultural enterprises, proposes the study of channels and levels of product distribution, issues of the formation of an effective system of marketing of agrarian products and strategic the direction of sales policy; the proposed approach to improve marketing management sales activities of agrarian enterprises, which is based on finding its internal and external potential for enterprise development; the calculation of project performance indicators of the enterprise as a result of the use of certain marketing strategies has been made. At the current stage of Ukraine's economic development, the problem of ensuring the effective marketing of agrarian products is of particular importance. It is the development of sales of agrarian enterprises in the regions, the effective organization of exchange and commodity circulation, and their optimal territorial organization are the most important factors in stabilizing agricultural production, an important prerequisite for saturation of the food market of the country, a source of satisfaction of the daily needs of the population in the consumption of food. The urgency of scientific research is determined by further scientific developments regarding trends in the organization of marketing of agrarian products and the justification on this basis of strategic perspectives in the marketing policy of product distribution. The scientific novelty of the obtained results consists in solving the actual tasks of the marketing management of agricultural products sales, and proposals for improving the strategic directions of marketing policy of distribution in agricultural enterprises. Under the management system of marketing activities we must understand the totality of organizational forms through which the implementation of general management of marketing activities at all its stages, as well as economic impacts, which contribute to the growth of sales of products and improve the company. Activation of internal potential of the economy involves the use of appropriate management methods as well as methods of managerial accounting within the framework of implementing an elastic marketing management strategy of the agrarian enterprise. Implementation of the proposed measures in the marketing policy of the agricultural enterprise will increase the efficiency of its management, and, accordingly, the efficiency of the agrarian enterprise as a whole and the solution of its strategic objectives.

Key words: sales, distribution policy, distribution channels, marketing activity, marketing strategies, sales management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України проблема забезпечення ефективного збуту аграрної продукції набуває особливого значення. Саме розвиток збуту продукції аграрних підприємств у регіонах, ефективна організація обміну та товарного обігу, їх оптимальна територіальна організація є найважливішими чинниками стабілізації аграрного виробництва, важливою передумовою насичення продовольчого ринку країни, джерелом задоволення щоденних потреб населення у споживанні продуктів харчування. Актуальність наукового дослідження зумовлюється проведенням подальших наукових розробок щодо тенденцій розвитку організації збуту аграрної продукції та обґрунтування на цій основі стратегічних перспектив в маркетинговій політиці розподілу продукції.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розв'язанні актуальних завдань з маркетингового управління збутом сільськогосподарської продукції, наданні пропозицій щодо вдосконалення стратегічних напрямів маркетингової політики розподілу в сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування ефективного маркетингового управління збутом та визначення стратегічних напрямів удосконалення маркетингової політики розподілу продукції сільськогосподарськими підприємствами отримали відображення в роботах Л.В. Балабанової, З.Л. Бандури, Ю.О. Зайцева, О.О. Красноручького, М.О. Лищенко, Р.П. Мудрак та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак окремі питання стратегічного розвитку підприємства щодо маркетингової політики розподілу продукції в аграрних підприємствах потребують подальшого вдосконалення та дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є ефективне забезпечення та вдосконалення маркетингового управління збутом та обґрунтування методичного підходу до вибору стратегій під час формування політики розподілу продукції в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова політика розподілу – це діяльність підприємства з організації, планування, реалізації та контролю за фізичним переміщенням виробленої продукції від місць її видобутку чи виробництва до місць використання чи споживання задля задоволення потреб споживачів та досягнення власних цілей. Вибрані підприємством канали збуту та мережа поширення товарів також впливають на обсяг реалізації готової продукції. Аналізуючи канали збуту готової продукції підприємства, оцінюємо динаміку, структуру поширення товарів, обсяг та інтенсивність охоплення каналів прямого й непрямого збуту (бази, торги, універмаги, торгові центри, крамниці, виробничі та інші підприємства, що купують споживчі товари безпосередньо для своїх потреб), а також розробляємо пропозиції щодо поліпшення мережі поширення товарів.

Підвищення значення збутової політики сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі зумовлене такими причинами:

1) в час товарного насичення дуже складно обійтися без наближених до споживача збутових мереж;

2) посилюється боротьба за споживача, що потребує постійного вдосконалення збутової діяльності, зростання її ефективності;

3) існує необхідність зростання конкурентоспроможності господарства, яка значною мірою викликана організацією його збутової діяльності [3, с. 374].

На збутову політику сільськогосподарського підприємства впливають керовані та некеровані фактори збуту, відповідно, проблеми як зовнішнього, так і внутрішнього впливу (рис. 1).

Існують два підходи до визначення поняття «збут», адже його можна розглядати в широкому та вузькому значеннях. В широкому розумінні під збутом мають на увазі процес, який включає всі операції: від виходу продукції за кордони підприємства до її передачі покупцю. У вузькому значенні збут означає лише завершальну стадію, тобто спілкування безпосередньо продавця й покупця. Отже, збут у широкому значенні є процесом організації транспортування, зберігання, руху запасів, доробки, просування до оптово-роздрібних торговельних мереж, здійснення підготовки перед продажом, пакування та реалізації продукції задля задоволення потреб покупців і отримання максимального прибутку.

Збут у вузькому розумінні (продаж або реалізація) – це процес постійного контакту продавця й покупця задля отримання прибутку. Він потребує певних знань, практичних навичок

та необхідного рівня торговельної компетенції [4, с. 177–181].

Збутова політика сільськогосподарського підприємства характеризується поєднанням трьох складових:

– організаційно-технологічна, яка базується на обміні продукції сільськогосподарського підприємства на платіжні засоби;

– економіко-фінансова, яка визначає зміну форми вартості в процесі обміну та констатує закінчення певного процесу;

– правова, яка включає регулювання прав обміну та встановлює перехід права власності на товари аграрних підприємств.

Збутовим потенціалом сільськогосподарського підприємства є сукупність ресурсів (інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських, комунікативних) та можливостей збуту, які забезпечать здатність підприємства виводити нові види товарів на аграрний ринок, їх реалізацію за постійного вдосконалення технологій збуту, провадження інновацій товарного ряду з урахуванням впливу факторів маркетингового середовища.

Збутова політика сільськогосподарського підприємства існує на основі його збутового потенціалу та збутової мети, які виникають на стратегічному й тактичному рівнях розвитку підприємства. Залежно від способу вираження задачі збуту продукції поділяються на кількісні та якісні. Збутові цілі можуть бути обов'язковими (без них жодне рішення не може вважатися прийнятним), бажаними (їх досягнення приводить до підвищення якості та правильності рішення),

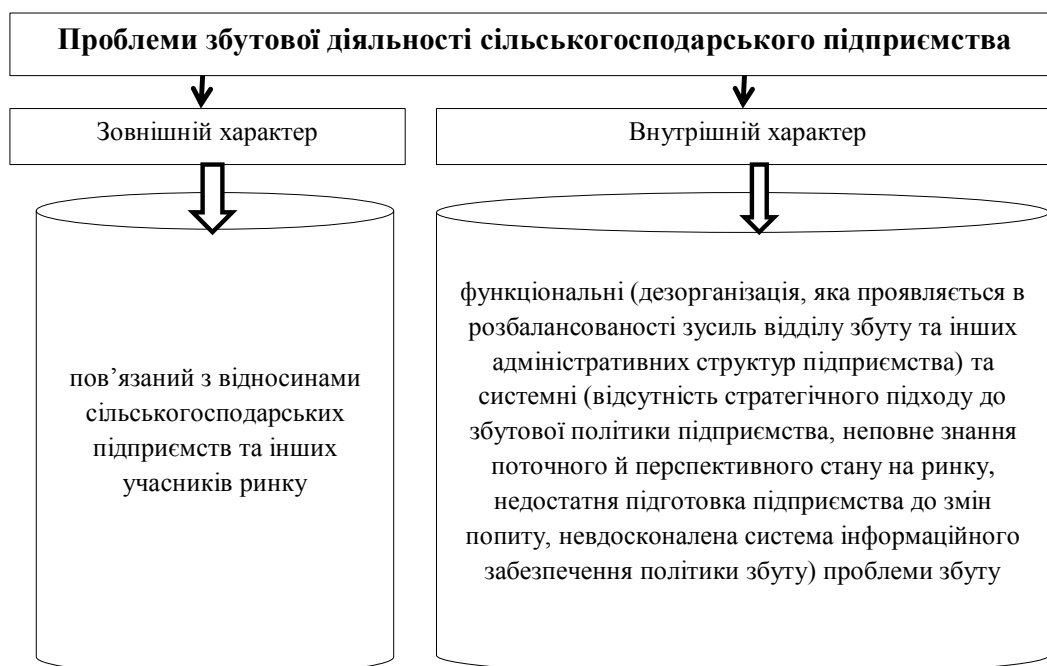


Рис. 1. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарського підприємства

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [4, с. 178]

ймовірними (їх досягнення полягає в комплексі з двома попередніми, що сприяє запобіганню виникненню проблем в майбутньому).

Також в періодичній літературі збутові цілі можна розподілити на економічні та цілі розвитку [8, с. 103]. Економіко-фінансові цілі спрямовані на одержання максимального прибутку, а досягати цього можна за умови успішної реалізації таких завдань у сфері збуту підприємства:

- збільшення ринкової частки підприємства;
- максимізація обсягів реалізації, як наслідок, прибутку підприємства за повного задоволення попиту споживачів;
- ефективне та інтенсивне використання збутового апарату господарства;
- вибір ефективних каналів збуту аграрної продукції;
- мінімізація витрат на виробництво та реалізацію продукції в господарському циклі товару з урахуванням витрат з післяпродажного обслуговування;
- адекватна поведінка на ринку з урахуванням нестійкої кон'юнктури тощо.

Цілі розвитку у сфері розподілу потрібно вивчати як надсистемні та внутрісистемні цілі відділу збуту. Надсистемні цілі вдосконалення збуту пов'язані з інтеграцією та диверсифікацією діяльності, розвитком прогресивних ринків збуту та освоєнням новітніх. Внутрісистемні цілі спрямовані на підвищення кваліфікації робітників розподілу продукції, впровадження новітніх інформаційних технологій, прогресивних форм та методів реалізації, стимулювання розподілу тощо [5].

Необхідність удосконалювати свій рівень конкурентоспроможності формує об'єктивні фактори покращення ефективної збутової системи, яка дає можливість швидкого просування продукції від товаровиробника до споживача. Під час створення в сільськогосподарському підприємстві пунктів оптово-роздрібної торгівлі є можливість здійснювати реалізацію аграрної продукції без залучення посередників та безпосередньо досліджувати споживчий попит. Для забезпечення постійного виробництва й реалізації якісної та безпечної продукції все частіше виникає потреба застосування елементів маркетингу та логістики збуту продукції. Збутова політика спрямовує господарсько-виробничий процес на задоволення платоспроможного попиту споживачів, активно існує на ринку щодо підтримки попиту на продукцію та вивчає ефективні канали збуту й руху продукції [7, с. 8].

Найкращу організацію реалізації продукції сільськогосподарського підприємства може забезпечити логістика збуту (логістика розподілу), що включає раціональні канали розподілу продукції. Цей вид логістики включає весь ланцюг збуту готової продукції, зокрема маркетинг, транспортування, комплектацію, упакування, складування.

Ефективним шляхом вдосконалення збутової діяльності сільськогосподарського підприємства є логістичний підхід до загальної концепції маркетингу.

З цього ракурсу збутову політику підприємства необхідно розглядати як роботу спеціальної служби з дослідження ринку збуту продукції, встановлення цін, застосування реклами тощо. Якщо відділ маркетингу займається вивченням та стимулюванням попиту, то логістика має задовольняти цей попит з мінімальними затратами. Значну роль у цьому відіграє вирішення завдання організації каналів збуту.

Канал розподілу – це сукупність фізичних та юридичних осіб, які беруть на себе передачу іншим суб'єктам права власності на певну продукцію ланцюгом від виробника до покупця або сприяють цій передачі. Під час використання каналів розподілу товаровиробник:

- може зекономити фінансові ресурси, пов'язані зі збутом продукції;
- може використовувати кошти, які були зекономлені, для потреб основного виробництва;
- має можливість реалізовувати продукцію, використовуючи найбільш ефективні способи;
- забезпечує всім покупцям доступність виготовленої продукції споживачам;
- зменшує обсяг робіт, пов'язаний з розподілом власної продукції [10, с. 45].

Вибір каналів реалізації аграрної продукції є одним з найважливіших елементів прийняття управлінських рішень. Визначені канали реалізації мають точний вплив на швидкість, термін, ефективність руху та збереження продукції ланцюгом просування. Фізичні та юридичні суб'єкти, які створюють канали збуту продукції, виконують такі функції (рис. 2).

Витрати виробника аграрної продукції зростають, якщо підприємство буде самостійно виконувати всі наведені вище функції. Проте їх можна передати спеціалізованим організаціям, які зможуть виконати цей обсяг робіт з мінімальними затратами, що підвищить ефективність підприємства загалом. На відшкодування затрачених коштів такі організації беруть визначену оплату з товаровиробника, однак часто ці витрати є набагато меншими, ніж під час самостійного просування продукції на ринок. Розрізняють прямі, непрямі та змішані канали реалізації (рис. 3). Прямі канали збуту – це просування продукції безпосередньо від виробника до споживача.

Непрямі канали реалізації передбачають пересування товару від виробника до посередників, які водночас реалізують його споживачам. Зазвичай такі канали розподілу більше цікавлять виробників, які вважають, що залучення посередників має деякі переваги (посередники допомагають зменшити обсяг роботи, яку потрібно виконати, та позбавляють підприємства від окремих витрат).

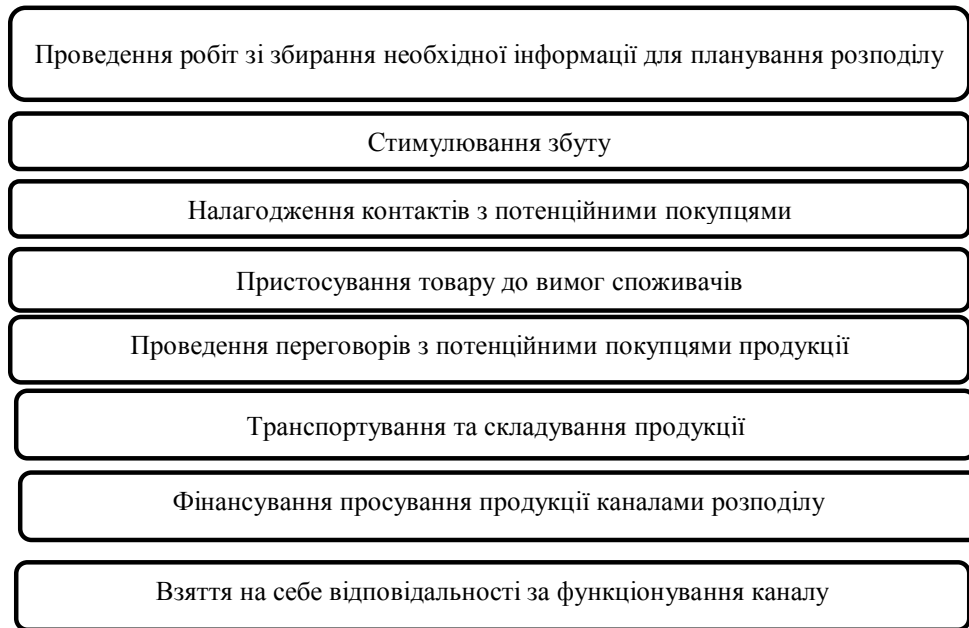


Рис. 2. Функції каналів розподілу продукції сільськогосподарського підприємства

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [11]



Рис. 3. Канали розподілу аграрної продукції в сільськогосподарському підприємстві

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [12]

Змішані канали розподілу містять складові прямих та непрямих каналів товароруху. Канали збуту продукції характеризуються кількістю рівнів, що їх утворюють. Рівень каналу товароруху є посередником, який виконує певний вид робіт з наближення продукції та права власності на неї до кінцевого споживача. Довжина каналу встановлюється за кількістю проміжних рівнів, що він має. Канал нульового рівня складається тільки з виробника та споживача. Канал першого рівня має одного посередника (роздрібний торговець). Канал другого рівня складається з двох посередників (оптовий та роздрібний торговці). Канал третього рівня включає трьох посередників (оптовий торговець, дрібний оптовий торговець, роздрібний торговець) (табл. 1).

Чим більше рівнів має канал розподілу, тим менше можливість його контролю. Коли формують канал розподілу продукції, на перше місце ставлять рішення про кількість рівнів каналу та

про склад його членів. Крім цього, необхідно визначитися з типом посередників, які беруть участь у процесі реалізації. Виділяють такі типи посередників, як дилер (ексклюзивний та авторизований), дистриб'ютор, комісіонер, агент, брокер.

Дослідження становлення ефективної системи збуту аграрної продукції в сільськогосподарському підприємстві, яка би пришвидшила переміщення виробленої продукції від виробника до покупця, дає можливість зробити висновок, що управління збутом з використанням прямих продажів дає змогу отримати найвищий прибуток, але й найбільший ступінь ризику, оскільки виробник багато в чому залежить від зміни кон'юнктури ринку. Аналіз стану аграрного ринку показує, що збутова політика сільськогосподарського підприємства повинна базуватись на таких підходах, як створення власної системи каналів реалізації та використання вже наявної системи оптово-роздрібної торгівлі. Реформу-

вання аграрного сектору дає можливість сільськогосподарському підприємству самостійно визначати канали реалізації.

Стратегічну спрямованість збутової політики сільськогосподарського підприємства забезпечують відповідні умови [13, с. 290]:

- підсилення маркетингової орієнтації підприємства;
- систематичне та постійне вивчення збутових ризиків і маркетингових можливостей підприємства у сфері збуту;
- забезпечення ефективної та довгострокової маркетингової взаємодії підприємства зі споживачами та іншими підприємницькими структурами;
- встановлення та зміна стратегічних цілей відповідно до ситуації;
- розроблення оптимальних збутових стратегій підприємства.

На підставі аналізу конкурентоспроможності підприємства та SWOT-аналізу можна виявити зовнішні можливості та загрози, внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства. Після цього проводять аналіз за методом порівняння «план – факт», що відбувається як доповнення до оцінювання конкурентоспроможності аграрного підприємства, та виявляють елементи формування збутової системи підприємства, які необхідно покращити, до яких належать сервіс, методи продажу, асортимент продукції, ціна тощо. Дослідження стадії цільового ринку та матриці значимості елементів збутового потенціалу сільськогосподарського підприємства на різних етапах життєвого циклу формування цільового ринку дає можливість проаналізувати те, на якому етапі перебуває розвиток цільового ринку підприємства, які елементи розвитку збутового потенціалу є найважливішими [14, с. 155].

Для вдосконалення цих підсистем можна запропонувати такі рішення.

1) Підсистема планування збуту. Під час дослідження виявляють зміни в темпах продажу підприємства та збільшення або зменшення підприємством частки ринку від визначених стратегічних цілей.

2) Підсистема товарного забезпечення. Проводять аналіз товарно-асортиментного портфеля підприємства, визначають основні товарні стратегії на підставі модифікованої матриці БКГ, а також надають пропозиції з розширення товарного асортименту.

3) Підсистема кадрового забезпечення. Розробляють стандарти ефективності роботи маркетологів зі збуту, надають пропозиції щодо збільшення ефективності їх навчання з використанням спеціальних тестів для виявлення навичок у сфері збуту, які необхідно постійно покращувати.

4) Підсистема організації збутової політики. Під час оцінювання методів продажу, які використовує підприємство, перевіряють, чи використовує воно всі наявні сучасні методи продажу, а за необхідності пропонують використання методу продажу через мережу Інтернет.

5) Підсистема сервісної підтримки. Для виявлення та знищення недоліків щодо сервісного обслуговування рекомендовано розробити положення про відділ сервісу та робити обслуговування на підставі графіків обслуговування та укладених договорів, а також підраховувати витрати на сервісне обслуговування з наданням знижок споживачам продукції підприємства.

6) Підсистема контролю та координації. Організація аналітичної роботи у збутовій діяльності передбачає розподіл оперативного аналізу на основні частини та розроблення організаційно-інформаційної моделі аналізу. Для аналізу системи збуту аграрної продукції для підприємства потрібно послідовно впроваджувати всі етапи стратегічно-тактичного та оперативного контролю [9].

Виходячи із запропонованих стратегічних цілей та аналізу ефективності управління збутовою політикою сільськогосподарського підприємства, ми визначили узагальнену збутову стратегію для підприємства, якою є поєднання двох стратегій в межах узагальненої стратегії інтенсивного росту. Отже, нею стала стратегія глибокого проникнення на ринок, яка полягає в розширенні продажу наявних товарів на наявних ринках та стратегії розвитку продукції, тобто розвитку продажу нової продукції для реальних клієнтів.

Висновки. Запропонований у роботі підхід до вдосконалення маркетингового управління збутовою діяльністю аграрного підприємства засновується на пошуку його внутрішніх та зовнішніх потенційних можливостей. Використання цього підходу дає змогу управляти станом маркетингової активності сільськогосподарського підприємства та його орієнтуванням на управління політикою збуту. Пошук зовнішніх

Таблиця 1

Рівні каналів розподілу сільськогосподарської продукції

Рівень каналу	Споживач	Роздрібний торговець	Оптовий торговець	Другий оптовий торговець
1	+	–	–	–
2	+	+	–	–
3	+	+	+	–
4	+	+	+	+

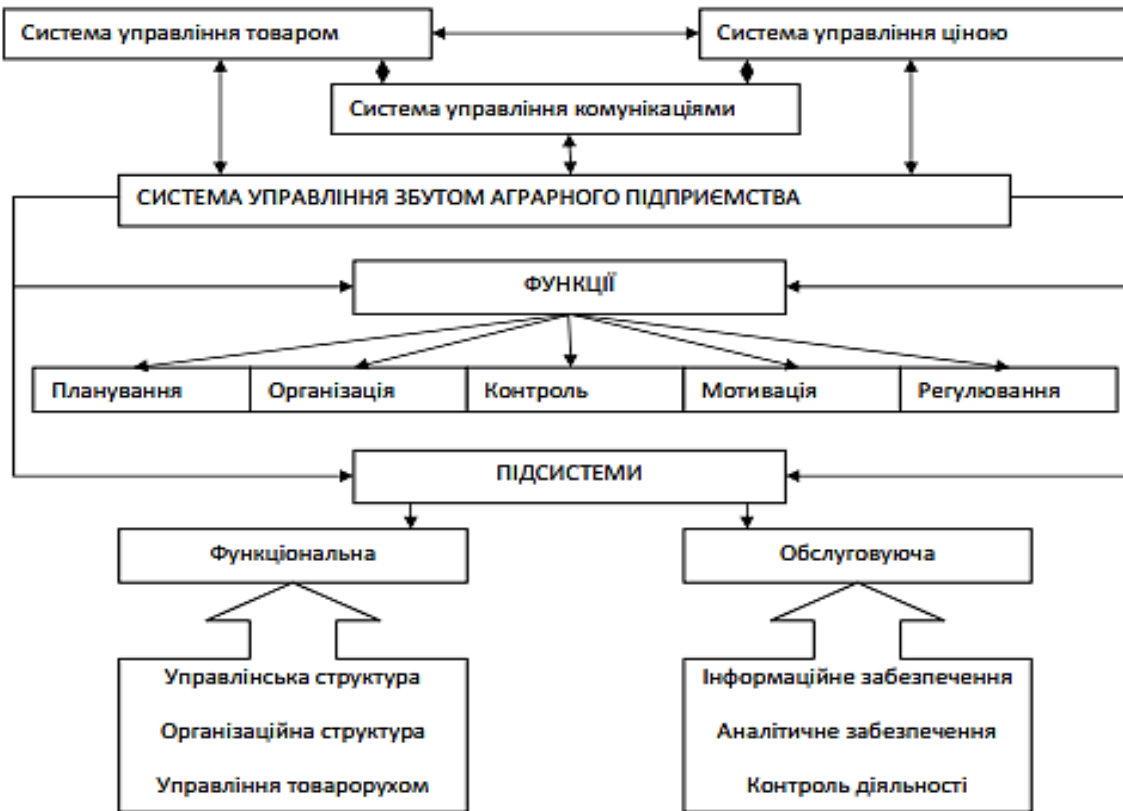


Рис. 4. Система управління збутом сільськогосподарського підприємства на засадах маркетингу [1]

потенційних можливостей пропонуємо здійснювати на підставі об'єктно-орієнтованого аналізу маркетингового середовища підприємства. Застосування об'єктного та орієнтованого аналізу дає можливість коригувати ділову активність підприємства в різних сегментах ринку та за максимальною можливою адаптації діяльності сільськогосподарського підприємства до ринкових вимог.

Інтеграція принципів маркетингової складової в організаційну структуру управління збутом сільськогосподарського підприємства передбачає зосередження функцій, пов'язаних зі збутом виготовленої продукції, у відділі маркетингу та логістики. Така структура може створити широкі можливості логістичної оптимізації матеріального потоку на етапах дослідження ринкової ситуації, постачання матеріалів, сировини, а також на етапах розподілу, реалізації продукції споживачам.

Отже, під системою управління збутовою діяльністю маємо розуміти сукупність організаційних форм, через які можна здійснити загальне управління збутовою діяльністю на всіх її етапах, а також економічних впливів, що сприяють зростанню обсягів реалізації продукції та вдосконаленню роботи підприємства [2, с. 23].

Активізація внутрішніх потенційних можливостей господарства передбачає застосування методів релевантного управління, а також прийомів управлінського обліку в межах реалізації еластичної стратегії управління маркетингом аграрного підприємства.

Вжиття запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності управління сільськогосподарським підприємством, відповідно, ефективності роботи аграрного підприємства загалом, а також вирішенню поставлених стратегічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємства : монографія. Донецьк : Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2014. 245 с.
2. Бандура З.Л., Вейкрута Л.С. Маркетинговий аналіз збутової діяльності підприємства в умовах ринку. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. Вип. 36. С. 22–26.
3. Боровик Н.В., Боровик О.В. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств Хмельниччини. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2011. № 19. С. 373–377.

4. Данько Ю.І. Теоретико-методологічне обґрунтування підходів до моделювання рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5–6. С. 76–80.
5. Зайцев Ю.О. Маркетингова орієнтація управління збутом продукції аграрних підприємств: стратегії, системи, інструментарій. Харків : Смуґаста типографія, 2016. 321 с.
6. Карпенко В.Л, Гвоздецька І.В. Формування ефективної системи збуту продукції як важливої складової управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 5. Т. 1. С. 86–88.
7. Красноручський О.О., Азізов О.Р. Закономірності та принципи функціонування систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. № 4. С. 3–13.
8. Лищенко М.О. Аналіз економічної ефективності каналів збуту продукції рослинництва у фермерському господарстві. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 5. С. 102–107.
9. Лищенко М.О. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: наукові основи, стан, перспективи : монографія. Буринь : ПП «Буринська районна друкарня», 2018. 324 с.
10. Мудрак Р.П., Мазур Ю.П. Маркетингові канали розподілу продукції сільськогосподарських підприємств: стан, тенденції, перспективи. *Інноваційна економіка*. 2016. № 3–4 (62). С. 43–49.
11. Савченко С.М. Науково-методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3144>.
12. Самілик Т.М. Оптимізація виробничо-галузевої структури аграрного підприємства. *Агросвіт*. 2016. № 24. С. 32–35.
13. Файзулаєва К.А. Оцінка маркетингового потенціалу на аналітичному етапі процесу маркетингового аудиту на підприємстві. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 289–292.
14. Харенко А.О. Канали реалізації сільськогосподарської продукції аграрними товаровиробниками. Матеріали Всеукр. наук. конф. молодих учених (Умань, 14–15 березня 2013 р.). Умань : вид-во УНУС, 2013. Ч. 2. С. 15.

УДК 338.24:334.012.64

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

STRATEGIC PRIORITIES OF THE REGULATORY POLICY DEVELOPMENT POLICY AND EXPECTED RESULTS OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Мороз С.Г.
завідувач,
Полтавське відділення
Харківського науково-дослідного інституту судових
експертиз імені М.С. Бркаріуса

Moroz Svitlana
Head of the Poltava Branch
of the Kharkiv Scientific Research Institute of Forensic Expertise
named after M. S. Brkarius

Метою статті є проведення аналізу стратегічних пріоритетів регуляторної політики розвитку малого підприємництва та дослідження результатів їх реалізації в Україні. Визначено два підходи до визначення стратегічних пріоритетів державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва. Графічно зображено напрями формування, стратегічні пріоритети регуляторної політики розвитку малого підприємництва та очікувані результати їх реалізації в Україні. Охарактеризовано функціональні етапи реалізації регуляторної політики та їхній вплив на функціонування та розвиток сектору малого підприємництва. Наведено сім ключових очікуваних результатів за ефективного планування перспектив розвитку вітчизняної регуляторної політики у сфері розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: регуляторна політика, мале підприємництво, результати реалізації, пріоритети, нормативно-правові акти.

Целью статьи является проведение анализа стратегических приоритетов регуляторной политики развития малого предпринимательства и исследование результатов их реализации в Украине. Определены два подхода к определению стратегических приоритетов государственной регуляторной политики развития малого предпринимательства. Графически изображены направления формирования, стратегические приоритеты регуляторной политики развития малого предпринимательства и ожидаемые результаты их реализации в Украине. Охарактеризованы функциональные этапы реализации регуляторной политики и их влияние на функционирование и развитие сектора малого предпринимательства. Приведены семь ключевых ожидаемых результатов при эффективном планировании перспектив развития отечественной регуляторной политики в сфере развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: регуляторная политика, малое предпринимательство, результаты реализации, приоритеты, нормативно-правовые акты.

The purpose of the article is to analyze the strategic priorities of the regulatory policy of small business development and to study the results of their implementation in Ukraine. In the process of improving the regulatory policy of small business development in Ukraine, it is advisable to focus on the achievement of two key strategic imperatives. The first is the increase in the quality and efficiency of regulatory procedures; the second is to ensure a positive impact of regulatory policy on the state and development trends of this sector of the national economy. Accordingly, when forming strategic priorities, it is important to coordinate and unify, focus state policy on the simultaneous solution of two tasks. Strategic priorities of state regulation should also be directed to correcting deficiencies and ensuring more effective implementation of each of the functional stages of regulatory policy – planning, preparing normative legal acts, making them public, tracking performance, coordinating, publishing reports, reviewing, deregulating and prolonging actions. With this method of planning, the strategic priorities of the regulatory policy for the development of small businesses in Ukraine are defined as follows: the introduction of a project-oriented approach to the planning of new regulatory acts; the institutionalization of a parity approach to the development and processing

of new solutions; creation of an integrated information dissemination and feedback system; creating an outsourcing tool for expert and analytical support for assessing the quality of regulatory policies and regulatory acts; the organization of a "transparent" system of management decision making; development of "platforms" for public expert presentation and discussion of reports; introduction of a mechanism for project diagnostics of the effectiveness of all regulatory acts. Strategic priorities are only directions and targets – the objectives of the implementation of public policy. Their concrete implementation depends on the mechanisms, tools and means used and implemented. In any case, their formation should focus on ensuring the appropriate strategic priorities. In addition, it is important to understand and to which the expected results should be resisted.

Key words: regulatory policy, small business, results of implementation, priorities, regulations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Обґрунтування стратегічних пріоритетів є повноцінним, невід'ємним та важливим компонентом формування і реалізації ефективної та якісної регуляторної політики держави. Цей етап тісно пов'язаний із функцією планування, відповідно, відсутність чи невірне виставлені пріоритети (цільові орієнтири) об'єктивно унеможливають концентрування і фокусування механізмів, інструментів та засобів регулювання навколо досягнення єдиної мети. Отже, будуть розпорошеними, неузгодженими між собою, непослідовними і матимуть значно нижчу ефективність на тлі «роздутих» витрат і неузгодженостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню стратегічних пріоритетів регуляторної політики розвитку малого підприємництва присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців. У працях Л. Гаєвської, Л. Гацької, І. Горленко, А. Мазаракі, Т. Мельника, В. Паппа висвітлено підходи до визначення стратегічних пріоритетів державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва. Функціональні етапи регуляторної політики зустрічаються у працях Л. Кострача, З. Варналія, Т. Васильціва, Д. Покришки, В. Ляшенко, О. Юлдашева, Т. Мельника. Проте очікувані результати реалізації регуляторної політики в Україні є недостатньо розкритими та потребують додаткового опрацювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз стратегічних пріоритетів регуляторної політики розвитку малого підприємництва, дослідження результатів їх реалізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі визначення стратегічних пріоритетів державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва в Україні необхідно чітко розуміти та окреслити концептуальну логіку тих змін, яких планується досягти та реалізувати. Фактично йдеться про два альтернативних підходи:

– підхід 1 – збереження «статус-кво» щодо функціонування та розвитку малого бізнесу, реалізації його потенціалу в соціально-економічній

системі держави з удосконаленням при цьому відповідних регуляторних процедур, що, беззаперечно, матиме свої позитивні недоліки та результати (т. зв. еволюційний шлях) [3, с. 126];

– підхід 2 – удосконалення та розвиток регуляторної політики в руслі її системного спрямування на формування якісного інституційно-правового середовища функціонування та розвитку бізнесу (т. зв. революційний шлях) [5, с. 381; 8, с. 162].

На наше переконання, альтернатива 2 має істотні переваги, які полягають у тому, що за рахунок більш ефективного проходження всіх функціональних етапів регуляторних процедур дає змогу не лише уникати прийняття рішень, які заважають розвитку малого бізнесу, а й ініціювати та забезпечувати формування положень нормативно-правових актів так, щоб вони забезпечували розвиток і підвищення ефективності функціонування й окремих суб'єктів малого бізнесу, й цього сектору національного господарства у цілому.

Водночас така політика орієнтується й на посилення ролі малого підприємництва у формуванні здорового конкурентного середовища, виступі партнером середнього та крупного бізнесу в частині планування, розроблення й упровадження інновацій, нарощуванні виробничих потужностей місцевих економічних комплексів, удосконаленні процесів функціонування внутрішньорегіональних ринків та протидії їх імпортозалежності, забезпеченні зайнятості та самозайнятості населення, формуванні доходів та підвищенні рівня якості життя населення.

Узагальнюючи все вищевикладене, доходимо висновку, що формування стратегічних пріоритетів регуляторної політики розвитку малого підприємництва необхідно здійснювати за кожним з її функціональних етапів (рис. 1). На таких підставах стратегічною ціллю якісного вдосконалення планування нормативно-правових актів має стати впровадження проектно-цільового підходу до планування нових рішень та модернізації положень наявних. Досягнення цього цільового орієнтиру дасть змогу планувати потребу в нових нормативно-правових актах з орієнтацією їх положень на досягнення конкретних цільових орієнтирів, а також упровадження й утілення для цього в життя як окремих, так і взаємопов'язаних між собою проектів.

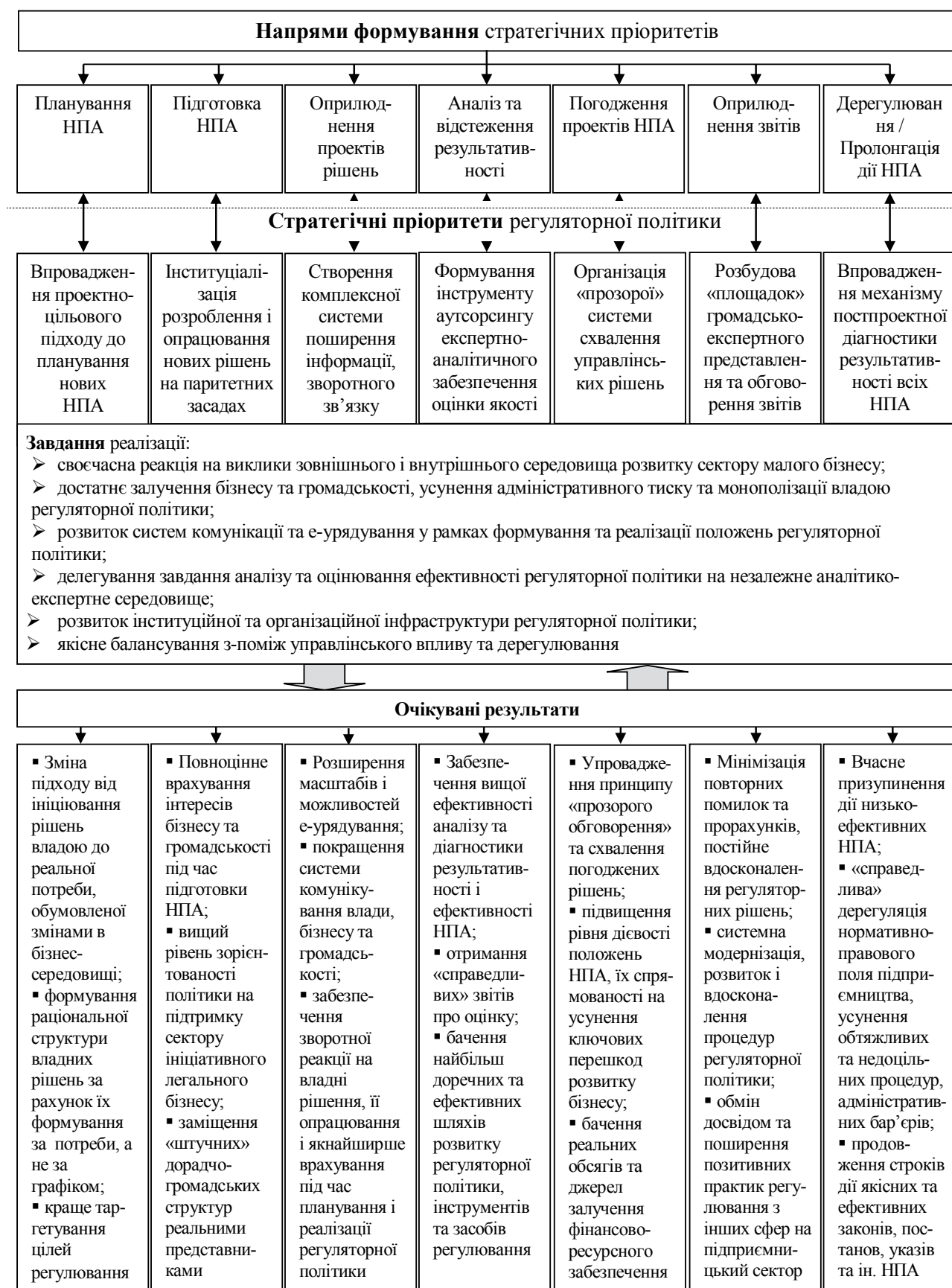


Рис. 1. Напрями формування, стратегічні пріоритети регуляторної політики розвитку малого підприємництва та очікувані результати їх реалізації в Україні

На нашу думку, інституціалізація паритетного підходу до розроблення й опрацювання нових рішень у рамках державної політики розвитку малого підприємництва має стати стратегічним пріоритетом регулювання на такому функціональному етапі регуляторної політики, як підготовка регуляторних актів.

Фактично йдеться про законодавче закріплення умов, за яких представники малого бізнесу та громадськості зможуть на паритетних засадах брати участь в ініціюванні та підготовці положень нормативно-правових актів, які зачіпають інтереси та стосуються інституційно-правових засад здійснення комерційної господарської діяльності, функціонування та розвитку сектору малого підприємництва і впливу цих процесів на соціально-економічний розвиток громад і територій держави.

Стратегічним пріоритетом етапу оприлюднення проектів рішень нами визначено створення комплексної системи поширення інформації, а також забезпечення якісного зворотного зв'язку. Сьогодні такі належні інформаційні канали не сформовані.

Вважаємо, що інституційно ними мають стати відповідні постійно діючі Інтернет-портали, на яких «зав'язані» не лише питання оприлюднення регуляторних актів, а й он-лайн громадські приймальні підприємців та рад при голові облдержадміністрації, онлайн-кабінет регіонального омбудсмена з питань підприємництва, онлайн-ресурс місцевого фонду фінансово-кредитної підтримки підприємництва та фінансування інвестиційних проектів малого бізнесу, інші електронні ресурси, якими користуються суб'єкти малого бізнесу та які об'єктивно привертають їхню увагу. Ми вважаємо, що такий підхід забезпечить значно вищу увагу широкого кола і громадськості, і представників малого підприємництва до нових владних рішень [4, с. 333].

В експертному середовищі вже доволі тривалий період часу утверджується переконання про те, що стратегічним вектором функціоналу аналізу та відстеження результативності регуляторних актів (та регуляторної політики у цілому) має стати формування інструменту аутсорсингу експертно-аналітичного забезпечення оцінювання якості [1, с. 49]. Йдеться про залучення до цих процесів фахових незалежних експертів. Зрушення у цьому напрямі не реалізувалися з причин, по-перше, фінансово-ресурсної обмеженості бюджетів та, по-друге, потреби у збереженні функції аналізу в руках самих же владних структур.

Але закономірно й інше: при органах влади відсутні фахові аналітики-експерти та існує високий рівень суб'єктивізму під час самостійного аналізу й оцінювання своїх же рішень. Отже, якщо йдеться про підвищення ефективності вітчизняної регуляторної політики, то шлях до аутсорсингу зазначених завдань на експертно-аналітичне середовище видається безальтернативним.

Організація «прозорої» системи схвалення управлінських рішень має стати стратегічним пріоритетом наступного функціонального етапу регуляторної політики в аналізованій сфері – погодження проектів нормативно-правових актів. Ідея полягає і в достатньому залученні представників бізнесу та громадських організацій, і в інституціалізації умов, за яких відбувається обговорення, дебатовання і, що важливіше, голосування за ті чи інші рішення. Вважаємо, що тут має бути застосованим квотний принцип, за якого визначається число делегатів та на паритетних засадах – кількість та інструменти делегування представників. Голосування має бути прозорим, реєструватися поіменно та фіксуватися в електронних ЗМІ [2, с. 59; 6].

Не менш важливим у рамках регуляторної політики вважається етап оприлюднення звітів. У світовій практиці він – один із найбільш важливих, адже дає змогу узагальнити результати та визначити ефекти «відпрацьованого» нормативно-правового акту, а отримана інформація стає невід'ємною компонентою планування і прийняття нових управлінських рішень. Виправлення такого стану справ потребує реалізації стратегічного пріоритету відносно розбудови «площадок» громадсько-експертного представлення та обговорення звітів [10, с. 243; 7].

Сьогодні такі площадки відсутні, що унеможливорює якісне представлення звітів та їх достатнє обговорення, формування стратегічно орієнтованих висновків у сфері вдосконалення регуляторної політики розвитку малого підприємництва в Україні та її регіонах.

На наше переконання, стратегічним пріоритетом у рамках модернізації завершального функціонального етапу регуляторної політики – дерегулювання чи пролонгації дії нормативно-правових актів – має стати впровадження механізму постпроектної діагностики їх результативності. Такий постпроектний аналіз не здійснюється, відповідно, низка важливих документів утрачає свою дію і проходить тривалий період часу, доки це буде визнано і внесено відповідні коригування або ж прийнято нові нормативно-правові акти для відновлення дії важливих щодо розвитку малого бізнесу законодавчих положень.

Зауважимо, що стратегічні пріоритети виступають лише напрямками та цільовими орієнтирами – завданнями реалізації державної політики. Конкретне втілення їх у життя залежить від механізмів, інструментів та засобів, що використані й впроваджені. У будь-якому разі їх формування має орієнтуватися на забезпечення відповідних стратегічних пріоритетів. Окрім цього, важливо розуміти й на які очікувані результати слід опиратися.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У підсумку аналізу стану реалізації, а також планування перспектив розвитку вітчизняної

регуляторної політики у сфері розвитку малого підприємництва вважаємо, що ключовими очікуваними результатами мають стати такі.

По-перше, це вдосконалення системи планування нормативно-правових актів. Зокрема, йдеться про владні ініціативи у напрямі зміни підходу від планування «згори – донизу» до планування «знизу – вгору». Іншими словами, влада має затребувати від представників малого бізнесу інформацію про їхні потреби, найбільш важливі аспекти підтримки і допомоги, напрями поліпшення інституційно-правового та організаційно-економічного бізнес-середовища. Бізнес має мати можливість заявляти про ті зміни, яких він очікує, а представники влади – їх урахувати і своєчасно втілювати в нові рішення та нормативно-правові акти.

По-друге, це достатнє залучення і представлення під час підготовки і погодження положень нормативно-правових актів усіх суб'єктів регуляторного процесу: владних структур, суб'єктів малого бізнесу та представників громади. Досягнення цього очікуваного результату забезпечить належну виваженість рішень, урахування в їх рамках усіх необхідних аспектів, збалансування інтересів державного управління, суспільного розвитку та ефективного ведення комерційної господарської діяльності.

По-третє, це розвиток інформаційно-комунікаційної системи з-поміж зазначених суб'єктів регуляторної політики. Становлення якісної і дієвої системи комунікації значно спрощує процеси та проходження етапів регуляторних процедур, знижує часові, організаційні та ресурсні витрати, сприяє залученню якомога більшої чисельності сторін діалогу, дає змогу почути й урахувати альтернативні думки і погляди.

По-четверте, це системний розвиток процедур аналізу й оцінювання ефектів та ефективності регуляторної політики у цілому та окремих нормативно-правових актів. Заради цього до очікуваних результатів реалізації стратегічних пріоритетів регуляторної політики розвитку малого підприємництва в Україні відносимо якнайширше залучення зовнішніх незалежних аналітиків, експертів, фахівців, представників науки, консалтингових фірм тощо.

По-п'яте, це мінімізація (а в кращому разі – повне усунення) проявів декларативності владних рішень, неможливості їх реалізації через непередбачення реального фінансово-ресурсного чи інфраструктурного забезпечення, неузгодженість з іншими нормативно-правовими актами та часто нереалістичність у частині реалізації. Забезпечити такі зміни можливо шляхом забезпечення «прозорого» підходу під час погодження положень нормативно-правових актів.

По-шосте, це ефективне використання потенціалу оприлюднення звітів як важливого функціонального етапу регуляторної політики. Фактично йдеться про еволюцію цього етапу зі «штучної» процедури в одну з найбільш ініцію-

ючих. Але це потребує забезпечення належного залучення до такої роботи всіх суб'єктів регуляторної політики та інших зацікавлених сторін.

По-сьоме, це досягнення принципу системності та послідовності державної регуляторної політики у сфері розвитку малого підприємництва, адже цей принцип реалізується не повною мірою. Часто обговорення необхідності продовження дії того чи іншого нормативно-правового акту здійснюється вже після того, як завершився строк його дії, і, навпаки, вчасно не призупиняється дія положень нормативно-правового акту, що неефективні та навіть шкідливі для належного поступу підприємницького сектора національної економіки і його суб'єктів.

На забезпечення таких змін має спрямовуватися вплив інструментів та засобів, що будуть реалізовані в рамках державної регуляторної політики, яка має на меті досягнення визначених вище стратегічних пріоритетів.

Окремим важливим аспектом та стратегічним вектором реалізації ефективної державної регуляторної політики в Україні (як у сфері розвитку малого підприємництва, так і в цілому) слід вважати безпосередній статус цієї політики в рамках загальної системи державного управління. Проблема полягає у тому, що діяльність Державної регуляторної служби України фактично здійснюється в рамках і значною мірою асоціюється з політикою дерегулювання та розвитку підприємництва. Натомість усе більш зростаюча важливість регуляторної функції в рамках усього народногосподарського комплексу стає щораз відчутнішою.

Щораз більше експертів схилиються до думки, що визріла актуальність виокремлення регуляторної політики окремим напрямом державного регулювання, який реалізує низку надфундаментальних функцій і завдань, у т. ч. відносно контролю якості та забезпечення високої ефективності державного управління у всіх сферах регулювання. Попри інше зауважимо, що це не применшує вагомості та важливості ролі регуляторної політики в рамках державної політики розвитку сектору малого підприємництва, а ефект та ефективність досягаються значно ширші, оскільки розвиток підприємництва забезпечується не стільки акцентованою політикою на його підтримці, скільки шляхом створення для цього сприятливого інституційно-правового та організаційно-економічного середовища, що позитивно позначається на сталому і структурно збалансованому розвитку в цілому за рахунок формування здорового конкурентного середовища, усунення монопольного становища на ринку, детінізації економічних відносин, усунення інших системних загроз економічній безпеці національної економіки.

Сучасним трендом у руслі вдосконалення регуляторної політики вважається впровадження практики перевірки проектів нормативно-правових актів не лише відносно

ймовірного негативного впливу на ключові характеристики функціонування сфери, до якої застосовуються його положення, а й на предмет можливого посилення дії ризиків та загроз економічній безпеці. Доволі часто в таких цілях оцінюється вплив на стан ринкової конкуренції. З урахуванням складності й неоднозначності такої оцінки її доречно проводити у два етапи:

1) перевірка ймовірного впливу на стан конкуренції та її базисні характеристики регуляторним органом;

2) передання проекту нормативно-правових актів (у разі виявлення потенційного впливу) на додаткову експертизу до спеціалізованої структури, зокрема Антимонопольного комітету України.

Наголосимо, що, оскільки підтримка розвитку малого підприємництва традиційно вважається прерогативою місцевих органів влади, якість та ефективність державної регуляторної політики у цій сфері залежать і від її достатнього поширення на нижчі рівні державного управління. У цьому контексті важливо реалізувати низку інформаційно-комунікативних заходів за участі голів обласних державних адміністрацій, районних державних адміністрацій та територіаль-

них громад. На таких зустрічах потрібно виробити спільне бачення, а також єдині механізми та інструменти впровадження норм, практик і принципів регуляторної політики, що забезпечить її якісне і поширення, і впровадження на місцевому рівні.

Окрім того, має бути прийняте рішення відносно здійснення стовідсоткового аналізу та відстеження результативності всіх рішень, які були прийняті у поточному часовому періоді, для формування загальнообласного звіту і прийняття подальших рішень щодо посилення регуляторного впливу і розумного дерегулювання. Доцільно також скласти плани-графіки таких систематичних моніторингів і перевірок.

Важливо, щоб сформовані звіти своєчасно відображалися в мережі Інтернет і мали якнайширший доступ до них представників бізнесу та громадськості. Для полегшення та уніфікації підходів у рамках такого самоаналізу слід, щоб Державна регуляторна служба України розробила типову методику відстеження якості регуляторних актів, які приймаються на відповідному рівні управління, або залежно від характеру регуляторного акту чи нормативно-правових актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С., Васильців Т.Г., Покришка Д.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2(31). С. 49–54.
2. Васильців Т.Г. Обґрунтування стратегічних завдань державної політики розвитку малого підприємництва в малих містах України. *Економічний дискурс*. 2016. № 3. С. 58–65.
3. Гаєвська Л.М., Гацька Л.П., Горленко І.О. Трансформаційні процеси і регуляторна політика в економіці України : монографія. Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. 222 с.
4. Кострач Л.М. Удосконалення регуляторної політики у контексті розвитку строкового сегмента ринку цінних паперів України : монографія ; за заг. ред. С.В. Онишко. Ірпінь : НУ ДПС України, 2016. 462 с.
5. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 469 с.
6. Ляшенко В.І. Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації у сфері малого підприємництва : автореф. дис. ... докт. екон. наук. Донецьк, 2008. 40 с.
7. Мельник Т.М. Розвиток національної регуляторної політики в процесі становлення глобальної торговельної системи : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02. Київ, 2009. 35 с.
8. Папп В.В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 6. С. 160–164.
9. Шибасва Н.В. Формування та реалізація організаційно-економічного механізму регуляторної політики в аграрній сфері. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. № 182. С. 266–278.
10. Юлдашев О.Х. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні : монографія. Київ : МАУП, 2005. 336 с.

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

FORMATION AND EVALUATION OF THE EFFICIENT SYSTEM OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF THE SERVICES SECTOR COMPANY

Муштай В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

Бересток Б.П.

магістр,
Сумський національний аграрний університет

Mushtai Valentyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Sumy National Agrarian University

Berestok Bohdan

Graduate Student,
Sumy National Agrarian University

У статті розглянуто теоретичні аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємств сфери послуг. Доведено, що під час формування ефективної системи управління маркетинговою діяльністю підприємства сфери послуг маркетингова служба має відігравати провідну роль і посідати одне з основних місць в організаційній структурі та разом з іншими функціональними підрозділами створювати єдиний інтегрований процес, спрямований на задоволення запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку. Відокремлено групи методів та показники оцінки ефективності маркетингової діяльності. Виявлено, що рівень ефективності управління маркетинговою діяльністю значною мірою залежить від того, наскільки швидко підприємство сфери послуг адаптується до змін зовнішнього середовища та використовує свій внутрішній потенціал і можливості вибраної організаційної структури.

Ключові слова: сфера послуг, попит, управління маркетингом, система маркетингу, принципи управління маркетингом, маркетингова служба, ефективність маркетингової діяльності, маркетинговий персонал.

В статье рассмотрены теоретические аспекты управления маркетинговой деятельностью предприятий сферы услуг. Доказано, что при формировании эффективной системы управления маркетинговой деятельностью предприятия сферы услуг маркетинговая служба должна играть ведущую роль и занимать одно из основных мест в организационной структуре и вместе с другими функциональными подразделениями создавать единый интегрированный процесс, направленный на удовлетворение запросов потребителей и получение на этой основе прибыли. Выделены группы методов и показатели оценки эффективности маркетинговой деятельности. Рекомендовано в наиболее полном комплексном варианте использование модели расчета эффективности управления маркетинговой деятельностью предприятия сферы услуг. Выведено, что уровень эффективности управления маркетинговой деятельностью в значительной мере зависит от того, насколько быстро предприятие сферы услуг адаптируется к изменениям внешней среды и использует свой внутренний потенциал и возможности выбранной организационной структуры.

Ключевые слова: сфера услуг, спрос, управление маркетингом, система маркетинга, принципы управления маркетингом, маркетинговая служба, эффективность маркетинговой деятельности, маркетинговый персонал.

The article deals with the theoretical aspects of the management of marketing activities of the services sector enterprises. It was found out that the most relevant questions are the comprehensive orientation towards the consumer, the need for the interconnection of disparate elements of management activity, with an impact on the volume and structure of demand, is increasing. As a result, the company faces problems, firstly, with the formation of a marketing management system that would provide the necessary level of marketing management, and secondly, to assess the effectiveness of marketing activities management. It is proved that when forming an effective system for managing marketing activities of the service sector, the marketing service should play a leading role and occupy one of the main places in the organizational structure and, together with other functional units, create a single integrated process aimed at satisfying and obtaining consumer requests on this basis. profits Separate groups of methods and indicators for assessing the effectiveness of marketing activities. Evaluating the effectiveness of the management system of marketing activities in the service sector remains one of the most problematic issues in this concept. In order to evaluate the effectiveness of management of marketing activities of the service industry, it is recommended to use a model that influences two factors on the indicator of economic efficiency: profit and expenditure, that is, the function of two arguments. It is found that the level of effectiveness of marketing activity management depends to a large extent on how quickly the enterprise services sector adapts to changes in the external environment and uses its internal potential and capabilities of the chosen organizational structure. Formation and subsequent validated evaluation of an effective marketing management system at the enterprises of the service sector will allow to obtain a synergistic effect and additional effects that will accelerate the achievement of strategic marketing goals and the possibility of creating optimal managerial decisions regarding further development of the service sector enterprise.

Key words: sphere of services, demand, marketing management, marketing system, principles of marketing management, marketing service, marketing effectiveness, marketing personnel.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На ринку послуг за сучасних умов розвитку соціально орієнтованого суспільства створюються сприятливі умови для ефективного функціонування підприємств даної сфери. Інтенсивний розвиток їхньої виробничо-комерційної діяльності вплинув на загострення конкуренції, зумовив необхідність широкого використання елементів маркетингу та запровадження новітнього підходу до маркетингового менеджменту.

Загальновідомо, що сфера послуг сьогодні займає панівне положення у світовій економіці. Починаючи з 2006 р. послуги займають понад 65% у структурі світового ВВП [1, с. 14]. Спостерігається випереджувальна динаміка розвитку сфери послуг порівняно з товарним виробництвом. Зокрема, за період 2006–2016 рр. світовий експорт товарів зріс на 32%, а експорт послуг – на 64% і вже досяг 4,77 трлн. дол. США [2]. Однак спостерігається диспропорція в розвитку даної сфери в різних країнах світу, зокрема 53% загального обсягу торгівлі припадає на 10 найрозвинутіших країн [2].

У зв'язку із цим, управлінські рішення, пов'язані з маркетинговою діяльністю, сьогодні є одними з найбільш складних завдань менеджменту, які суттєво впливають на діяльність інших функціональних підрозділів підприємства сфери послуг та результативність діяльності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Серед вітчизняних та закордонних науковців, які досить вичерпно розкривають проблематику та сутність управління маркетинговою діяльністю, слід відзначити: І. Ансоффа, Г. Армстронга, Л. Балабанову,

В. Мальченко, Ю. Лаврову, Т. Данько, Н. Погожу, Т. Гайдаєнко, Н. Бутенко, М. Окландер, В. Онищенко, О. Луцій, В. Полторак, Г. Рогову, А. Старостіну та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В умовах сьогодення найбільш актуальними стають питання всебічної орієнтації на споживача, збільшується необхідність взаємозв'язку розрізнених елементів управлінської діяльності із впливом на обсяг та структуру попиту. Як наслідок, на підприємстві виникають проблеми, по-перше, щодо формування системи управління маркетингом, яка забезпечила б необхідний рівень маркетингового менеджменту, по-друге, щодо здійснення оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у формуванні системного підходу до управління маркетинговою діяльністю на підприємствах сфери послуг, що сприятиме ефективності управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні термін «управління маркетингом» визначається як «аналіз, планування, реалізація і контроль над виконанням програм, розрахованих на встановлення, зміцнення й підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких як одержання прибутку, ріст обсягу збуту, збільшення частки ринку [3, с. 24].

Таким чином, сутність управління маркетингом полягає у тому, щоб знайти оптимальну кількість клієнтів, необхідних для реалізації всього виробленого фірмою у цей момент обсягу продукції. Завдання управління маркетингом полягає «у впливі на рівень, час і характер попиту так, щоб це допомагало організації в досяг-

ненні її цілей» [4, с. 13]. Отже, на нашу думку, підприємство сфери послуг має працювати над формуванням такої системи маркетингу, яка б сприяла ефективному плануванню його маркетингової діяльності, раціональній організації роботи відділу маркетингу та контролю над оновленням асортименту та рівнем якості наданих послуг, організацією та стимулюванням збуту, створенням та проведенням рекламної кампанії, ціноутворенням, дослідженням ринків збуту, що великою мірою впливає на ефективність та прибутковість підприємства.

З огляду на викладене, переконані, що найбільш важливим аспектом розгляду сутності маркетингу як об'єкту управління є аналіз і синтез взаємозв'язків загальних функцій менеджменту з маркетинговими функціями, що мають багатоцільовий зміст:

– планування (визначення цілей та розроблення програми розвитку підприємства сфери

послуг; регулювання витрат і управління ресурсами; управління якістю послуг; складання планів та стратегій роботи підприємства);

– організація (структурування підприємства; розподіл повноважень; управління соціальним розвитком персоналу підприємства; проектування структури організації);

– мотивація (спонукання персоналу до дій, які в кінцевому підсумку дадуть змогу підприємству досягти запланованих цілей);

– контроль (аналіз роботи підприємства сфери послуг; виділення проблем та їх корегування; визначення, чи прийде підприємство до своєї мети).

Вважаємо, що для здійснення ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства сфери послуг необхідна комплексна взаємодія системи окреслених вище маркетингових функцій, принципів управління маркетингом (рис. 1) та методів стратегіч-

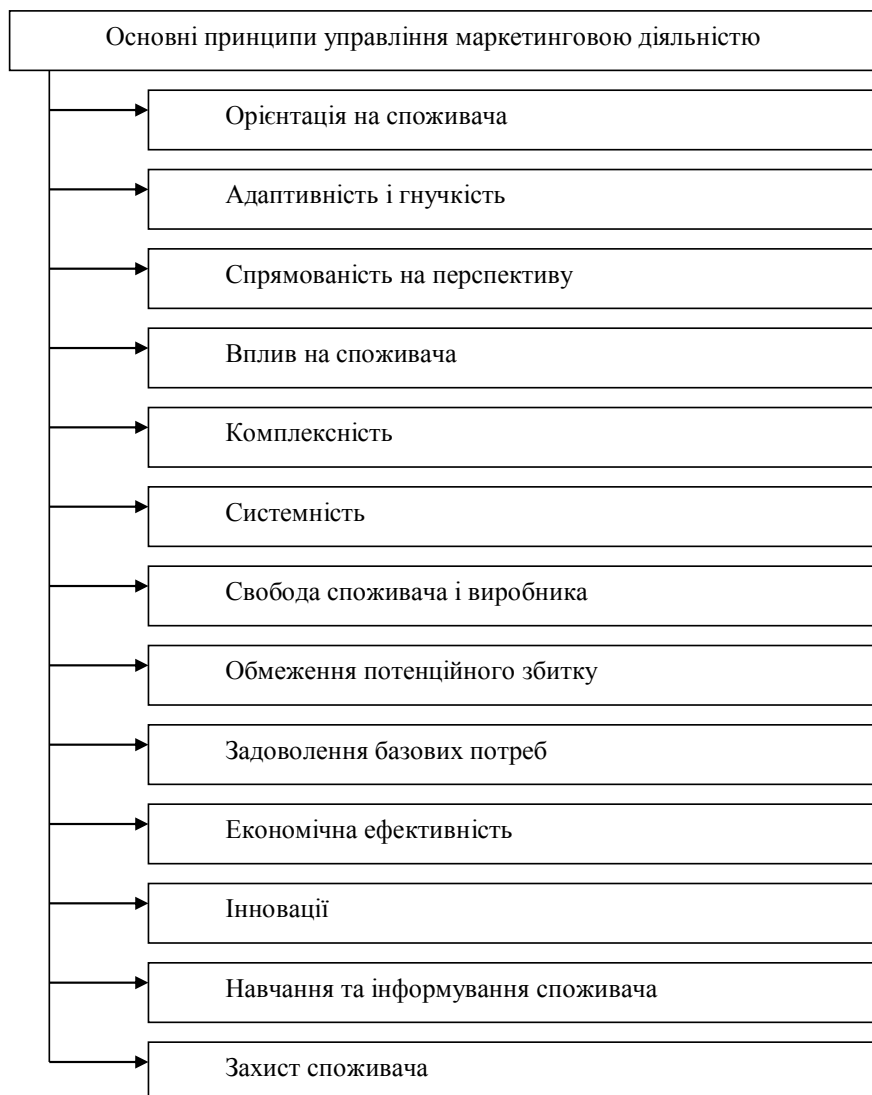


Рис. 1. Основні принципи управління маркетингом

Джерело: складено авторами за [5]

ного управління, зокрема: цінністю послуг через удосконалення процесу виробництва та надання послуг; маркетингом – через упровадження в організацію виробництва та реалізації послуг маркетингових функцій, що спрямовані на збільшення лояльності споживачів; персоналом – через удосконалення системи обслуговування споживачів за рахунок залучення висококваліфікованих кадрів; витратами та технологіями внаслідок розроблення та впровадження системи бюджетування розвитку кожної окремої послуги в розрізі номенклатури підприємства.

На нинішньому етапі розвитку економіки сформувалася низка підходів до управління маркетинговою діяльністю підприємств сфери послуг, проте вони вимагають подальшого вдосконалення з огляду на вимоги ринку.

Аналіз підходів до маркетингового управління дав змогу визначити найефективніші з них:

- системний підхід, який включає створення моделі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, що є логічною конструкцією та має за мету описувати й оптимізувати управління маркетингом;
- процесний підхід, орієнтований на регулювання інформаційних потоків зі збором, обробкою, зберіганням та використанням маркетингової інформації, що здійснюється за допомогою інформаційних технологій;
- комплексний підхід, що базується на дослідженні ринків збуту, визначенні потреб споживачів, розробленні товарів та ціноутворенні, а

також виборі способів просування і розподілу продукції;

– організаційний підхід, заснований на принципах соціально-етичного маркетингу і спрямований на своєчасну та гнучку адаптацію до умов маркетингового середовища, на задоволення потреб споживачів [6].

З огляду на викладене, вважаємо, що формування системи управління у сфері послуг потребує створення необхідного рівня організації та раціонального використання комплексного забезпечення маркетингової діяльності.

Переконані, що організаційну структуру маркетингової діяльності на підприємстві сфери послуг мають утворювати служби, відділи, підрозділи, фахівці яких займатимуться різними напрямками маркетингової діяльності.

Отже, під час формування ефективної системи управління маркетинговою діяльністю підприємства маркетингова служба має відігравати провідну роль та посідати відповідне місце у системі певної організаційної структури, оскільки є тією ланкою в управлінні підприємством, яка разом із виробничою, фінансовою, збутовою, технологічною, кадровою та іншими видами діяльності створює єдиний інтегрований процес, спрямований на задоволення запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку (рис. 2).

Здійснення оцінки ефективності системи управління маркетинговою діяльністю підприємства сфери послуг потребує використання спеціальних методик вимірювання та контролю.

У науковій літературі виділяють чотири відокремлені групи методів оцінки ефектив-

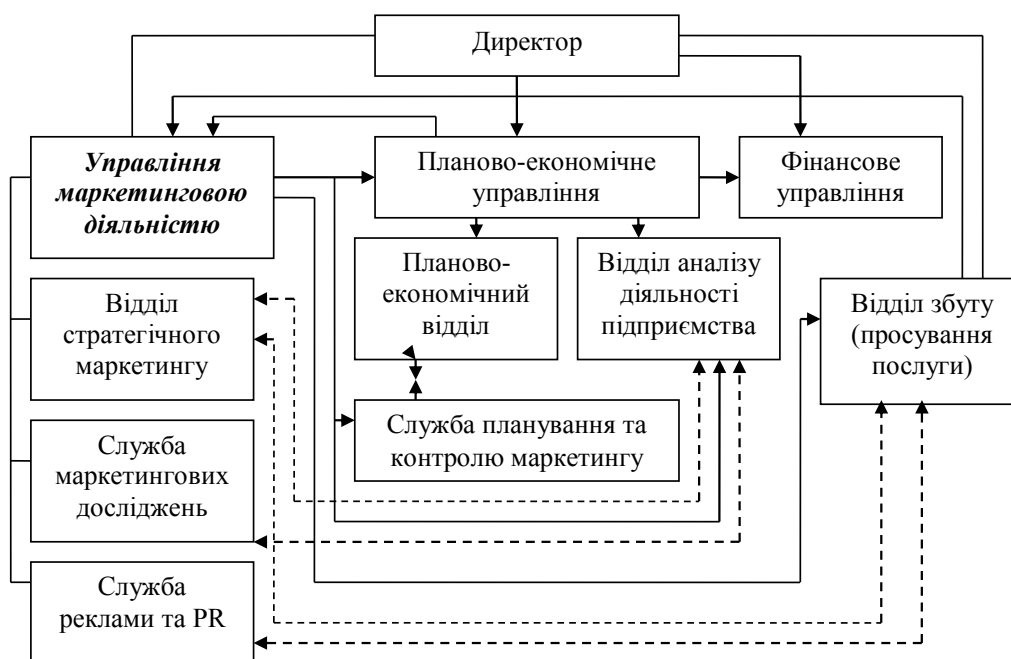


Рис. 2. Організаційні взаємозв'язки у процесі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві сфери послуг

Джерело: складено авторами за [7]

ності маркетингової діяльності (доопрацьовано за [8]):

1. Кількісні (фактографічні) – передбачають порівняння результативних показників маркетингової діяльності з витратами на її здійснення (рентабельність маркетингових інвестицій – показник, за яким повні витрати інвестицій у маркетинг відносяться до загального прибутку, утвореного даною інвестицією; оцінка вартості бренду через співвідношення прямих

(метод сумарних витрат) та непрямих оцінок (метод оцінки відомості та оцінка франшизи); оцінювання ринкового успіху компанії в конкурентному середовищі).

2. Соціологічні – націлені на використання інструментів прикладної соціології, а саме на розроблення соціологічних досліджень (глибинні інтерв'ю, фокус-групи) та проведення досліджень відповідно до цих програм (оцінювання комунікацій, зокрема засобами математичного моделювання).

3. Експертні (суб'єктивні) – передбачають використання спеціальних знань та практичного досвіду експертів для отримання загальних суджень про ефективність маркетингової діяльності підприємства переважно у вигляді оцінок (балах).

4. Якісні методи, засновані на проведенні аудиту маркетингу, – це всеосяжна, систематична, незалежна та періодична перевірка зовнішнього середовища маркетингу, цілей, стратегій та конкретних напрямів маркетингової діяльності для підприємства у цілому або для його окремих структурних підрозділів. Проводиться власними силами або незалежними експертами.

На жаль, на питання, яка з методик є найбільш ефективною, не має однозначної відповіді як у середовищі науковців, так і в середовищі практиків, а оцінювання рівня ефективності системи управління маркетинговою діяльністю підприємства сфери послуг залишається одним із найпроблемніших питань у даній концепції.

Найчастіше під час здійснення оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств сфери послуг розраховують такі показники: частка маркетингового персоналу (визначається як відношення чисельності працівників, що здійснюють маркетингові функції, до загальної кількості працюючих на підприємстві); частка витрат на маркетинговий персонал (визначається як відношення розміру заробітної плати працівників відділу маркетингу до загального фонду заробітної плати); рівень рентабельності витрат на просування та розподіл (відзначається як відношення суми прибутку від надання послуг до загального обсягу витрат на маркетинг, використовується як показник ефективності реалізованих маркетингових заходів) (доопрацьовано за [9]).

Мають місце й інші підходи, зокрема В. Шаповалов [10] пов'язує ефективність маркетингу з якістю управлінських рішень та їх реалізацією.

Н. Бутенко [11] пропонує оцінювати ефективність маркетингової діяльності відповідно до переліку виконаних маркетологами функцій. В. Пархименко та А. Сумець [12] розробили комплексний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності з виділенням такі напрямів: результат маркетингової діяльності, маркетингові дослідження, сегментація ринку, управління продажами, планування маркетингу та його реалізація, якість управління маркетингом, функції відділу маркетингу та оцінка його внеску у розвиток ефективності маркетингової діяльності.

Аналіз досліджень у розрізі окресленої проблематики дав змогу дійти суб'єктивного висновку щодо найбільш обґрунтованого підходу до оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємства сфери послуг у методиці Н.В. Погожи. Процес моделювання розрахунку ефективності управління маркетинговою діяльністю за даною методикою представлено на рис. 3.

Сутність даної методики полягає у тому, що в процесі моделювання на підставі показників прибутку та витрат визначаються кількісні параметри для розрахунку ефективності управління маркетингом на підприємстві сфери послуг.

Апробацію методики з оцінки ефективності маркетингової діяльності здійснено за даними підприємства «Фабрика реклами» (табл. 1).

За проведеними розрахунками на підставі моделі оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю вибраного підприємства виявлено позитивну динаміку з підвищення ефективності рівня управлінської діяльності від першого до четвертого кварталів як у базисному, так і у звітному році, що, на нашу думку, зумовлено впливом чинників маркетингового макросередовища та безпосереднього оточення підприємства. Отримані результати дали змогу дійти висновку, що рівень ефективності управління маркетинговою діяльністю значною мірою залежить від швидкості адаптації підприємства сфери послуг до змін зовнішнього середовища та використовує свій внутрішній потенціал і можливості вибраної організаційної структури.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Формування та подальша обґрунтована оцінка ефективної системи управління маркетинговою діяльністю на підприємствах сфери послуг дадуть змогу отримати синергетичний ефект, пов'язаний не тільки з упорядкуванням взаємозв'язку всіх суб'єктів маркетингової системи і виникаючими проблемами в процесі задоволення потреб споживачів, а й додатковий, що сприятиме прискоренню досягнення стратегічних маркетингових цілей та можливості формування оптимальних управлінських рішень щодо подальшого розвитку підприємства сфери послуг.

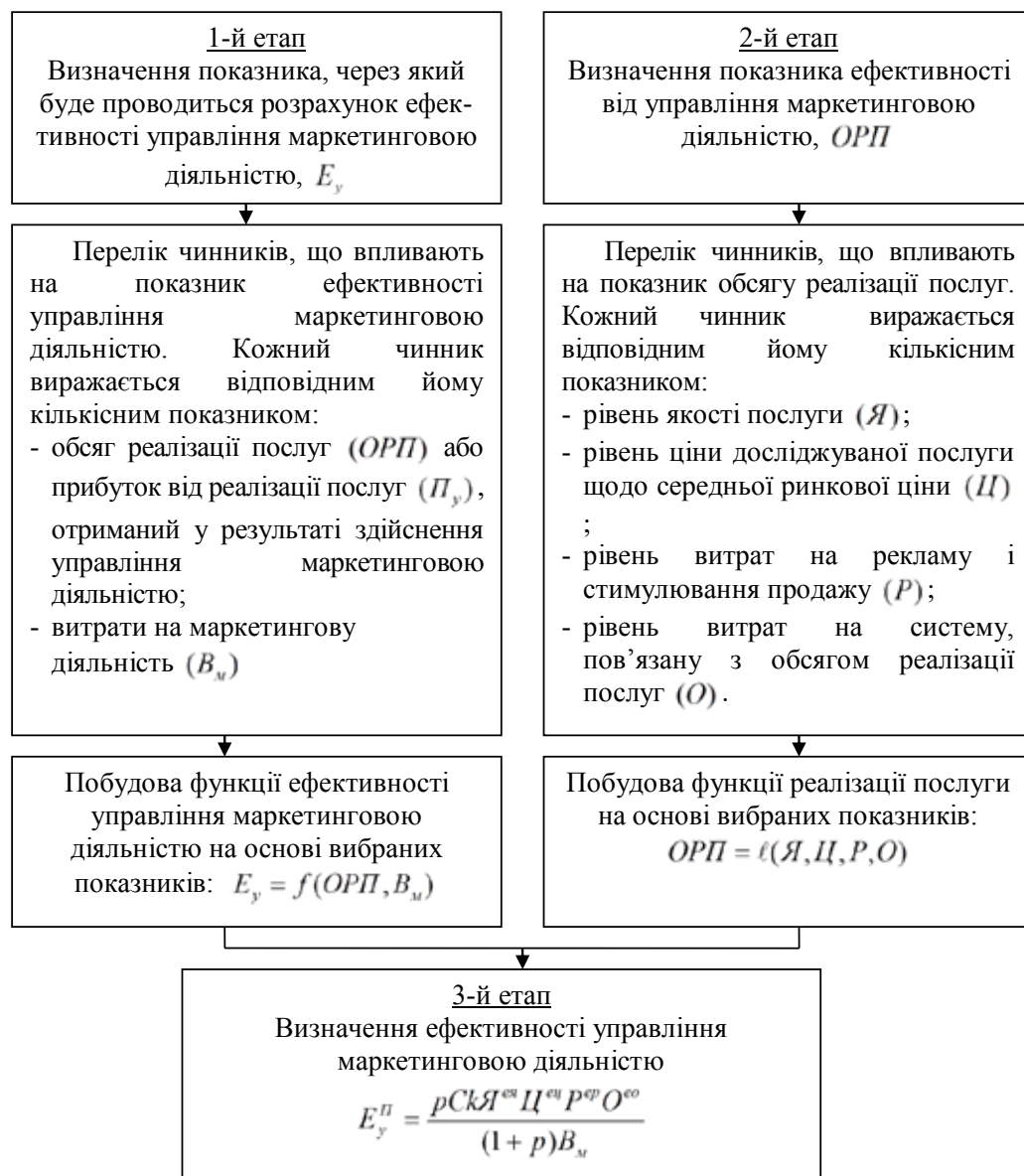


Рис. 3. Схема побудови моделі з виділенням етапів моделювання розрахунку ефективності управління маркетинговою діяльністю [13, с. 11]

Таблиця 1

Оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю
ПП «Фабрика реклами» за 2017–2018 рр.

Квартал	Витрати на маркетингову діяльність (грн.), B_m	Показник управління маркетинговою діяльністю, M	Ефективність маркетингової діяльності (%), E_y
I	63150,10	6,05	20,50
II	56771,00	5,01	18,45
III	80225,50	7,47	20,70
IV	25072,80	5,83	52,05
V	56732,20	7,25	13,15
VI	58523,00	1,88	8,26
II	27732,70	1,75	11,70
III	87883,80	10,1	26,08

Джерело: власні розрахунки авторів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мальченко В.М. Маркетинг послуг : навчальний посібник. Київ : КНЕУ. 2006. 360 с.
2. World trade statistical review 2017. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm.
3. Гайдаенко Т.А. Управление маркетингом: Полный курс МВА. Москва : ЭКСМО, 2008. 480 с.
4. Данько Т.П. Управление маркетингом : учебник ; изд. 2-е, перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2001. 334 с.
5. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2010. 288 с.
6. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку : монографія. Полтава: Дивосвіт, 2013. 163 с.
7. Погожа Н.В., Мартинюк В.В. Маркетингове середовище сфери послуг. *Вісник наукових досліджень: актуальні регіональні проблеми економіки, права, управління і соціальної сфери*. 2004. Вип. 1. С. 63–69.
8. Багієв Г.Л. Економіка маркетинга. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 2007. С. 175.
9. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг : конспект лекцій. 2012. 227 с. URL : <http://buklib.net/books/37178/>.
10. Шаповалов В.А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ : учебное пособие. Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. 345 с.
11. Бутенко Н.В. Основы маркетингу: підручник. URL : <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/>.
12. Пархименко В.А., Сумец А.А. Количественная оценка уровня организации маркетинговой деятельности на машиностроительных предприятиях республики Беларусь. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2006. № 4(54). С. 63–75.
13. Погожа Н.В. Управління маркетингом на підприємствах сфери послуг : автореф. дис. ... канд. ек. наук : 08.06.01. Київ, 2006. 24 с.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ

THE INSTRUMENTS FOR SELECTION OF OPTIMAL HUMAN RESOURCE STRATEGY OF ORGANIZATION

Приймак В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Андросенко Т.В.

магістрант,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Pryimak Vasyi

PhD, Associate Professor
Department of Innovation and Investment Activity Management
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Androsenko Tetiana

Master Degree Student
of Taras Shevchenko National University of Kyiv

У статті розглянуто сутність і роль стратегії управління персоналом, узагальнено алгоритм побудови та реалізації процесу стратегічного управління в організації, досліджено взаємозв'язок кадрової стратегії із загальною корпоративною стратегією. Особливу увагу приділено виокремленню та опису основних характерних рис стратегічних альтернатив, якими виступають види кадрових стратегій, формуванню системи критеріїв оцінювання альтернатив, які мають зовнішню та внутрішню спрямованість. Застосовано методичний інструментарій прийняття управлінських рішень, коротко охарактеризовано такі його методи, як SAW, LINMAP та TOPSIS, що дають змогу шляхом математичних обчислень обґрунтувати вибір найоптимальнішої стратегії управління людськими ресурсами, враховуючи задані раніше критерії оцінювання.

Ключові слова: персонал, кадрова стратегія, стратегічне управління персоналом, багатокритеріальний аналіз, метод SAW, метод LINMAP, метод TOPSIS.

В статье рассмотрены сущность и роль стратегии управления персоналом, обобщен алгоритм построения и реализации процесса стратегического управления в организации, исследована взаимосвязь кадровой стратегии с общей корпоративной стратегией. Особенное внимание уделяется выделению и описанию основных характеристик стратегических альтернатив, в качестве которых выступают виды кадровых стратегий, формированию системы критериев оценки альтернатив, которые имеют внешнюю и внутреннюю направленность. Применен методический инструментарий принятия управленческих решений, кратко охарактеризованы такие его методы, как SAW, LINMAP и TOPSIS, позволяющие путем математических вычислений обосновать выбор оптимальной стратегии управления человеческими ресурсами, учитывая заданные ранее критерии оценки.

Ключевые слова: персонал, кадровая стратегия, стратегическое управление персоналом, многокритериальный анализ, метод SAW, метод LINMAP, метод TOPSIS.

Within the past twenty years, the focus on human resource strategy has increased significantly. The importance of human resource strategy becomes evident when an organization acknowledges the most important asset of the company, the employees. Competitive advantage becomes an output of consistently focusing on human resource strategy. Therefore, the main purpose of the article is to adapt the multicriteria methods for justification and selection of optimal human resource strategy. In the context of the research topic it is important to discuss the nature and role of human resource strategy as a vital systemically forming component of general management of organization, describe the main stages of the strategic management process in organization, explore the interconnection of human resource

strategy with the overall corporate strategy of organization. Special attention is paid to a set of techniques of multicriteria analysis to assist the top management to make correct and reasonable decisions about a complex problem, evaluating and choosing alternatives to rank them according to different parameters and points of view. In this case, among the variety of human resource strategies it was decided to choose four appropriate that became the strategic alternatives according to methodology of the research. Also, it is worth to mention that for evaluating of existing alternatives were developed system of criteria. The external and internal direction of criteria's system helps to evaluate each of alternatives through an integrated approach. The managerial decision-making process provided by a special methodical strategic toolkit that includes the instruments of multicriteria analysis. In this research the main focus is on three applied methods, which allowed by mathematical calculations justify the optimal solution among variety of human resource strategies taking into account the previously defined evaluation criteria system. So, multicriteria decision analysis is a valuable tool that can be applied to many complex decisions especially in strategic planning area. The using of multicriteria analysis instruments will allow managers to formulate strategic recommendations more accurate considering the comprehensive analysis. There is no doubt that effective strategic recommendations should help organization to meet its ultimate and unique goals, including productivity, quality and customer satisfaction. In addition, the effective human resource strategy helps motivate employees and develop their potential which becomes the basis for ensuring the long-term growth prospects of organization and increasing its competitive advantages.

Key words: human resources, human resource strategy, human resource management, multicriteria analysis, SAW method, LINMAP method, TOPSIS method.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Визначальним чинником підтримки довгострокового функціонування організації та її розвитку в умовах мінливої економічної кон'юнктури є використання стратегічного підходу. Побудова ефективної кадрової стратегії у тісній інтеграції із загальною корпоративною стратегією підприємства є підґрунтям до формування конкурентної переваги, що заснована на головному елементі будь-якої організації – її людських ресурсах. Відповідно, перед керівництвом сучасних організацій гостро постає питання вибору ефективної кадрової стратегії, яка б відповідала викликам мінливого зовнішнього середовища, але водночас зберігала і посилювала притаманні організації конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів стратегічного управління персоналом присвячено багато праць як вітчизняних, так і закордонних авторів, серед яких: М. Армстронг, К. Скулер, П. Райт, Дж. Мак Махан, П. Друкер, Б. Беккер, М. Хюзелі, Д. Уолкер, М. Деванн, Ч. Фомбрун, Н. Тічі, П. Боксал, Дж. Перел, Дж. Пфедффер, А. Кібанов, І. Миколайчук, О. Грішнова, Т. Білорус та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значні напрацювання науковців, варто відзначити, що питання теорії і методології розроблення алгоритму прийняття стратегічних управлінських рішень у галузі управління персоналом можна віднести до таких, що потребують більш глибокого дослідження. У зв'язку із цим розроблення універсального методичного інструментарію прийняття управлінських рішень у галузі кадрового менеджменту набуває значної актуальності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження, відповідно до

визначеної проблематики, є адаптація аналітичних методів прийняття управлінських рішень до формування універсального інструментарію обґрунтування та вибору оптимальної стратегії управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегія управління персоналом є однією з функціональних стратегій підприємства. Однак, підкреслюючи її ключову роль у розвитку організації, варто зазначити, що вона має справу з найбільш цінним активом – людськими ресурсами, які й забезпечують довгострокове досягнення цілей підприємства, створюючи конкурентні переваги. Формування і реалізація стратегії управління людськими ресурсами, яка б відповідала потребам організації, динамічним умовам зовнішнього середовища і водночас була б узгоджена із загальнокорпоративною, функціональними та бізнес-стратегіями, стали особливо важливими складниками діяльності менеджерів більшості компаній.

Загальна стратегія організації однозначно визначає як політику, так і стратегію управління людськими ресурсами, яка, своєю чергою, має забезпечити її реалізацію. Стратегія управління людськими ресурсами формується шляхом реалізації кадрового базису організації: пошуку, набору, розстановки і ротації персоналу; формування та розвитку навичок, умінь та особистісних якостей; визначення необхідного рівня знань; забезпечення адаптації персоналу; навчання; необхідних заходів стимулювання та мотивування персоналу; формування корпоративної культури тощо. Систематизація основних підходів до стратегічного управління персоналом дає змогу узагальнити процес стратегічного управління людськими ресурсами організації (рис. 1) [6–8].

Водночас реалізація стратегії управління людськими ресурсами організації, моніторинг і координація зусиль, скерованих на її резуль-

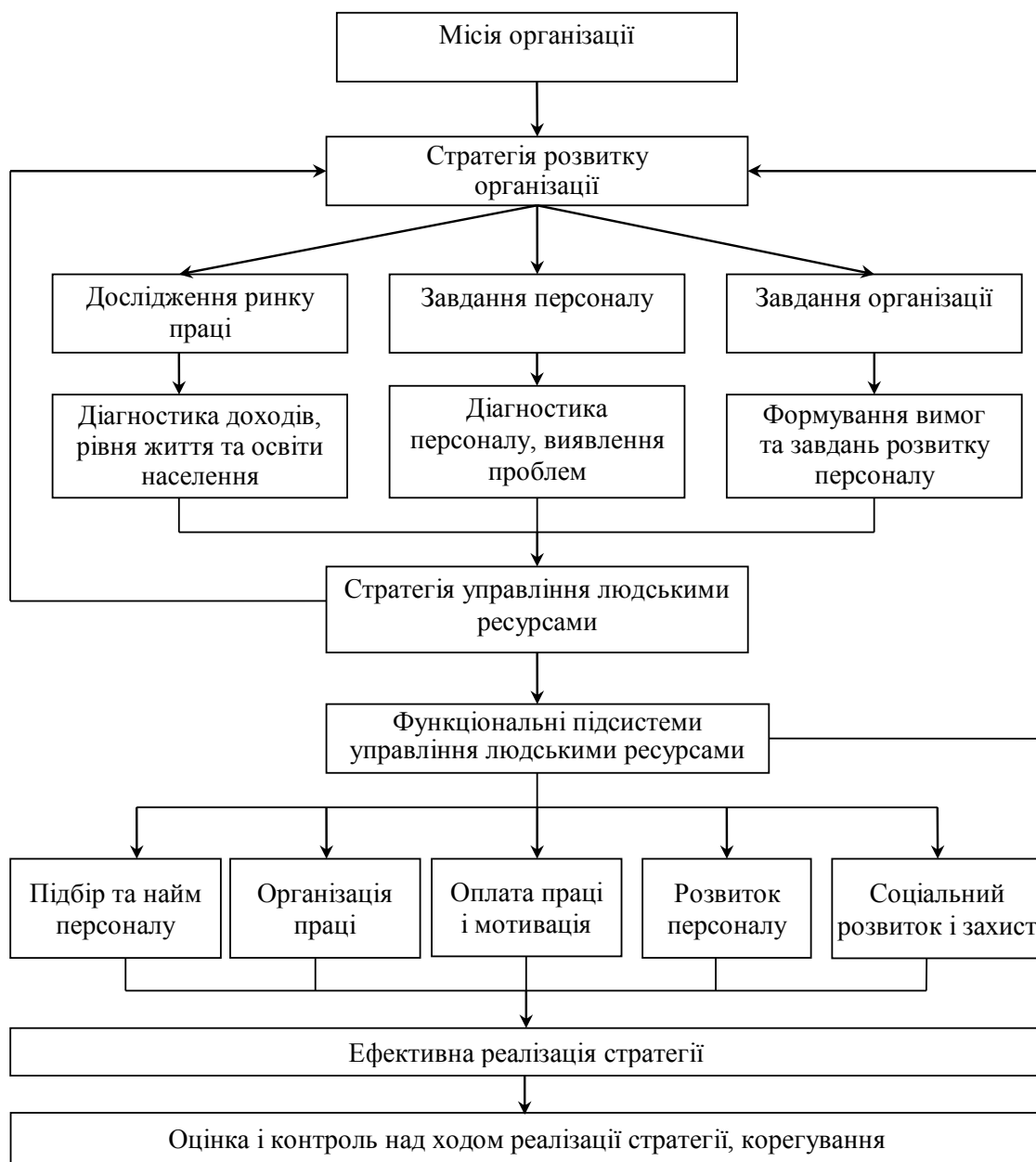


Рис. 1. Стратегічне управління людськими ресурсами організації

тативність, потребують інформаційно-аналітичного інструментарію, який би окреслював горизонт планування, ключові орієнтири та обмеження як на стадії формування і обґрунтування кадрової стратегії, так і в кожній критичній точці траєкторії процесу її реалізації. За даних умов доцільно скористатися технологіями багатокритеріального аналізу. Для цього початково визначимо перелік альтернатив і надамо короткий опис кожній із вибраних для аналізу кадрових стратегій:

– оптимізація кадрового потенціалу (A_1). Дана стратегія характеризується переважним скороченням штату працівників і відповідним зменшенням обсягів інвестицій на розвиток персоналу, соціальні програми та навчання.

Якщо говорити про зв'язок цієї стратегії управління персоналом із загальною корпоративною стратегією, то перша застосовується при ліквідаційній або підприємницькій стратегії ведення бізнесу. Ліквідаційна стратегія свідчить про згортання діяльності й, відповідно, продаж активів, тому її характерною особливістю є те, що фактично потреби у найнятті нових працівників немає, оскільки нові проекти не здійснюються. Крім того, за такої стратегії оплата праці відбувається відповідно до внеску працівників, росте повільно, а мотиваційні стимули майже не використовуються. Так само немає доступу і до програм навчання, оскільки вони використовуються лише в межах трудової необхідності. В іншому разі – під час застосування підприємницької

корпоративної стратегії – відбувається активне впровадження нових, часто ризикованих проєктів, у зв'язку з чим виникає проблема дефіциту ресурсів, зокрема людських. Для подолання цієї проблеми залучається персонал із високим рівнем інноваційної активності, що готовий пробувати щось нове, не боїться брати відповідальність за свої дії, схильний до ризику, адже головна суть цієї стратегії зводиться до швидкого впровадження нових змін, часто короткострокових заходів, перетворень;

– розвиток людських ресурсів (A_2) полягає в активному та масштабному залученні інвестицій у виявлення та розвиток потенціалу працівників організації як ключового елемента, що забезпечує її конкурентоспроможність. Досить часто ця стратегія використовується як у рамках підприємницької корпоративної стратегії, що була описана вище, так і за стратегії динамічного зростання та стратегії прибутковості. Перша має на меті чітко і визначене планування, відповідно, ця стратегія має низький ступінь ризику. Як наслідок, усі політики та процедури обов'язково фіксуються у письмовому вигляді, оскільки це забезпечить можливість постійного моніторингу та контролю над виконанням і досягненням цілей організації. У таких умовах має існувати чітко визначена організаційна структура підприємства, працівники повинні мати визначені посадові обов'язки, орієнтуватися на співпрацю з іншими колегами та командну роботу, а також бути достатньо гнучкими, щоб мати можливість швидко адаптувати свої дії до вимог мінливого зовнішнього середовища. Стратегія прибутковості полягає у збереженні існуючих позицій підприємства та рівня прибутків. Таким чином, для реалізації такого напряму організація «вмикає» режим економії та скорочення фінансових витрат, у таких умовах можливе обмеження або ж цілковите припинення процесів підбору персоналу. Розстановка кадрів надзвичайно жорстка, процедури дуже формалізовані, вся система будується на критеріях ефективності, винагорода здійснюється згідно із внеском працівників, проте сама управлінська система є добре розвинутою;

– антикризова стратегія управління персоналом (A_3) характеризується набором превентивних заходів, що спрямовані на попередження можливих кризових ситуацій або ж швидке їх усунення. Досить часто ця стратегія застосовується поряд із ліквідаційною стратегією ведення бізнесу, адже її основою є усунення можливості збитків, а в майбутньому – можливе скорочення працівників. Фінансові витрати на деякий час теж обмежуються, таким чином, ускладнюється і процес відбору. Всі процедури за такої стратегії чітко регламентуються;

– універсальна стратегія (A_4) містить елементи всіх вищезазначених типів кадрових стратегій. Вона спрямована на підвищення рівня мотивації працівників і створення найкращих умов для їхнього розвитку. За такого підходу немає потреби у жорсткій регламентації процесів, проте стратегічне планування здійснюється у необхідній мірі, створюється кадровий резерв працівників, процес відбору забезпечується згідно з потребами. Однак ця стратегія не є достатньо гнучкою й адаптивною.

Важливим елементом є вибір критеріїв оцінювання існуючих альтернатив для вибору методу формування стратегії управління людськими ресурсами (табл. 1).

Кожна з альтернатив перевіряється за допомогою п'яти критеріїв, які визначаються експертним шляхом і виставляються у балах від 1 до 5, де 1 – найменше значення, 5 – найбільше. Із залученням думки експертів визначимо бальну оцінку кожної альтернативи за критеріями, а також їх вагомість, причому сума вагомості всіх критеріїв має дорівнювати 1 (табл. 2).

Обґрунтування та вибір оптимальної стратегії на основі багатокритеріального аналізу реалізовано на основі методу простого адитивного зважування (SAW) [10], методу «ідеальної точки» LINMAP [9] та методу TOPSIS [11]. Одночасне використання декількох методів є обґрунтованим із того погляду, що кожен із них має свої недоліки, тому краще робити перевірки за допомогою декількох інструментів.

Таблиця 1

Перелік критеріїв оцінювання альтернатив

Критерій	Опис критерію
K_1	оціночний рівень плинності кадрів за використання відповідної стратегії. Це значення має прагнути до мінімізації, адже чим менше кадрових втрат, тим краще
K_2	ступінь гнучкості стратегії як реагування на зміну зовнішніх умов. Цей критерій прагне до максимізації, оскільки стратегія має легко змінюватися під впливом зовнішнього середовища
K_3	оціночний рівень залучення інвестицій у розвиток трудових ресурсів, кадрової системи за використання відповідної стратегії. Даний параметр має бути максимізований
K_4	складність відбору персоналу за використання відповідної стратегії. Має прагнути до мінімізації
K_5	складність системи процедурних правил за використання відповідної стратегії. Мається на увазі, наприклад, час і ресурси, необхідні для погодження певного рішення. Критерій прагне до мінімізації

Таблиця 2

Узагальнена вихідна інформація за альтернативами та критеріями (матриця рішень)

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
W _k	0,23	0,2	0,21	0,19	0,17
A ₁	4	4	2	4	2
A ₂	2	5	5	4	5
A ₃	4	5	2	4	5
A ₄	2	2	4	2	3
f(x)	↘	↗	↗	↘	↘

Таблиця 3

Максимальні та мінімальні значення альтернатив

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
W _k	0,23	0,2	0,21	0,19	0,17
A ₁	4	4	2	4	2
A ₂	2	5	5	4	5
A ₃	4	5	2	4	5
A ₄	2	2	4	2	3
f(x)	↘	↗	↗	↘	↘
Max (min)	2	5	5	2	2

Таблиця 4

Нормалізована матриця рішень за методом SAW

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
W _k	0,23	0,2	0,21	0,19	0,17
A ₁	0,5	0,8	0,4	0,5	1
A ₂	1	1	1	0,5	0,4
A ₃	0,5	1	0,4	0,5	0,4
A ₄	1	0,4	0,8	1	0,67
f(x)	↘	↗	↗	↘	↘
Max (min)	2	5	5	2	2

Метод простого адитивного зважування (SAW) призначений для ранжування досліджуваних альтернатив і вибору найбільш ефективного рішення. Для здійснення початкового етапу – нормалізації матриці рішень – спочатку визначимо максимальні і мінімальні значення (табл. 3).

Для нормалізації матриці рішень (табл. 4) використаємо такі формули:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max\{a_{ij}\}} \quad \text{– для монотонно зростаючої}$$

функції;

$$x_{ij} = \frac{\min\{a_{ij}\}}{a_{ij}} \quad \text{– для монотонно спадної функції,}$$

де x_{ij} – нормалізовані значення матриці рішень, a_{ij} – відповідні значення альтернатив, $\max\{a_{ij}\}$ та $\min\{a_{ij}\}$ – максимальне та мінімальне значення альтернатив за кожним із критеріїв.

За допомогою формули розраховуємо відповідні значення для альтернатив:

$$S_i = \sum_{j=1}^m w_j \cdot x_{ij},$$

де S_i – кінцеве значення альтернативи, w_j – вага критерію в інтегральній оцінці, x_{ij} – нормалізовані значення матриці рішень.

Відповідно до розрахунків:

$$S_1 = 0,23 * 0,5 + 0,2 * 0,8 + 0,21 * 0,4 + 0,19 * 0,5 + 0,17 * 1 = 0,624.$$

Аналогічно порахуємо й інші значення:

$$S_2 = 0,803; S_3 = 0,562; S_4 = 0,781.$$

Вектор-рейтинг альтернатив будується в порядку спадання: найкраща альтернатива матиме найбільше значення. Вектор-рейтинг альтернатив набуває такого вигляду:

$$S_2 > S_4 > S_1 > S_3.$$

Таким чином, найкращою альтернативою за методом SAW є друга стратегія розвитку людських ресурсів.

Метод «ідеальної точки» LINMAP базується на ідеї, що найкраща альтернатива має найменшу відстань до ідеального рішення. Спочатку, як і в попередньому методі, необхідно знайти нормалізовану матрицю рішень:

$$x_{ij} = a_{ij} / \sqrt{\sum_{k=1}^n a_{kj}^2},$$

де x_{ij} – нормалізовані значення матриці рішень, a_{ij} – відповідні значення альтернатив.

Зробивши необхідні перетворення, отримуємо нормалізовану матрицю рішень (табл. 5). «Ідеальні точки» визначаємо за таким принципом: для монотонно зростаючих функцій – це найбільше значення в групі альтернатив за критерієм, для монотонно спадних – найменше значення.

Відстані до «ідеальних точок» (табл. 6) розраховуємо:

$$S_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m w_j \cdot (x_{ij} - x_j^+)^2},$$

де S_i – кінцеве значення альтернативи, w_j – вага критерію в інтегральній оцінці, x_{ij} – нормалізовані значення матриці рішень, x_j^+ – максимальне значення оцінки за критерієм.

Загальний вектор-рейтинг має вигляд:

$$A_4 > A_2 > A_1 > A_3.$$

Ранжування альтернатив за методом LINMAP відбувається від найменшого значення до найбільшого, тобто альтернатива № 4 (універсальна стратегія) вважається найкращою.

Метод TOPSIS ураховує відстані від ідеально позитивного та ідеально негативного значення в межах вибраної сукупності. Він дещо схожий із попереднім методом, оскільки на основі LINMAP і обраховується відстань до ідеально позитивного значення. Таким чином, нормалізувавши матрицю рішень як у методі LINMAP (табл. 4), наступним кроком зважуємо отриману матрицю, тобто нормалізовані значення необхідно помножити на відповідне вагове значення. Далі визначаємо «ідеально позитивне» (PIS) та «ідеально негативне рішення» (NIS) (табл. 7).

Таблиця 5

Нормалізована матриця рішень за методом LINMAP

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
W _k	0,23	0,2	0,21	0,19	0,17
A ₁	0,63	0,48	0,29	0,55	0,25
A ₂	0,32	0,60	0,71	0,55	0,63
A ₃	0,63	0,60	0,29	0,55	0,63
A ₄	0,32	0,24	0,57	0,28	0,38
$\sqrt{\sum_{k=1}^n x_{kj}^2}$	6,324555	8,3666	7	7,211103	7,937254
	A ⁻ 0,32	A ⁺ 0,60	A ⁺ 0,71	A ⁻ 0,28	A ⁻ 0,25

Таблиця 6

Ранжування альтернатив за методом LINMAP

Альтернативи	Значення S _i	Ранг
A ₁	0,27546	3
A ₂	0,19596	2
A ₃	0,31232	4
A ₄	0,18141	1

Таблиця 7

Зважена матриця рішень за методом TOPSIS

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
W _k	0,23	0,2	0,21	0,19	0,17
A ₁	0,1449	0,096	0,0609	0,1045	0,0425
A ₂	0,0736	0,12	0,1491	0,1045	0,1071
A ₃	0,1449	0,12	0,0609	0,1045	0,1071
A ₄	0,0736	0,048	0,1197	0,0532	0,0646
A ⁺	0,0736	0,12	0,1491	0,1045	0,0425
A ⁻	0,1449	0,048	0,0609	0,0532	0,1071

Таблиця 8

Ранжування альтернатив за методом TOPSIS

Альтернативи	S^+	S^-	R_i	Ранг
A_1	0,115926	0,09544	0,451539037	3
A_2	0,0646	0,143801	0,690020681	1
A_3	0,130522	0,088406	0,403813126	4
A_4	0,095752	0,101722	0,515115914	2

Відносна близькість до ідеального рішення (табл. 8) оцінюється за формулами:

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_j^+)^2},$$

де S_i^+ – відносна близькість до «ідеально позитивного» рішення, x_{ij} – нормалізовані значення матриці рішень, x_j^+ – максимальне значення оцінки за критерієм;

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_j^-)^2},$$

де S_i^- – відносна близькість до «ідеально негативного» рішення, x_{ij} – нормалізовані значення матриці рішень, x_j^- – мінімальне значення оцінки за критерієм;

$$R_i = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+},$$

де R_i – відносна близькість до ідеального рішення.

За результатами методу TOPSIS альтернативи розташовуються у порядку спадання значень, тому найкращою альтернативою з найбільшим показником вважається № 2 – стратегія розвитку людських ресурсів.

Отже, метод простого адитивного зважування SAW та метод TOPSIS показали однакові результати: за заданим набором критеріїв найкращою стратегією визнано стратегію розвитку людських ресурсів. Універсальна стратегія посідає друге місце. Однак за методом LINMAP бачимо протилежну ситуацію: універсальна стратегія є першою в рейтингу альтернатив, тоді як стратегія розвитку людських ресурсів

знаходиться на другому місці. Таким чином, залишається відкритим питання, на який із методів опиратися керівництву під час прийняття управлінського рішення щодо вибору стратегії управління людськими ресурсами, оскільки кожен із цих методів відрізняється власне механізмом розрахунку, а в деяких випадках і підходами до формування первинної матриці рішень. Здійснити більш обґрунтоване рішення можна на основі використання інших додаткових методів багатокритеріального аналізу, а також із залученням більшої кількості експертів для уникнення можливого суб'єктивізму в оцінках.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективне функціонування підприємства на сучасному етапі розвитку економіки визначається, передусім, наявністю вираженої та обґрунтованої кадрової стратегії, що є одним із важливіших інструментів реалізації системного підходу в менеджменті. Використання інструментів стратегічного управління, зокрема методів багатокритеріального аналізу, дає змогу провести комплексну оцінку стратегічних альтернатив, на основі яких базується визначення стратегічних векторів розвитку організації в подальшому.

Актуальним залишається проблема формування портфелю кадрових стратегій, ураховуючи наявність різних підходів до їх типологізації. Особливу увагу слід приділити розробленню й удосконаленню набору універсальних критеріїв, які б усебічно розкривали аспекти стратегічного управління, а також ураховували специфіку галузі організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балан В.Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії. Київ : Нічлава, 2008. 465 с.
2. Білорус Т.В. Формування стратегії розвитку системи управління персоналом підприємства на основі портфельного аналізу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 184–195.
3. Бучинська Т.В. Конкурентоспроможність персоналу як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 10. С. 74–77.
4. Дериховська В.І. Стратегія управління персоналом: її види та особливості. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2013. № 10. С. 37–50.
5. Марченко В.М., Хондока В.А. Кадрова політика та кадрова стратегія підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 440–443.
6. Менеджмент персоналу : навчальний посібник / В.М. Канюк та ін. ; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Летюха. Київ : КНЕУ, 2009. 398 с.
7. Міждисциплінарний словник з менеджменту / за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. Київ : Нічлава, 2011. 624 с.

-
8. Кибанов А.В., Ивановская Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. Москва : Проспект, 2012. 64 с.
 9. Srinivasan V., Schocker A.D. Linear programming techniques for multidimensional analysis of preference. *Psychometrika*. 1973. № 38. P. 337–342.
 10. Tavana M., Banerjee S. Strategic assessment model (SAM): a multiple criteria decision support system for evaluation of strategic alternatives. *Decision Sciences*. 1995. V. 26. № 1. P. 119–143.
 11. Hwang, C.L., Lai, Y.J., Liu, T.Y. A new approach for multiple objective decision making. *Computers and Operational Research*. 1993. № 20. P. 889–899. DOI :10.1016/0305-0548(93)90109-v.

КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ ТА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

CONCEPT OF COMPETITIVE STRATEGIC CHOICE AND ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN MINE-FERTILIZER ENTERPRISES

Усикова О.М.

доктор економічних наук, доцент,
в.о. директора навчально-наукового інституту
економіки та управління,
Миколаївський національний аграрний університет

Usykova Olena

Doctor of Economics, Associate Professor,
Acting Director of the Educational-Scientific Institute
of Economics and Management
Mykolaiv National Agrarian University

Визначення конкурентоспроможності підприємства харчової промисловості важливе й актуальне для економіки галузі та для підприємства-виробника, особливо на стадіях дитинства, юності, старіння його життєвого циклу. Ринкові відносини не дають можливості підприємствам тривалий час займати стійке положення на ринку, спираючись у своїй виробничо-збутовій стратегії тільки на виробництво і реалізацію продукції та послуг, не враховуючи стан та тенденції розвитку оточуючого середовища (конкурентів, споживачів). Забезпеченню конкурентоспроможності підприємства сприяють рішення про вихід на нові ринки, реорганізація структури, модифікація та освоєння нових видів продукції, заміна основних виробничих фондів, коректування маркетингової діяльності та ін. Рівень конкурентоспроможності може знижуватися або зростати відповідно до інтенсивності конкуренції, використання ресурсного потенціалу підприємства, ефективності його конкурентної стратегії.

Ключові слова: аналіз зовнішнього середовища, конкурентоспроможність, конкурентна стратегія, стратегічний аналіз, стратегія маркетингу, стратегічні рішення, ресурсне забезпечення.

Определение конкурентоспособности предприятия пищевой промышленности важное и актуальное для экономики области и для предприятия-производителя, особенно на стадиях детства, юности, старения его жизненного цикла. Рыночные отношения не дают возможности предприятиям длительное время занимать устойчивое положение на рынке, опираясь в своей производственно-убыточной стратегии только на производство и реализацию продукции и услуг, не учитывая состояние и тенденции развития окружающей среды (конкурентов, потребителей). Обеспечению конкурентоспособности предприятия способствуют решение о выходе на новые рынки, реорганизация структуры, модификация и освоение новых видов продукции, замена основных производственных фондов, корректировка маркетинговой деятельности и др. Уровень конкурентоспособности может снижаться или расти в соответствии с интенсивностью конкуренции, использованием ресурсного потенциала предприятия, эффективностью его конкурентной стратегии.

Ключевые слова: анализ внешней среды, конкурентоспособность, конкурентная стратегия, стратегический анализ, стратегия маркетинга, стратегические решения, ресурсное обеспечение.

Determining the competitiveness of the food industry is important and relevant for the economy of the industry and for the manufacturer, especially in the stage of childhood, youth, and the life cycle of the enterprise. Market relations do not allow enterprises to hold long-term positions in the market, relying on their production and sales only on the production and sale of products and services, not taking into account the state and tendencies of the environment (competitors, consumers). Ensuring the competitiveness of the enterprise is facilitated by the decision on the emergence of new markets, reorganization of the structure, modification and development of new product types, replacement of the main productive assets, adjustment of marketing activities, etc. The level of competitiveness

may decrease or increase in accordance with the intensity of competition, the utilization of the resource potential of the enterprise, and the efficiency of its competitive capability. Improving the quality of milk is an important condition for the effective functioning and development of production, increasing the competitiveness of finished products. Such an approach is impossible without the introduction of an integrated quality management system that involves the use of the main functions: planning, organization, control, promotion of quality and elements of these functions: material, technical, information support, organizational structure, standardization, customer orientation (customer), training etc. Consequently, conceptual approaches to stimulating dairy enterprises should be based on the marketing strategy of dairy processing enterprises of agrarian complex, which is consistent with the strategic direction of the state's policy for further development and increase of the efficiency of functioning of industrial enterprises in all sectors of the agrarian sector, creation of a favorable economic environment for the free co-operation of labor and capital, which has opened unlimited opportunities for the development of integration in the agro-sphere for high-quality economic basis. To date, there are significant studies of the theory of competition, assessment and diagnosis of competitiveness of the enterprise, the development of competitive strategies, but the peculiarities of the functioning of enterprises in modern conditions make it necessary not only to use competitiveness as an estimated indicator, but also as an object of management that will achieve equilibrium, balanced position for a certain time in the external environment.

Key words: environmental analysis, competitiveness, competitive strategy, strategic analysis, marketing strategy, strategic decisions, resource support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Закони ринку нині визначають загальний напрям діяльності підприємства, конкурентну кількість і асортимент продукції. Ринкове середовище змушує керівництво кожного підприємства самостійно вирішувати і стратегічні, і тактичні питання розвитку.

Надзвичайно швидка зміна господарського середовища українських підприємств, пов'язана з посиленням конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках, потребує від менеджерів нових підходів до досягнення поставлених цілей, конкурентного управління фірмою (підприємством).

У широкому розумінні йдеться про менеджмент організації в умовах наростаючої конкуренції. В умовах ринкової економіки конкуренція є головним регулятором суспільного виробництва.

У вузькому значенні під конкурентним управлінням варто розуміти менеджмент конкурентоспроможності, який спирається на передбачення загроз конкуренції, аналіз конкурентних ситуацій у галузі та на ринку, оцінку ринкового положення фірми та її конкурентів, розроблення заходів зі зменшення негативних наслідків конкурентної боротьби та використання механізму конкуренції для подальшого розвитку фірми. Сьогодні на ринку діє жорстка конкуренція, і щоб вистояти у цій боротьбі, необхідно правильно вести бізнес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Для того щоб забезпечити успішне функціонування протягом тривалого періоду, підприємства повинні не тільки оцінювати поточну ситуацію, а й визначати свою спроможність діяти на ринку в майбутньому, вміти вибирати правильні цілі розвитку. Вчасне виявлення слабких сторін підприємства може врятувати його від банкрутства. За таких умов

дослідження проблем, пов'язаних з управлінням конкурентоспроможністю підприємства, є актуальними в сучасних умовах господарювання в Україні.

Дослідженню конкуренції та конкурентоспроможності підприємств присвячено праці багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: Ж.Ж. Ламбена, М. Портера, П.Р. Діксона, Л.С. Шевченка, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова, В.Є. Осипової, А.П. Градова, Ю.Б. Іванова та ін. Сьогодні існують вагомі дослідження теорії конкуренції, оцінки і діагностики конкурентоспроможності підприємства, розроблення конкурентних стратегій, але особливості функціонування підприємств у сучасних умовах зумовлюють необхідність не тільки використання конкурентоспроможності як оцінного індикатора, а й як об'єкта управління, що дасть змогу досягти рівноважного, збалансованого становища на певний час у зовнішньому середовищі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є вивчення теоретичних засад оцінки й управління конкурентоспроможністю підприємств, здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства харчової промисловості, а також розроблення його конкурентної стратегії, що дасть змогу посилити позиції підприємства на ринку. Вивчення основних складників конкурентоспроможності дасть змогу керівництву підприємства розробити стратегію поліпшення фінансових показників його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сучасному етапі для більшості вітчизняних підприємств засобом підвищення конкурентоспроможності продукції як важливого складника маркетингової стратегії є система управління якістю, що ґрунтується на економічних методах управління, які передбачають управління економічними показниками якості

продукції, а також витратами на її забезпечення.

Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних чинників, які можуть вплинути на економічне становище підприємства в перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. За допомогою стратегічного аналізу готується комплексний стратегічний план розвитку підприємства, здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень. Стратегічний аналіз може розглядатися: 1) як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу і такої, що має високу невизначеність; 2) як дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан.

Стратегічні управлінські рішення характеризуються такими ознаками:

- орієнтація на майбутнє (довгостроковий аспект);
- високий рівень невизначеності;
- глобальний характер і важливість наслідків стратегічних рішень для підприємства.

У процесі аналізу прогнозують характер змін зовнішнього середовища, оцінюють його вплив або моделюють еластичну адаптацію системи господарювання підприємства до впливу зовнішнього середовища. У сучасних умовах для забезпечення стабільних лідируючих позицій підприємства мають адекватно реагувати на мінливість економічних умов та пристосовуватися до конкретного оточення. Для забезпечення маркетингової стратегії підприємств молочної промисловості характерні такі принципи стратегічної поведінки: самовизначення, адаптації, інноваційного вдосконалення. Саме дотримання запропонованих принципів дасть змогу отримати молокопереробним підприємствам конкурентні переваги та забезпечити сталий розвиток на перспективу. Концепція конкурентного стратегічного вибору розвитку молокопереробного підприємства має відображати активну виробничу політику, спрямовану на поліпшення якості молочної продукції для завоювання більшої частки на ринку.

Стратегія маркетингу молокопереробних підприємств зорієнтована на підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності повинна будуватися на довготерміновій співпраці з великотоварними аграрними підприємствами. Проведене дослідження дає підстави для висновку, що молокопереробні підприємства для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції на зовнішніх ринках повинні мати надійних потужних постачальників сировини, що мають високу гарантовану якість продукції та займають значний сегмент постачання сировини молокозаводів.

Поліпшення якості молока є важливою умовою ефективного функціонування й розвитку виробництва, підвищення конкурентоспроможності готової продукції. Такий підхід неможливий

без упровадження комплексної системи управління якістю, яка передбачає використання основних функцій: планування, організації, контролю, стимулювання якості та елементів цих функцій: матеріально-технічного, інформаційного забезпечення, організаційної структури, стандартизації, орієнтації на замовника (споживача), підготовки кадрів тощо.

Ринок молока і молокопродуктів є складним структурно продовольчого ринку будь-якої країни. Від його розвитку залежать стабільність економіки держави, її продовольча безпека, життєвий рівень та здоров'я населення. Виробництво молока є необхідною передумовою функціонування молочної промисловості. На обсяги виробництва молока та його якість впливає багато чинників, серед яких основні: чисельність поголів'я, якість та продуктивність стада, забезпеченість збалансованими кормами, наявність кваліфікованої робочої сили.

В умовах ресурсного обмеження ринку особливості маркетингової стратегії визначаються станом ресурсу, його ціною, можливістю нарощування обсягів ресурсного забезпечення.

Для визначення маркетингової стратегії діяльності підприємства використовують порівняльний конкурентний аналіз, дискримінантний і кластерний аналіз, SWOT-аналіз, моделі BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, ADL/LC тощо.

Одним з основних чинників, який визначає маркетингову стратегію, виступає конкурентоспроможність. Забезпечення конкурентоспроможності продукції потребує її кількісного оцінювання. Тобто має існувати об'єктивна основа для визначення її реального рівня.

Визначення рівня конкурентоспроможності передбачає використання методик, які характеризують розрахунки ефекту споживання та рівня конкурентоспроможності за допомогою групових показників:

- за однією групою параметрів;
- визначення одиничних показників конкурентоспроможності;
- розрахунок показників конкурентоспроможності за економічними критеріями, що характеризуються через витрати споживача на придбання, використання товару протягом усього терміну придатності;
- визначення інтегрального показника конкурентоспроможності товару стосовно товару-зразка.

Отже, концептуальні підходи до стимулювання підприємств молочної промисловості мають спиратися на стратегію маркетингу молокопереробних підприємств аграрного комплексу, яка узгоджується зі стратегічним напрямом політики держави щодо подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств промисловості всіх галузей аграрного комплексу, створення сприятливого економічного середовища для вільного кооперування праці та капіталу, що

відкрило необмежені можливості для розвитку інтеграції в агросфері на якісно новій економічній основі.

У результаті об'єктивних і суб'єктивних причин (зміна форм власності, переорієнтація виробників молочної продукції, зменшення поголів'я худоби та ін.) відбувся розрив економічних зв'язків між виробниками молока й товаровиробниками молокопродукції. Проте важливою умовою ефективного розвитку аграрного виробництва в ринковій економіці є налагодження відносин між товаровиробниками, застосування сучасних методів державного стимулювання виробників молока та молокопродукції.

Одними з найважливіших завдань економіки України на сучасному етапі є стабілізація розвитку економічного потенціалу з подальшим нарощуванням обсягів виробництва продовольчої продукції, формування конкурентних переваг національного виробництва, стимулювання реалізації стратегії імпортозаміщення та створення сприятливих організаційно-економічних умов для ефективної діяльності.

Для реалізації означеної державної політики пропонуються концептуальні підходи, основними напрямками яких є:

- інтенсифікація виробництва і переробки молока шляхом підвищення продуктивності поголів'я худоби, організації спеціалізованого виробництва з одночасним зростанням ступеню його концентрації, що стане чинником зростання кількісних та якісних параметрів розвитку молокопродуктового підкомплексу;

- формування нових інтеграційних процесів в аграрному комплексі на основі поєднання інтересів виробників та переробників сировини. Розвиток інтеграції створює низку передумов для підвищення економічної ефективності виробництва, а саме: забезпечення раціональних пропорцій між обсягами виробництва сільськогосподарської сировини і потужностями переробних промислових підприємств, прискорення розподілу продукції за технологічними етапами виробництва і переробки, забезпечення єдиного відтворювального циклу за ланками виробництва. З урахуванням особливостей організації виробництва молока в областях України запропоновані підходи до ефективної співпраці товаровиробників і переробників сировини на основі договорів про співробітництво в рамках нових організаційно-правових форм господарювання з використанням переваг вертикальної та горизонтальної інтеграції;

- впровадження комплексу заходів із забезпечення випуску якісної продукції через організацію спеціалізованих переробних підприємств. Формування і реалізація маркетингової стратегії сприятиме підвищенню якості молочної сировини та молокопродукції, її смакових та органолептичних показників, зниженню калорійності молочної продукції за рахунок змен-

шення частки жирів та вуглеводів, заміні молочного жиру на аналогічні компоненти рослинного походження;

- вдосконалення інноваційної політики підприємств шляхом запровадження технологічних новацій, повернення до системи державного замовлення на організацію наукових досліджень визначених виробництв, використання нових підходів до організації управління виробництвом, кадровим потенціалом підприємств. Інноваційна політика підприємства є одним з основних чинників, які впливають на якість маркетингової стратегії, тому планування інноваційного розвитку підприємства забезпечує можливість урахування майбутніх завдань, визначення основних потреб ринку, здійснення впливу на зміни зовнішнього середовища, змушує підприємства постійно здійснювати інноваційну діяльність, спрямовану на розроблення й упровадження сучасного обладнання, новітньої техніки, технології, проектів із визначенням виходу продукції на внутрішній та зовнішній ринки за допомогою стратегічного управління та маркетингового аналізу. Зростання ролі інноваційних процесів у галузі призведе до підвищення виробничого процесу та всього відтворювального циклу на підприємстві.

Дана ситуація на ринку має бути врахована під час розроблення стратегії розвитку Володимирецького молокозаводу.

Молочно-продуктовий підкомплекс охоплює молочне скотарство, кормовиробництво, виробництво матеріалів для ветеринарного обслуговування і штучного запліднення, галузі, пов'язані із заготівлею, зберіганням, переробкою молочної сировини, науково-дослідні організації й заклади тваринництва, ремонт тваринницьких приміщень, обладнання для тваринництва і переробних галузей, спеціалізовану торгівлю молочними продуктами.

Функціонування продуктивних сил молочно-продуктового підкомплексу в регіоні спеціалізації, результативність взаємодії різних його елементів залежать від ефективної територіальної організації комплексу, узгодження дій окремих складників та способів регулювання їх взаємодії для досягнення певної мети.

Територіальна структура молочно-продуктового комплексу – це відповідні форми його виробничих утворень, які склалися в результаті територіального поділу праці та під впливом дії закономірностей комплексності. Територіальна структура виражає територіальні пропорції, що відображають співвідношення масштабів всього виробництва комплексу і виробництва окремих видів продуктів або їх взаємопов'язаних груп як ланок територіального поділу праці. Навіть на невеликих за розмірами територіях через диференціацію природних і економічних умов, які впливають на спеціалізацію сільського господарства та територіальне зосередження переробних підприємств, спостерігається нео-

днаковий рівень інтенсивного розвитку господарства, різна концентрація окремих видів його продукції.

Територіальна структура і просторове розміщення галузей харчової промисловості, зокрема молочної, становлять основу територіальної організації молочно-продуктового комплексу, яка є поєднанням економічних і організаційних заходів, що спрямовані на підвищення ефективності функціонування ланок виробничо-господарського призначення за рахунок оптимізації їх регіональних пропорцій та створення раціональних територіально-виробничих утворень з урахуванням усіх форм власності.

Таким чином, територіальна організація молочно-продуктового підкомплексу – це просторовий взаємозв'язок сільськогосподарських підприємств, молокозаводів, молочноконсервних комбінатів і молочних переробних підприємств, які разом виробляють і доводять до споживачів основні види молочної продукції. Раціональна побудова територіальної організації являє собою встановлення таких територіальних пропорцій у сфері виробництва продуктів харчування, які б забезпечили найбільш повне задоволення потреб населення в них. Цього можна досягнути шляхом оптимізації в просторі й часі розміщення переробних підприємств у поєднанні із сільськогосподарськими та інфраструктурними підприємствами, які разом виробляють і доводять до споживача основні види продукції харчової промисловості.

Оцінка рівня розвитку і розміщення молочної промисловості як важливої структуроформуючої ланки народного господарства країни та її окремих районів повинна базуватися на певних методологічних основах, найбільш важливими серед яких є визначення: обсягів виробництва продукції в натуральному і вартісному вираженні в розрахунку на одиницю території та на душу населення як найбільш важливих складників природного потенціалу країни та її окремих регіонів; питомої ваги її основних кількісних характеристик у структурі народного господарства, промисловості та агропромислового комплексу; частки задоволення потреб населення в основних видах продукції молочної промисловості за рахунок виробництва її в країні та в окремих регіонах; обсягу вивозу і ввозу продукції молочної промисловості за межі країни та її окремих регіонів.

Модель розвитку регіонального молочно-продуктового підкомплексу складається насамперед із наявного високопродуктивного молочного стада корів (тобто високоякісного біологічного чинника), створення і розвитку сучасної повноцінної кормової бази, забезпечення належних умов утримання поголів'я тварин із застосуванням технологічних прийомів виробництва молока, формування спеціальної машинобудівної індустрії з виготовлення технологічних машин та інших технічних засобів для всього

організаційно-технологічного циклу виробництва молока.

Інтегруючими господарськими структурами в регіональних молочно-продуктових підкомплексах, як правило, стають молокопереробні підприємства. Кожне молокопереробне підприємство разом із господарствами – виробниками молока утворює первинну молочно-продуктову зону регіонального молочно-продуктового підкомплексу. З регіональних молочно-продуктових підкомплексів формується молочно-продуктовий комплекс країни, в якому здійснюється державна науково-технічна політика щодо виробництва молока, його промислової переробки, формування і розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків молокопродуктів. Національний молочно-продуктовий комплекс України має створюватися і функціонувати на ринкових засадах за активної підтримки держави, її владних структур.

Важливим аспектом економічного розвитку молочно-продуктового підкомплексу є його ефективність як узагальнююче економічне поняття, що поряд із характеристикою динамічного процесу змін обсягів суспільного виробництва відображає їх співвідношення із сукупними витратами живої та уречевленої праці на них.

Для всебічної оцінки ефективності розвитку молочної промисловості використовується система натуральних показників, які характеризують виробництво окремих видів її продукції у розрахунку на душу населення та одиницю території. Вони є показниками, що відображають територіальну організацію розвитку молочної промисловості.

Ефективність регіонального молочно-продуктового підкомплексу у цілому має два чітко окреслені аспекти: перший розкриває ступінь насиченості території продукцією молочно-продуктового підкомплексу з відповідним рівнем ефективності або рівень використання території у процесі виробництва; другий дає уявлення про реальні можливості використання населенням певної території результатів економічного розвитку, а також про потенційні резерви цього процесу разом із раціональним функціонуванням трудових ресурсів у процесі виробництва.

Аналіз сучасних структурно-динамічних зрушень у молочно-продуктовому підкомплексі свідчить про те, що стан молочного скотарства залишається кризовим. Це зумовлено, зокрема, триваючим зменшенням поголів'я корів.

Негативні процеси, які спостерігаються в молочному тваринництві, призвели до погіршення, а в деяких випадках – до припинення діяльності переробних підприємств.

Зменшення обсягів закупівель молока призводить до значного недозавантаження діючих потужностей. Нестача сировини й оборотних засобів – основні причини, які призводять до спаду виробництва молочної продукції та еко-

номічного стану цієї галузі. Деякі підприємства молочної галузі в осінньо-зимовий період вимушені зупиняти виробництво або переходити на скорочений робочий тиждень. Скорочення постачання молока, утруднення зі збутом зумовили зменшення випуску готової молочної продукції молокопереробними підприємствами області.

Сучасний регіональний розвиток молочної промисловості в Рівненській області не повною мірою відповідає законам територіальної організації суспільного виробництва. Однією з головних вимог цих законів є досягнення раціонального використання природного, людського, виробничого, науково-технічного і технологічного потенціалу території, що забезпечує отримання значних обсягів виробництва екологічно чистих молокопродуктів високої якості з мінімальними питомими витратами живої та уречевленої праці. Завдання докорінного підвищення економічної, соціальної та екологічної ефективності розвитку галузі потребує подальшого поліпшення розміщення її продуктивних сил, комплексного розвитку і спеціалізації господарств.

Однією з основних проблем молочної промисловості області є нестача сировинних ресурсів через недостатнє виробництво молока в сільському господарстві. У таких умовах необхідна кооперація молочних заводів і сільського господарства, створення вертикально інтегрованих структур, підприємств єдиного технологічного циклу. Кооперація є найбільш ефективним способом удосконалення економічних відносин в аграрній сфері, у т. ч. і в молочному вироб-

ництві. Основною ланкою кооперації, на нашу думку, повинен бути молочний завод.

Стратегічний аналіз досліджує різні чинники і можливості, які підприємство може використати для свого розвитку. Ці чинники вивчаються комплексно, з розрахунком на довготривалу перспективу. Метою стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення позитивних і негативних чинників, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі.

Зробимо SWOT-аналіз даного підприємства (табл. 1)

На основі проведеного аналізу можна чітко сформулювати основні принципи ефективної діяльності молокозаводів:

- орієнтація на вимоги споживача, виготовлення якісної продукції, що користується попитом на ринку;
- дуже важливим елементом є правильний підбір кадрів, адже персонал – це основа будь-якого підприємства, який забезпечує діяльність і розвиток фірми;
- правильна побудова організаційної структури та сучасний підхід до управління підприємством, зумовлений динамічністю ринку та новими методами, що з'явилися внаслідок відкритості економіки та переходу до ринкових відносин;
- налагодження контактів із постачальниками, посередниками, споживачами;
- розроблення і постійне вдосконалення, доповнення маркетингової політики повинно займати на підприємстві чільне місце, адже

Таблиця 1

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Традиційне виготовлення продукції на сучасному обладнанні 2. Відсутність хімічних домішок 3. Висока якість готової продукції 4. Великий асортимент продукції, можливість задоволення широкого кола клієнтів 5. Наявність великих потужностей, розвинутої інфраструктури 6. Тривалий час існування на ринку	1. Низький рівень навчання та підвищення кваліфікації персоналу 2. Не гнучка виробнича технологія 3. Низький рівень мотивації робітників та управлінського персоналу, що призводить до крадіжок, неефективного використання робочого часу 4. Несвоєчасність доставки готової продукції, що призводить до незадоволення клієнтами 5. Не схильний до змін та нововведень управлінський персонал не встигає за динамічними змінами на ринку
Можливості	Загрози
1. Ріст споживання молочних виробів вищих споживчих якостей – виробів із високою доданою вартістю. 2. Розвиток диверсифікованого виробництва, виготовлення продукції, на яку не встановлено норм рентабельності 3. Розвиток торговельної мережі – магазинів, що займаються торгівлею не тільки молочними виробами, а й іншими продовольчими товарами 4. Державна підтримка агропромислового комплексу	1. Активізація конкурентів 2. Можливість змін у політиці держави щодо оплати праці, мінімальної заробітної плати 3. Невизначеність (різкі коливання) цін на молоко, скорочення виробництва молока в Україні 4. Зростання цін на енергоресурси

основної мети діяльності підприємства – отримання прибутку – можна досягти лише через задоволення попиту споживачів, для чого проводяться маркетингові дослідження, впроваджуються різноманітні методи збуту;

– організація повинна приділяти максимальну увагу умовам праці і відпочинку її персоналу, стимулювання його тими методами, які найбільше підходять для колективу фірми та для задоволення його потреб, можливості творчо реалізуватися на підприємстві і цим зробити свій внесок у розвиток підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. SWOT-аналіз діяльності підприємств свідчить про необхідність здійснення низки перетворень на

підприємстві, пов'язаних з оновленням обладнання, вдосконаленням асортименту продукції та поліпшенням збутової діяльності.

Однією з проблем багатьох підприємств є невідповідність їх внутрішнього середовища конкурентній стратегії. Вирішення цієї проблеми може бути здійснено двома шляхами: зміною конкурентної стратегії або змінами у внутрішньому середовищі згідно з вимогами конкурентної стратегії.

Оцінка відповідності організаційної структури управління підприємством його конкурентній стратегії передбачає визначення проміжних критеріїв відповідності, які поділені на чотири групи: структурні та процесні; інформаційні; компетентності та ділових якостей персоналу; успішності діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко В.М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 61–64.
2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость ; пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
3. Сорока Л.М. Оцінка інвестиційної привабливості молокопереробних підприємств. *Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету*. 2008. Вип. 2(10). С. 190.
4. Kotler P., Keller K.L. *Marketing Management*, 13 th edition. Pearson Education International. 2009.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:330.341.46

ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

STATE REGIONAL POLICY UNDER DECENTRALIZATION CONDITIONS

Кобзар Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Кірієнко О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Лаухіна Л.М.

кандидат технічних наук,
викладач права кафедри економічної теорії та права,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Kobzar Nadiia

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Economic Theory and Law

Kirienko Olga

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Economic Theory and Law

Lauhina Lyudmila

Candidate of Technical Sciences
Lecturer of Law, Department of Economic Theory and Law
Pridniprovs'k State Academy of Construction and Architecture

У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність змін державної регіональної політики в умовах реформ, пов'язаних з децентралізацією влади в країні. Державна регіональна політика визначається як система економічних відносин між її основними суб'єктами, що має забезпечувати можливості, механізми реалізації інтересів кожного з них, а також практичне втілення мети та завдань децентралізації. Розглянуто порядок та проблеми формування правової бази децентралізації, створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ), джерела їх фінансування. Проаналізовано показники та критерії визначення рівня розвитку регіонів, здійснено їх класифікацію. Запропоновано напрями вдосконалення державної регіональної політики з урахуванням особливостей розвитку національної економіки в сучасних умовах.

Ключові слова: державна регіональна політика, реформа децентралізації, об'єднана територіальна громада, моніторинг розвитку регіонів, класифікація регіонів, проблемні регіони.

В статье обоснована объективная необходимость изменений государственной региональной политики в условиях реформ, связанных с децентрализацией власти в стране. Государственная региональная политика определяется как система экономических отношений между ее основными субъектами, которая должна обеспечивать возможности, механизмы реализации интересов каждого из них, а также практическое осуществление цели и заданий децентрализации. Рассмотрены порядок и проблемы формирования правовой базы децентрализации, создания объединенных территориальных сообществ (ОТС), источники

их финансирования. Проанализированы показатели и критерии определения уровня развития регионов, осуществлена их классификация. Предложены направления совершенствования государственной региональной политики с учетом особенностей развития национальной экономики в современных условиях.

Ключевые слова: государственная региональная политика, реформа децентрализации, объединенные территориальные сообщества, мониторинг развития регионов, классификация регионов, проблемные регионы.

The article substantiates the need for changes in the state regional policy in the context of reforms related to the decentralization of power in the country. The state regional policy is characterized as a system of economic relations between its main subjects, which should provide opportunities, mechanisms for realizing the interests of each of them and practical achievement of the goal and objectives of decentralization. The order and problems of the formation of the legal base of decentralization, the process of the formation of united territorial communities and the sources of their financing are considered. Particular attention is paid to justifying the need for amendments to the Constitution of Ukraine, which deal with the decentralization of power and the possibility of access of local governments to participate in the distribution of budgetary funds, without which the completion of reform is impossible. The condition and constituent of effective state regional policy is the necessity of continuous monitoring of regional development, which will allow the state to differentiate approaches to managing decentralization processes. The indicators and criteria for determining the level of development of regions are analyzed, and their classification is carried out. The analysis is based on a comparison of the main indicators of Ukrainian regions development with the criteria for determining the level of economic development of the European Community regions. Calculations are made with regards to the country regions ranking for instability and risk. It is essential for ensuring the realization of the investment component of the state regional policy and increasing the innovation and investment attractiveness of the national economy. The dynamics of migration processes in the country as a whole and in its regions have been considered. Most regions have a stable negative balance to date. Exception is only those regions where the population has increased due to internal displacement. The directions for improving the state regional policy are proposed, taking into account the peculiarities of the development of the national economy in modern conditions.

Key words: state regional policy, decentralization reform, integrated territorial community, monitoring of regional development, classification of regions, problem regions.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні аспекти розвитку національної економіки на рівні регіонів, вплив на нього глобалізаційних процесів та необхідності змін державної регіональної політики в умовах сучасної трансформації економіки й суспільства висвітлюються в працях А. Балаяна, О. Бориславської, Ю. Ганущака, Б. Данилишина, М. Долішного, О. Добриніна, В. Євдокименка, О. Мошинця, А. Мазур, О. Скрипнюка, Ю. Орловської, Б. Симоненка, А. Ткачука.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесів децентралізації влади в країні, змін державної регіональної політики задля подальшої імплементації реформ та забезпечення сталого економічного й соціального розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних проблем державного управління й регулювання економіки країни в сучасних умовах є державна регіональна політика, кардинальні зміни якої стали першочерговим завданням реформування національної економіки та суспільства. Вирішення цього завдання залежить від удосконалення юридичних, економічних, фінансових та організаційних аспектів життєдіяльності регіонів, забезпечення дієвості та ефективності місцевого самоврядування, формування якісно нової методології державної регіональної політики задля макси-

мального та ефективного використання територіальних ресурсів для розроблення стратегії подальшої трансформації економіки країни та забезпечення сталого економічного й соціального розвитку.

Це не означає, що визначена проблема стала абсолютно новою для нашої країни, адже вона існувала раніше, але події останніх років показали об'єктивну необхідність побудови якісно нових взаємовідносин між державою та територіальними органами влади, їх перебудови з урахуванням усіх аспектів національних особливостей розвитку економіки України. Річ в тім, що ми маємо надзвичайно великий досвід децентралізації, моделей наявних взаємовідносин між державою та територіальними органами влади, сутності, принципів, розроблення, послідовності практичного втілення реформ розвинутих країн. Цей досвід може й має бути певним орієнтиром для нашої держави під час формування й реалізації стратегії та тактики вітчизняних ринкових реформ. Орієнтиром, прикладом, базою для досліджень та аналізу, а не копіюванням, як показує вже власний досвід, адже це може мати позитивні й негативні наслідки, веде до виникнення протиріч, які стають перешкодою для вирішення багатьох практичних питань реформування економіки. Про це яскраво свідчать такі реформи, як пенсійна, медична, освітня. Вони вже в дії, але протікають з проблемами практичного втілення саме на регіональному рівні, повільно, не завжди послідовно та не з тим ефектом, на який

розраховано. Річ не в тім, як нас запевняють, що все нове сприймається важко й неоднозначно, а в тім, що всі вони впроваджувались поспіхом, під певним тиском, без врахування національних та територіальних особливостей, де це було вкрай необхідно, без детально розробленої правової бази.

Крім цього, перехід до нових методів управління економікою може дати очікувані результати лише тоді, коли система взаємовідносин між державою, галузями економіки, підприємствами, регіонами, містами та іншими територіальними одиницями як їх основними суб'єктами буде повністю враховувати інтереси всіх цих суб'єктів та матиме механізми, які б забезпечували можливості їх реалізації. Це є головним в будь-якій системі.

Отже, державна регіональна політика повинна бути комплексом заходів, вжиття яких має забезпечити, з одного боку, цілісність української держави як єдиного політичного, соціально-економічного та правового простору, а з іншого боку, необхідну децентралізацію, деконцентрацію управління, вирівнювання економічних та соціальних умов розвитку різних регіонів, формування на якісно новому рівні міжрегіональних відносин, ефективну реалізацію функцій місцевого самоврядування [6, с. 124]. Згідно з оцінками високопосадовців країни, зокрема діючого президента, реформа децентралізації в Україні є найбільш успішною, про що він заявив на зустрічі з представниками адміністрації, громадських організацій та об'єднаних територіальних громад у Дніпрі (2019 р.), про що свідчать також кількості новоутворених громад і місця за результатами децентралізації серед європейських країн. Подальший хід впровадження цієї реформи потребує сьогодні детального аналізу досягнень та проблем, які виникають в процесі її імплементації, а також значного вдосконалення правової бази, яка б це забезпечувала.

Після здобуття Україною незалежності держава поступово робила певні кроки для надання більших повноважень регіонам та розвитку місцевого самоврядування (від ратифікації Європейської хартії місцевого самоврядування (1997 р.), з чого фактичного починалась реформа децентралізації в Україні, яка повинна була стати основою державної регіональної політики в сучасних умовах). З правової точки зору реформа децентралізації розглядалась як комплекс змін наявного законодавства, основною метою якого була передача значних повноважень та бюджетів від державних органів влади місцевому самоврядуванню. Як офіційно вважається, реформа запрацювала після подій 2014 р., коли було вжито комплекс заходів щодо децентралізації влади, які отримали назву національного проекту «Децентралізація». Відповідно, було прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (1 квітня 2014 р.),

Закон «Про співробітництво територіальних громад» (17 червня 2014 р.).

В серпні 2014 р. Кабінет Міністрів України затвердив державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 р., якою було передбачено завершення децентралізації влади саме за цей період. Основними пріоритетами державної регіональної політики було визначено підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, їх територіальну соціально-економічну інтеграцію, розвиток у просторі, ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

В лютому 2015 р. були внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів, які стосувались фінансової децентралізації. Також було прийнято Закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (ОТГ), який встановлював порядок об'єднання територіальних громад та їх державну підтримку. Пізніше (квітень 2015 р.) було затверджено Методику формування ОТГ з практичною деталізацією процесу їх об'єднання.

Задля поліпшення інвестиційного клімату в країні у жовтні 2015 р. Кабінет Міністрів прийняв постанову, в якій розглядались питання реалізації у 2015–2017 рр. Державної стратегії регіонального розвитку. Водночас було створено експертні центри, організації, установи, за допомогою яких повинні були реалізовуватися задекларовані положення всіх правових актів. У 2017 р. було прийнято Закон України «Про місцеві державні адміністрації», «Про місцеве самоврядування в Україні».

Все це свідчить про те, що певний шлях за ці роки пройдено, створено правові засади децентралізації в країні, але є одна проблема, яка залишається не вирішеною. Наприклад, в Польщі децентралізація влади проходила майже 10 років, а починалась зі внесення змін до Конституції держави. В Україні ще 1 липня 2015 р. Конституційною комісією, яка була створена за ініціатииви та Указом Президента, було запропоновано проект Закону про внесення змін до Конституції щодо децентралізації влади. Конституційним Судом України, Венеціанською комісією проект було попередньо схвалено. Стосувався він переважно фінансового забезпечення місцевого самоврядування за рахунок державного бюджету. Однак цей законопроект, як і низка інших, досі ухвалений Верховною Радою лише в першому читанні (2017 р.), тобто всі перелічені правові акти прийняті без змін в основному Законі держави. Це, на наш погляд, означає отримання права без забезпечення фінансовими ресурсами лише державних дотацій. При цьому президент не одноразово підкреслював, що внесення змін до Конституції є можливим лише за умови виконання Мінських угод, а за необхідності введення воєнного стану Конституція взагалі не може змінюватись. Отже, прогнозувати сьогодні прийняття цього законопроекту важко з огляду на ситуацію, яка складається в

країні, тому важливим напрямом та головною проблемою державної регіональної політики, умовою практичного втілення реформ залишається фінансова децентралізація.

Водночас ще однією проблемою під час розроблення прийнятих законопроектів та тих, що ще не прийняті або прийняті в першому читанні, у 2018 р. став перерозподіл повноважень на національному рівні та між органами місцевого самоврядування й районними державними адміністраціями, які стверджують, що перші неспроможні виконувати покладені на них повноваження. Втрата влади або зменшення повноважень будь-яким її суб'єктом явно гальмує процеси реформ. Хоча, як свідчить досвід і аналіз результатів успішності об'єднання територіальних громад, багато з них ефективно працюють, мають певні досягнення та повністю виконують покладені на них повноваження.

У липні 2018 р. загальна кількість осіб, які проживають на територіях ОТГ, сягнула 6,5 млн. осіб (18,5% від загальної чисельності населення України), а кількість самих громад склала 865, що у 5 разів більше, ніж у 2015 р., коли з'явилися перші громади. Тільки у Дніпропетровському регіоні нині сформовано 63 ОТГ, що становить 7,2% від їх загальної кількості в країні.

Основними джерелами фінансових ресурсів ОТГ, відповідно до суб'єктів відносин децентралізації, є власні кошти ОТГ, кошти місцевих та обласних адміністрацій, субвенції держави. Наявна формула розподілу коштів спрямована на допомогу розвитку територіальних громад та реалізацію програм децентралізації.

Відповідно до чинного законодавства об'єднані територіальні громади отримують додаткові повноваження та ресурси, які раніше мали міста обласного значення, зокрема 100% податків на майно, єдиного податку, податку на прибуток установ комунальної власності ОТГ та платежів на надання адміністративних послуг, 60% податку на доходи фізичних осіб, 25% екологічного податку, 5% акцизного податку з роздрібною торгівлі.

Об'єднані територіальні громади можуть користуватись також іншими зборами та платежами, міжбюджетними трансфертами та надходженнями в рамках програм та субвенцій. За підсумками 2017 р. власні доходи місцевих бюджетів склали 170,7 млрд. грн.

Державним бюджетом України на 2018 р. було передбачено збільшення субвенцій ОТГ на формування інфраструктури в сумі 1,9 млрд. грн., що майже вдвічі більше, ніж у 2016 р. При цьому зараз ці кошти спрямовуються переважно на розвиток інфраструктури регіонів, а після 2020 р. будуть спрямовуватись на розвиток інших сфер життєдіяльності, зокрема на розвиток медицини, освіти, науки, культури.

За словами прем'єр-міністра країни, 600 днів відведено на дії щодо децентралізації, далі повинен відбуватись перехід на засади самороз-

витку. П'ять років можна розраховувати на субвенції, надалі відбуватиметься опора на власні сили, розширення джерел самофінансування за рахунок творчої ініціативи, використання всіх можливостей зовнішніх та внутрішніх ресурсів, а ще залучення інвесторів, гранти, участь у загальнонаціональних та міжнародних проектах і програмах. Логіка цієї заяви зрозуміла, але якщо зміни до Конституції найближчим часом не будуть прийняті, то процеси децентралізації можуть залишитися взагалі без підтримки держави з відсутністю доступу до бюджетних коштів та будь-яких її дотацій. Намагання в такий спосіб прискорити хід реформи може привести до її гальмування.

Реалізація державної регіональної політики передбачає здійснення соціально-економічного моніторингу регіонів України, що означає спеціально організоване, цільове, безперервне спостереження та прогнозування розвитку найважливіших соціально-економічних процесів в регіонах задля їх аналізу, ідентифікації та виявлення кола регульованих факторів у процесах підготовки та прийняття рішень [6, с. 125].

На основі моніторингу можна здійснювати порівняльний аналіз регіонів за допомогою системи показників, що характеризують найважливіші соціально-економічні процеси в регіоні.

Основними групами показників є територія та природно-ресурсний потенціал; населення й демографічна ситуація; рівень життя населення та соціальної напруженості; стан довкілля та охорона навколишнього середовища; інфраструктура; промисловість; сільське господарство; сфера послуг.

Використання названих груп показників, аналіз їх динаміки дають можливість оцінити загальний рівень розвитку регіону, провести порівняльний аналіз з іншими регіонами, скласти їх рейтинг та поділити на групи відповідно до означених критеріїв в практиці розвинутих країн, якщо вибрати ту чи іншу методику класифікації регіонів. Вважається, що єдиного підходу до класифікації регіонів не існує, як і самих критеріїв [6, с. 71]. За соціально-економічним розвитком регіони поділяються на розвинені, депресивні, відсталі та занедбані. Розвинені регіони мають привабливіші умови для інвестицій, розвинену інфраструктуру, кваліфіковану робочу силу, доступ до ресурсів. Інші три групи можна віднести до проблемних.

В кожній країні формуються свої критерії ознак регіону та їх класифікація. Особливо це стосується саме проблемних регіонів, адже вони потребують додаткової допомоги з боку центральних органів влади. Критерії визначення саме такого типу регіонів повинні бути чітко відпрацьованими, обґрунтованими, підтвердженими розрахунками, а також містити лише об'єктивні причини наявного стану, щоб не стати об'єктом політизації, лобіювання в процесі децентралізації.

Відповідно до практик в країнах Західної Європи до загальних критеріїв визначення проблемних регіонів належать географічне розташування, рівень розвитку та структура промисловості, демографічні показники, рівень безробіття, дохід на душу населення, інші показники економічного та соціального розвитку.

Так, наприклад, ще у 1983 р. були визначені єдині критерії проблемних регіонів ЄС:

- рівень безробіття вище за 3,5%;
- рівень ВВП на душу населення нижче за середній в ЄС;
- частка населення зайнятого у сільському господарстві більше, ніж в середньому по ЄС;
- зайнятість населення в депресивних галузях економіки менше 20%;
- стійке негативне сальдо міграції.

За цією класифікацією частка відсталих регіонів становила 100% в Ірландії, 51% в Італії, 36% у Великій Британії, 33% у Франції, 32% у Данії, 17% у Бельгії, 12% у ФРН. Всього на території цих відсталих проблемних регіонів проживали 40% населення ЄС [10, с. 50].

З огляду на інтеграційні процеси та вплив глобалізації на європейські країни в сучасних умовах можна й навіть необхідно використовувати такі загальні показники, формуючи певні європейські стандарти. Однак слід не забувати про те, що регіоналізація відбувається на національному рівні, тому кожна країна, ставляючи за мету вирівнювання розвитку регіонів та відпрацьовуючи власну стратегію національного й регіонального розвитку, повинна враховувати національні особливості під час вибору підходів до класифікації та критеріїв оцінювання рівня й характеру розвитку окремих регіонів. Інакше

може виникати відома всім ситуація, коли проблемні регіони одних країн, визначені за їх внутрішніми критеріями, порівняно з іншими країнами виявляться розвинутими або такими, що успішно розвиваються. Щодо України, то окремі регіони країни стали проблемними за непередбачуваними критеріями, а саме увійшли до зони воєнних дій та окупованих територій, зони розмежування, тобто загалом отримали особливий статус. При цьому статистика не завжди враховує ці регіони під час розрахунку показників розвитку національної економіки, вони випадають з аналізу, незважаючи на те, що є значною частиною території України та Автономною Республікою Крим.

Більш того, якщо взяти ці критерії визначення проблемних регіонів для України, то можна наперед сказати, що з них 100%, як і в Ірландії, виявляються відсталими, оскільки рівень, наприклад, безробіття в нашій країні з 2000 р. не був нижчим за 7%, а це вдвічі більше, ніж в середньому в країнах ЄС, та перевищує рівень природного безробіття. У 2017 р. середній рівень безробіття в Україні становив 9,9% [12, с. 37].

Проранжований рівень безробіття, розрахований на основі даних Державної статистичної служби, в Україні та країнах ЄС свідчить про те, що ми посідаємо, на жаль, 6 місце серед тих, хто має найвищий рівень безробіття, і він майже у 3 рази перевищує середній рівень країн ЄС.

Рівень безробіття за регіонами в першому півріччі 2017 р., відповідно до даних Державної служби статистики України, мав мінімальне значення у 6,3% та 6,5% (Харківська обл., Київська обл. відповідно), а максимальне – 15% та 17,8% (Донецька обл., Луганська обл. відповідно).

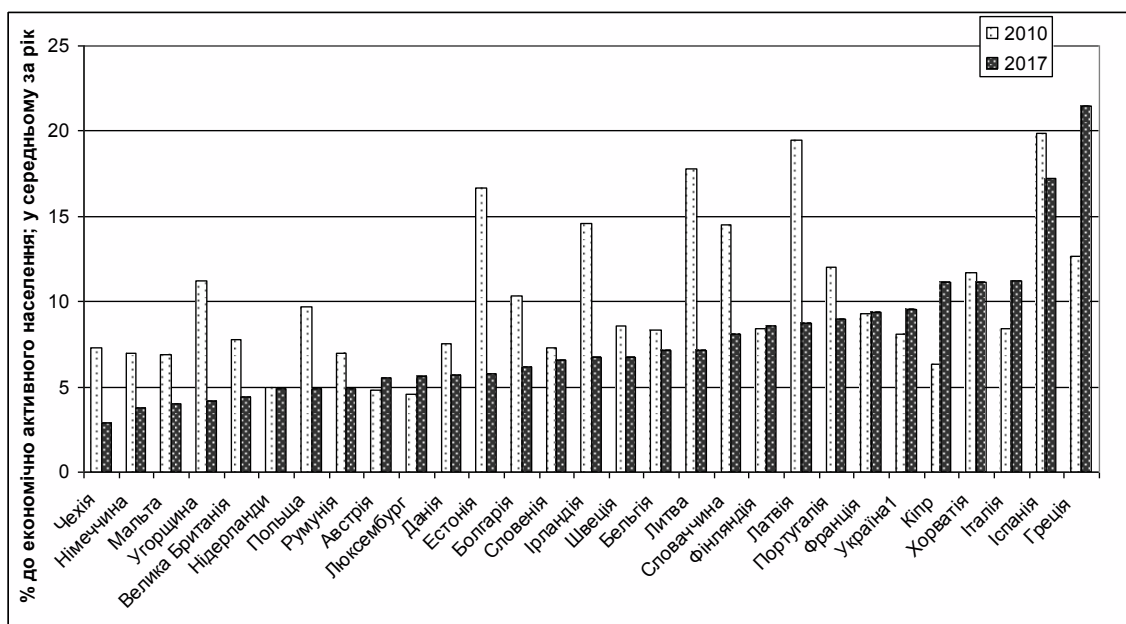


Рис. 1. Проранжований рівень безробіття в Україні та країнах ЄС

Джерело: [12, с. 230]

Якщо не враховувати ці області, то рівень безробіття за регіонами перевищував природний у 2 рази, а середній по ЄС – у 3,5 рази у Волинській (12,8%), Кіровоградській (12%), Полтавській (12,2%), Рівненській (12,4%), Тернопільській областях (12,6%) [12, с. 37]. Відповідно до закону А. Оукена, за якого перевищення фактичного рівня безробіття над природним на 1%, веде до втрати виробництва ВВП на 2,5%, стає очевидним той факт, що ці регіони фактично є депресивними.

Важливе значення має такий показник диференціації регіонів та формування державної регіональної політики, як дохід на душу населення, який не повинен бути нижчим за середній по ЄС.

Незважаючи на те, що номінальний ВВП України з 2012 р. по 2017 р. має позитивну динаміку, реальний ВВП, згідно з даними Мінфіну, в ці роки зменшувався, бо мав місце досить високий рівень інфляції. Оптимістичними є також показники темпів росту ВВП останніми роками, але виробництво ВВП на особу в країні порівняно з країнами ЄС в доларовому еквіваленті за ПКС свідчить про те, що Україна посідає останнє місце.

Виробництво валового регіонального продукту у фактичних цінах за останні п'ять років мало також позитивну динаміку, за винятком Донецької та Луганської областей. Однак якщо порівняти ВРП в Україні не із середнім по ЄС, а навіть з мінімальним (наприклад, рівнем Мальти), то лише 50% областей перевищують його.

Ранжування регіонів за нестабільністю та ризикованістю на основі розрахунку ВРП показало, що в середньому по Україні коефіцієнт варіації становив у 2016 р. 77,4%, при цьому найвищий показник коефіцієнта варіації мали Київська, Вінницька області та місто Київ (91,4%,

89,6%, 89,1% відповідно), а найнижчий – Луганська й Донецька області (64,4% та 61,9% відповідно). Можливо, саме тому Україна у 2018 р. за рейтингом інвестиційної привабливості у світових рейтингах, згідно з даними німецької аудиторської комісії ВДО (IBC), посідала 134 місце із 174 країн світу.

Якщо говорити про міграційні процеси в Україні, то у 2017 р. спостерігався міграційний приріст: 11 997 осіб, при цьому позитивне сальдо мали лише 4 області (Дніпропетровська, Київська, Харківська, Одеська) й місто Київ за рахунок внутрішнього переміщення. Всі інші області мали від'ємне сальдо [12, с. 28].

Все це свідчить про те, що, не маючи власних чітко визначених критеріїв оцінювання рівня розвитку регіонів та їх загальної класифікації, а застосовуючи порівняльний аналіз з іншими країнами, зокрема європейськими, ми отримуємо неоптимістичний результат. Більшість регіонів країни можна віднести до відсталих, таких, що потребують допомоги держави та координації дій усіх суб'єктів державної регіональної політики.

Висновки. Розглянуті проблеми розвитку національної економіки України та її регіонів дають можливість зробити висновки щодо об'єктивної необхідності вдосконалення державної регіональної політики, особливо в умовах реалізації реформи децентралізації, що дасть змогу досягти поставленої мети її проведення, а саме забезпечення сталого економічного й соціального розвитку національної економіки країни.

Внесення змін до стратегічних планів та програм регіонального розвитку національної економіки країни має враховувати, на наш погляд, такі пропозиції:

– подальше вдосконалення правової бази процесів децентралізації влади;

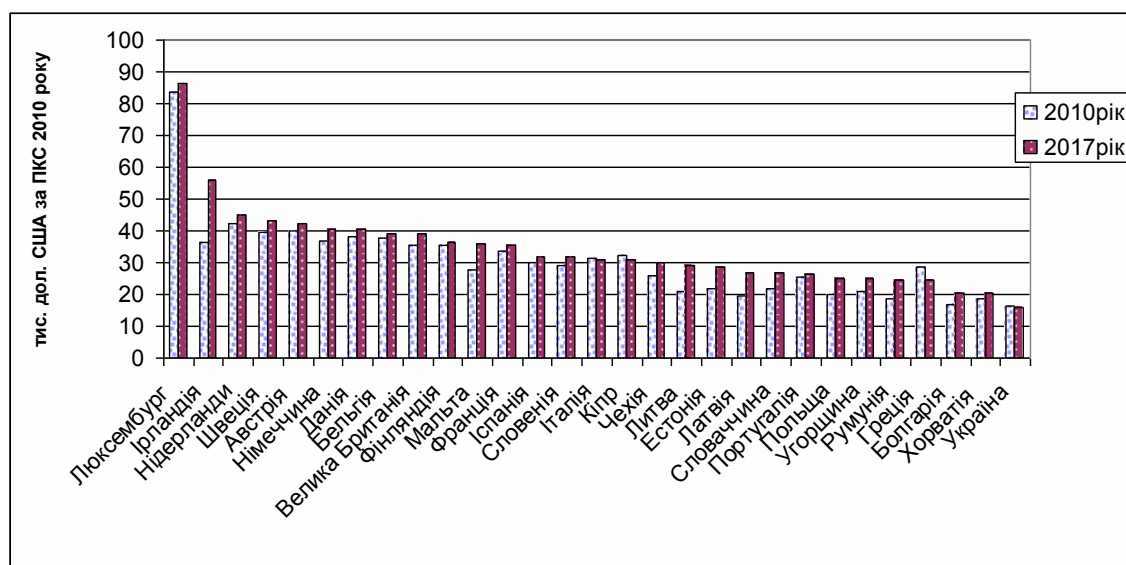


Рис. 2. Проранжований ВВП на одну особу в Україні та країнах ЄС

Джерело: [12, с. 95]

- внесення змін до Конституції України, пов'язаних з реформою децентралізації влади, необхідністю забезпечення фінансової децентралізації;
- врахування особливостей розвитку національної економіки та її регіонів під час вибору стандартів, орієнтованих на європейські та інші країни світу;
- необхідність формування власної системи стандартів та критеріїв успішності й ефективності розвитку на рівні національної економіки;
- визначення показників оцінювання рівня розвитку регіонів національної економіки та здійснення їх класифікації;

- постійний моніторинг розвитку регіонів, диференціація державної допомоги їм;
- контроль за практичною реалізацією реформи децентралізації влади, порядком та результатами формування ОТГ;
- інформаційне забезпечення реформи децентралізації, висвітлення переваг, позитивних змін та проблем її імплементації задля формування суспільного мислення, свідомого ставлення до процесів, що відбуваються, запобігання протиріч, які ще виникають;
- врахування важливої складової реформи децентралізації влади, такої як забезпечення інноваційного розвитку економіки, а також залучення для цього інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/shop/2015>.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
3. Про попереднє схвалення законопроекту про внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади : Постанова Верховної Ради України від 31 серпня 2015 р. № 656-VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/656-19>.
4. Ганущак Ю. Територіальна організація влади: напрямки змін : монографія / за заг. ред. В. Куйбіди. Львів : Астралія, 2013. 166 с.
5. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України. Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». Київ : ТОВ «Софія», 2012. 128 с. URL: [http://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ua_pibl_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni\(2\).pd](http://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ua_pibl_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni(2).pd).
6. Глобалізаційні впливи на регіональну економічну політику держав / за ред. Ю. Орловської. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. 213 с.
7. Данилишин Б. Як децентралізувати управління в Україні. *Економічна правда*. 2015. 13 липня. URL: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/07/13/550472>.
8. Роман В. Особливості децентралізації та деконцентрації влади: теоретичний аспект. *Ефективність державного управління*. 2014. Вип. 38. С. 92–98. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efdu_2014_38_11.pdf.
9. Скрипнюк О. Децентралізація влади як чинник забезпечення стабільності конституційного ладу: теорія й практика. *Віче*. 2015. № 12. С. 22–24. URL: www.viche.info.
10. Ткачук А. Децентралізація влади: від потреби до реалізації (робочий зошит). Київ : ІКЦ «Легальний статус», 2013. 116 с.
11. Статистичний щорічник України за 2017 р. URL: <https://statbooks.com.ua>.
12. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Моніторинг процесу децентралізації станом на листопад 2017 р. URL: https://decentralization.gov.ua/monitoring2017_11_ua#main-info/decentralization.gov.ua.
14. Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад – роз'яснення експерта. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/3958>.
15. Додатки № № 1–11 до Державного бюджету України на 2018 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/file/text/59/f471810n191.zip>.

РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ТА СФЕРИ ГОСТИННОСТІ НА ОСНОВІ МЕТОДИКИ ЦІЛЬОВОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ

DEVELOPMENT OF TOURISM AND HOSPITALITY ON THE BASIS OF A METHODOLOGY OF TARGET POSITIONING

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

Kozhukhivska Raisa

PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

У статті досліджено питання формування інноваційної методики задля розвитку індустрії туризму та гостинності на місцевому рівні. Зазначено, що індустрія туризму є інтегрованою системою галузей, виробництв та різних видів господарської діяльності, а сфера гостинності є системою зі створення комфортного перебування подорожуючого поза місцем постійного проживання. Проаналізовано динаміку туристичних потоків в Україні. Досліджено стан індустрії туризму та сфери гостинності на місцевому рівні (на прикладі Києва). Визначено методичні аспекти формування й розвитку сфери туризму та готельної індустрії Києва. Надано пропозиції щодо розвитку індустрії туризму та гостинності на основі застосування цільового позиціювання, зокрема на основі розроблення комплексної програми обслуговування туристів.

Ключові слова: туризм, турист, туристичний потік, туристична послуга, гостинність, готель, готельна послуга.

В статье исследованы вопросы формирования инновационной методики для развития индустрии туризма и гостеприимства на местном уровне. Указано, что индустрия туризма является интегрированной системой отраслей, производств и различных видов хозяйственной деятельности, а сфера гостеприимства является системой по созданию комфортного пребывания путешественника вне места постоянного проживания. Проанализирована динамика туристических потоков в Украине. Исследовано состояние индустрии туризма и сферы гостеприимства на местном уровне (на примере Киева). Определены методические аспекты формирования и развития сферы туризма и гостиничной индустрии Киева. Предоставлены предложения касательно развития индустрии туризма и гостеприимства на основе применения целевого позиционирования, в частности на основе разработки комплексной программы обслуживания туристов.

Ключевые слова: туризм, турист, туристический поток, туристическая услуга, гостеприимство, отель, гостиничная услуга.

The development of the tourism and hospitality industry has a stimulating effect on all sectors of the economy, which contributes to the increase of tax revenues to the state budget. Long time, in Ukraine, the tourism and hospitality industry is not given due attention on the part of the state authorities. However, the transition to a market economy, in the country, the rapid development of the whole sphere of services began, and tourism, in particular. Possessing a rich cultural, historical and natural resources makes it possible to create in Ukraine a modern tourism industry and hospitality, capable of attracting the attention of foreign and domestic tourists. Therefore, the study of the definition of methodological aspects of the development of the tourism industry and hospitality at the local level, acquires actualization. The purpose in article is to issues of developing an innovative methodology for the development of the tourism and hospitality industry at the local level. The article deals with the issue of forming an innovative methodology for the development of the tourism industry and hospitality at the local level. It was stated that the tourism industry is an integrated system of industries, industries and various types of economic activity, and the sphere of hospitality is a system for creating a comfortable stay of a traveler out of place of permanent residence. The dynamics of tourist flows in Ukraine is analyzed. The state of the industry of tourism and hospitality areas at the local level, for example, Kyiv is investigated. The methodical aspects of the formation and development of tourism and hotel industry in Kiev are determined. The submitted proposals on the development of the tourism and hospitality, which based on the using of targeted positioning, in particular, on a basis of development a comprehensive program of tourist services, are provided.

Key words: tourism, tourist, tourist flow, service of the tourist, hospitality, hotel, hotel of the service.

Постановка проблеми. В ринковій економіці вагому роль відіграє індустрія туризму та гостинності, яка створює сприятливі умови для економічного підйому багатьох країн світу, зокрема збільшення зайнятості населення. Володіючи значним мультиплікативним ефектом, розвиток індустрії туризму та гостинності стимулює інші суміжні сектори економіки (транспорт, зв'язок, торгівлю тощо), що сприяє збільшенню податкових надходжень до державного бюджету.

На жаль, довгий час в Україні індустрії туризму та гостинності не приділялась належна увага з боку держави. Однак з переходом до ринкової економіки в країні почався стрімкий розвиток всієї сфери послуг, зокрема туризму. Нині туризм в Україні визнано на державному рівні пріоритетною сферою національної економіки. Володіння багатими культурно-історичними та природними ресурсами дає можливість створити в країні сучасну індустрію туризму й гостинності, здатну привернути увагу іноземних та вітчизняних туристів.

З огляду на вказане, дослідження питання визначення методичних аспектів розвитку індустрії туризму та гостинності на місцевому рівні набуває актуалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку туристичної галузі та сфери гостинності висвітлено в працях багатьох зарубіжних та українських вчених. Зокрема, Т.І. Ткаченко [1] визначає основні аспекти сталого розвитку індустрії туризму; В.М. Пестушко [2] та В.В. Цибух [10] аналізують сучасний стан розвитку туризму в Україні в контексті глобалізації економіки; А.А. Романова [3] досліджує перспективні напрями розвитку в'їзного туризму в Україні, зокрема на рівні Києва; Ф. Котлер [11], Дж. Боуен [11], Дж. Мейкенз [11] визначають ключові засади формування та побудови туристичного й готельного продукту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Концепції, принципи, положення, висновки та рекомендації, висвітлені у працях вказаних науковців, створили міцний теоретичний та методологічний базис у вирішенні питань розвитку туризму й готельної сфери. Однак питання розроблення та впровадження інноваційної методики цільового позиціонування задля розвитку індустрії туризму та гостинності сьогодні залишаються малодослідженими та потребують подальших теоретико-методичних розвідок. Отже, ці питання нині набувають особливої актуалізації, обумовлюють тему та мету дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні питань формування інноваційної методики задля розвитку індустрії туризму та гостинності на місцевому рівні.

З огляду на мету основним завданням дослідження є аналіз стану індустрії туризму та сфери гостинності на місцевому рівні, визначення методичних аспектів їх розвитку.

Теоретичною та методичною основою дослідження слугували положення й розроблення вітчизняних вчених, зарубіжний досвід щодо вивчення розвитку індустрії туризму, а також особисті оцінки автора. Використано аналітичний, монографічний, абстрактно-логічний, системно-аналітичний методи досліджень. Зокрема, використання маркетингово-аналітичного підходу дало змогу визначити ключові аспекти формування комплексного пакета послуг готельного підприємства туристично-екскурсійного типу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустрія туризму – це інтегрована система галузей, виробництв та видів господарської діяльності. Гостинність є системою зі створення комфортного перебування подорожуючого поза місцем постійного проживання.

В Україні індустрія гостинності як єдина система не розвинена саме в контексті чіткої організації діяльності всіх структурних елементів на туристичному ринку, впливу на формування туристичних потоків та здійснення обслуговування споживачів на рівні світових стандартів [1, с. 44].

Спостерігається також інтенсифікація внутрішнього туризму, що обумовлює виникнення стійкого попиту на готельні послуги [2, с. 257]. У цьому контексті велике значення для активізації розвитку туризму має формування вітчизняної індустрії гостинності, від якої безпосередньо залежить динаміка туристичних потоків.

Київ як столиця України, що володіє унікальною культурно-історичною та архітектурною спадщиною, є одним з туристичних центрів [3, с. 186]. У зв'язку з цим у Києві ведеться активна політика, спрямована на інтенсивний розвиток туристичного потенціалу міста.

У 2013 році на державному рівні розроблено Концепцію Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року (далі – Концепція) [4]. Концепція спрямована на вирішення проблем комплексного розвитку сфери туризму, готельного господарства, курортів, санаторно-курортного обслуговування, підтримки створення й модернізації туристичної інфраструктури, забезпечення належної якості туристичних та курортних послуг, ефективного використання наявного туристичного потенціалу великих та малих історичних міст [4].

Результатом виконання Концепції стало збільшення темпів зростання кількості в'їзних туристів порівняно з виїзними (табл. 1, рис. 1).

Протягом 2009–2017 років виїзний туристичний потік збільшився з 15 333 949 осіб у 2009 році до 26 437 413 осіб у 2017 році, тоді як за цей же період в'їзний туристичний потік зменшився з 20 798 342 осіб у 2009 році до 14 229 642 осіб у 2017 році.

На рис. 1 графічно представлено динаміку туристичних потоків в Україні протягом 2009–2017 років.

Оцінка динаміки туристичних потоків (табл. 2) свідчить про те, що протягом 2009–2017 років спостерігалось більш стрімке зростання в'їзного

туристичного потоку до 2013 року на фоні повільного приросту (у 2014–2015 роках відбувалось поступове скорочення) виїзного туризму, що поступово привело до створення позитивного сальдо туристичних потоків у 2016 році.

Отже, процес становлення туристичного ринку в Україні протягом розгляданого періоду зумовив, з одного боку, швидке насичення ринку туризму, збільшення кількості туристич-

них підприємств, якісних та кількісних показників їх діяльності, а з іншого боку, високий ступінь мінливості ринкової ситуації в умовах економічної кризи, суттєві сезонні коливання попиту на туристичні послуги, посилення конкуренції, обмеженість ресурсів тощо, що останнім часом має на місці на туристичному ринку України, приводячи до виникнення складних управлінських проблем на туристичних підприємствах.

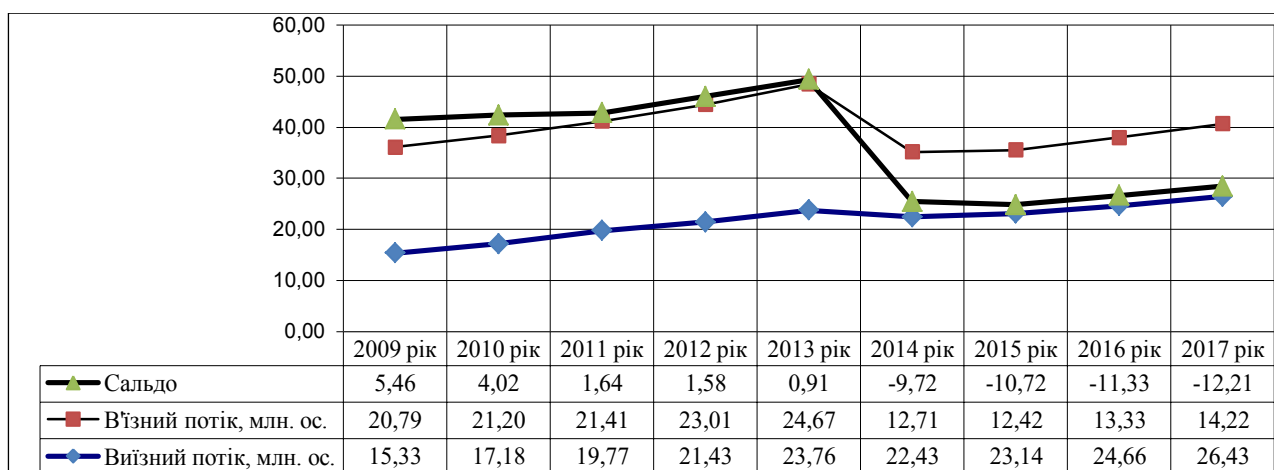


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Україні за 2009–2017 роки, млн. ос.

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [5]

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

² включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

³ за 2000–2010 роки складено за даними Міністерства інфраструктури України, з 2011 року – за даними Держстату

Таблиця 1

Туристичні потоки, осіб

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон ²	Кількість іноземців, які відвідали Україну, всього ²	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, всього ³	Зокрема:		
				іноземні туристи	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2009	15 333 949	20 798 342	2 290 097	282 287	913 640	1 094 170
2010	17 180 034	21 203 327	2 280 757	335 835	1 295 623	649 299
2011	19 773 143	21 415 296	2 199 977	234 271	1 250 068	715 638
2012	21 432 836	23 012 823	3 000 696	270 064	1 956 662	773 970
2013	23 761 287	24 671 227	3 454 316	232 311	2 519 390	702 615
2014 ¹	22 437 671	12 711 507	2 425 089	17 070	2 085 273	322 746
2015 ¹	23 141 646	12 428 286	2 019 576	15 159	1 647 390	357 027
2016 ¹	24 668 233	13 333 096	2 549 606	35 071	2 060 974	453 561
2017 ¹	26 437 413	14 229 642	2 806 426	39 605	2 289 854	476 967

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [5]

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

² включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

³ за 2000–2010 роки складено за даними Міністерства інфраструктури України, з 2011 року – за даними Держстату

Таблиця 2

Оцінка динаміки туристичних потоків в Україні у 2009–2017 роках

Рік	Віізний туристичний потік			В'їзний туристичний потік			Сальдо туристичних потоків
	млн. осіб	приріст, млн.	темپ приросту, %	млн. осіб	приріст, млн.	темп приросту, %	
2009	15 333 949			20 798 342			-5,68
2010	17 180 034	-0,12	-0,8	21 203 327	1,35	14,7	-4,21
2011	19 773 143	0,06	0,4	21 415 296	1,99	18,9	-2,28
2012	21 432 836	0,7	4,7	23 012 823	3,12	24,9	0,14
2013	23 761 287	0,96	6,2	24 671 227	2	12,8	1,18
2014	22 437 671	0,43	2,6	12 711 507	1,31	7,4	2,06
2015	23 141 646	0,45	2,7	12 428 286	4,16	22,0	5,77
2016	24 668 233	-1,84	-10,6	13 333 096	2,3	10,0	9,91
2017	26 437 413	-0,16	-1,0	14 229 642	-4,7	-18,5	5,37

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [5]

Концепцією [4] визначено головні цілі регіонального туристичного розвитку, які зорієнтовані на розвиток великих та малих історичних міст, а також полягають у створенні сприятливих умов формування й використання туристичного потенціалу.

Одним з історичних центрів України, який володіє значним туристичним потенціалом, є Київ. На його території розташовано понад 2 000 пам'яток історії та культури. Серед них 39 пам'яток мають міжнародне значення, зокрема збудовані у XI – XII ст. Софійський собор та комплекс споруд Києво-Печерського національного історико-культурного заповідника, які внесені до списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО. До реєстру національного культурного надбання включено 380 пам'яток архітектури, 23 пам'ятки археології, 25 пам'яток історії, 9 пам'яток монументального мистецтва. У місті зосереджено понад 100 музеїв, зокрема 32 музеї міського підпорядкування (фонд більш як 2 млн. експонатів), 53 культові споруди [6].

У місті функціонують 194 колективних закладів розміщення, з них 157 готелів (29% від загальної кількості готелів в Україні) [6]. Туристичною діяльністю займаються понад 2 500 підприємств (24% від загальної кількості по Україні) [6].

Привабливість Києва як об'єкта туризму визначається такими факторами:

- величезна історична й культурна спадщина міста, що нерозривно пов'язана з історією та культурою як українців, так й інших слов'янських народів;
- наявність найбільшого в державі готельно-туристичного комплексу;
- наявність бази проведення міжнародних конгресів, симпозіумів, семінарів, виставок, ярмарків, фестивалів;
- великий потенціал для розвитку пізнавального та подієвого туризму;
- найбільший центр православ'я, що є переломовою розвитку релігійного туризму;

- можливість проведення міжнародних змагань з різних видів спорту (спортивно-оздоровчий туризм);
- потенціал розвитку екологічного туризму (сільського зеленого туризму);
- наявність туристичних об'єктів, внесених до списку об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО;
- акваторія Дніпра є основою розвитку водних видів туризму.

Враховуючи вдале геополітичне положення, можемо стверджувати, що Київ – це місто, яке відкрите як для іноземного, так і для внутрішнього споживача, тому щорічно його відвідують щонайменше 1,5 млн. іноземних громадян [7].

Близько 60% іноземних туристів планують подорож до Києва самостійно. Організований туризм, а саме подорожі за допомогою туристичних фірм, представлений на рівні 22,3%. Внутрішні туристи також отримують більше інформації про туристичний Київ з аналогічних з іноземними туристами джерел, а саме за допомогою мережі Інтернет (38,1%), від друзів або родичів (31,9%), але менше, ніж іноземці, орієнтуються на інформацію у ЗМІ та від туристичних підприємств, планують програму перебування у місті здебільшого самостійно 72,4% туристів [8].

За метою відвідування Києва серед іноземних туристів переважають пізнавальні подорожі (60%), ділові поїздки (31,3%), відвідування родичів та друзів (27,9%), участь в різноманітних бізнес-заходах чи спортивних заходах (16,5%). Для внутрішнього туриста поїздки до столиці з пізнавальною метою складають майже вдвічі менший показник, ніж для іноземців, а саме 32,2%, ділові поїздки – 27,4%, відвідування родичів та друзів – 28,5%. Приблизно схожа частка іноземних (9,8%) та внутрішніх туристів (11,2%) подорожують до Києва з метою участі в різноманітних культурно-масових заходах (подієвий туризм). Як серед іноземних, так і серед вітчизняних туристів найбільший відсоток має індивідуальний туризм. Серед іноземців цей показник становить 61%, серед внутріш-

ніх туристів – 67,9%. Сімейний туризм складає 21,5% та 20,8% відповідно, а груповий туризм – 17,5% та 11,3% відповідно [8].

Хоча основною метою поїздки, як і раніше, залишається ділова, все ж таки зростає кількість як іноземних громадян, так і громадян України, які відвідують столицю з туристичними цілями. Все це говорить про те, що Київ володіє колосальним потенціалом для реалізації туристичного потенціалу, який необхідно розвивати.

Відвідування Києва вітчизняними та іноземними громадянами з туристичними цілями сприятиме:

- формуванню образу Києва як унікального культурного, ділового та туристичного центру;
- розвитку економічних та культурних зв'язків Києва з іншими економічними суб'єктами та іноземними державами;
- підвищенню конкурентоспроможності українського туристичного продукту на світовому та внутрішньому ринках;
- збільшенню прибуття до Києва іноземних туристів.

Управління туризму та промоцій Київської міської державної адміністрації веде активну роботу з формування нового туристичного іміджу міста та його просування на внутрішньому й міжнародному ринках.

Окрім того, у зв'язку з високим рівнем конкуренції серед туристичних міст світу Київ також потребує вжиття таких заходів:

- чітке позиціонування Києва як однієї з головних туристично-привабливих європейських столиць, а також популяризація Києва як унікальної дестинації ("Unique Selling Proposition, USP");
- промоція Києва в рамках офіційного туристичного бренду столиці «Київ – місто, де все починається»;
- підвищення конкурентоспроможності туристичного сектору столиці, а саме покращення рівня якості послуг, що надаються туристам, та промоція іміджу столиці України як безпечного міста з якісними послугами та невисокими цінами на відпочинок, проживання й харчування [9].

Вказані заходи дадуть змогу вдосконалити туристичну інфраструктуру столиці та сприяти розвитку туризму на місцевому рівні.

Можна відзначити, що туристична інфраструктура столиці щорічно вдосконалюється, розробляються нові туристичні продукти та послуги. Однак поки що не вирішеними залишаються проблеми готельного комплексу, які проявляються в глибокій диспропорції між очікуваннями (з боку споживача) та реаліями (з боку ринку) щодо якості готельних послуг в сегменті готелів трьох зірок та нижче, які є базовими для розвитку культурно-пізнавального туризму в місті. Якщо у готелів верхнього цінового сегменту стандарти якості відповідають усім вимогам національної класифікації, то більшість готелів середнього та нижнього сегментів ринку позиціонують свої послуги на рівні світових стандартів за досить високими

цінами, тоді як надавані послуги світовим стандартам здебільшого не відповідають. Отже, основна маса вітчизняних та іноземних туристів, які приїжджають до Києва, зіштовхуються з низьким рівнем якості за високих цін на послуги готелів середнього цінового сегменту.

Саме послуги засобів розміщення (переважно в сегменті трьох зірок) об'єктивно посідають чільне місце в системі міського господарства та виступають базовим елементом туристичних поїздок, задовольняючи основні потреби туриста. Названі проблеми обмежують можливість якісного розвитку готельних підприємств середнього цінового сегменту на столичному ринку на основі вільних ринкових відносин без використання інструментів державно-приватного партнерства.

У зв'язку з цим проекти розвитку готельних об'єктів повинні найбільш повно відповідати інтересам уряду, сприяти розвитку Києва як міжнародного туристичного центру, бути національними на досягнення планових показників Концепції та мати високу бюджетну ефективність.

Для досягнення поставлених цілей ми пропонуємо посилити роль готельного підприємства в розвитку індустрії туризму та гостинності із застосуванням цільового позиціонування. Проекти модернізації слід спрямувати на створення готельних підприємств туристично-екскурсійного типу, що становлять сукупність засобів розміщення, орієнтованих на прийом туристів, які приїжджають з особистими цілями, зокрема з цілями дозвілля й відпочинку, а також пропонують комплексну програму обслуговування туристів.

Авторське бачення щодо використання методики цільового позиціонування пояснюється тим, що пропозиція на ринку якісного комплексного пакета послуг готельними підприємствами туристично-екскурсійного типу є основним інструментом не тільки збільшення бюджетної ефективності діяльності задля отримання державних дотацій на модернізацію, але й підвищення конкурентоспроможності цих готельних підприємств.

Політика регіону спрямована на максимальне стимулювання туристичних витрат задля максимізації мультиплікативного ефекту [10, с. 36]. У зв'язку з цим готельні підприємства можуть збільшувати бюджетну ефективність діяльності за рахунок міжгалузевої взаємодії та пропозиції туристу комплексного пакета послуг. Така стратегія підкріплюється тим, що важливою особливістю індустрії туризму та гостинності є значна територіальна роз'єднаність споживача й виробника на ринку.

У зв'язку з цим маркетингово-аналітичний підхід є методичною основою формування комплексного пакета послуг готельного підприємства туристично-екскурсійного типу.

Застосування маркетингово-аналітичного підходу до формування готельного продукту має відбуватися в таких напрямках:

– вивчення споживчих переваг, визначення соціально-економічного портрета споживача послуг готельних підприємств туристично-екскурсійного типу з урахуванням національних, соціальних, статевих-вікових, економічних та інших відмінностей, визначення потреб споживачів в асортименті послуг, цінової пропозиції та рівня сервісу;

– визначення кола потенційних партнерів, що дасть змогу задовольнити запити цільової аудиторії, а також відповідатиме інтересам стратегічного розвитку готельного підприємства;

– розроблення структури комплексного пакета послуг за його основними складовими.

Механізм реалізації маркетингово-аналітичного підходу зводиться до впровадження нових бізнес-процесів у діяльність готельного підприємства, а саме створення та просування власного комплексного пакета послуг, що вимагає видозмінення організаційної структури готельного підприємства.

Таким чином, запропоновані рекомендації повинні сприяти розвитку готельних підприємств та їх закріпленню на столичному готельному ринку, що сприятиме розвитку індустрії туризму та гостинності в місті.

Висновки. Якщо місцевість не володіє якісною готельною базою для розміщення туристів, то на ній не може розвиватись туризм навіть за умови наявності унікальних туристичних визначних пам'яток та маршрутів [11, с. 67]. Для активізації туристичних потоків на місцевому рівні та отримання максимального економічного ефекту від туристичної та готельної індустрії слід якісно й кількісно розвивати певні туристичні заклади розміщення та відпочинку. У зв'язку з цим ми пропо-

нуємо для покращення наявної ситуації використовувати маркетингово-аналітичний підхід, який є методичною основою формування комплексного пакета послуг готельного підприємства туристично-екскурсійного типу на місцевому рівні.

На основі проведеного дослідження слід констатувати, що туристична інфраструктура Києва щорічно вдосконалюється, розробляються нові туристичні продукти та послуги. Однак поки що не вирішеними залишаються проблеми готельного комплексу, які проявляються в глибокій диспропорції між очікуваннями та реаліями щодо якості готельних послуг в сегменті готелів трьох зірок і нижче. Отже, на нашу думку, проекти, які стосуються розвитку готельних об'єктів, повинні найбільш повно відповідати інтересам споживачів, сприяти розвитку Києва як міжнародного туристичного центру, бути націленими на досягнення планових показників Концепції, а також мати високу бюджетну ефективність.

Для досягнення поставлених завдань ми пропонуємо посилити роль готельного підприємства в розвитку індустрії туризму та гостинності, застосовуючи цільове позиціонування. Проекти модернізації слід спрямовувати на створення готельних підприємств туристично-екскурсійного типу, що становлять сукупність засобів розміщення, орієнтованих на прийом туристів, які приїжджають з особистими цілями, зокрема дозвілля й відпочинку, а також пропонують комплексну програму обслуговування туристів.

З огляду на вказане перспективою подальших розвідок є розроблення принципово нових методик комплексного туристичного обслуговування та вирішення ключових питань покращення матеріально-технічної бази готельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ : КНТЕУ, 2009. 463 с.
2. Пестушко В.М. Український туризм у контексті глобалізації: сучасний стан і перспективи. *Географія та основи економіки*. 2015. С. 257–261.
3. Романова А.А. Столиця України як перспективний ринок в'їзного туризму. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини, економіка, країнознавство, туризм»*. 2018. Вип. 8. С. 186–195.
4. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року : Розпорядження від 1 серпня 2013 року № 638-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-%D1%80> (дата звернення: 27.02.2019).
5. Туристичні потоки за 2000–2017 роки // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.02.2019).
6. Колективні засоби розміщування (2011–2017 роки) // Офіційний сайт Головного управління статистики в м. Києві. URL: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2697&lang=1> (дата звернення: 28.02.2019).
7. Про затвердження Міської цільової програми розвитку туризму в місті Києві на 2016–2018 роки : Рішення від 11 лютого 2016 року № 91/91 / Київська міська рада. URL: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/I_docki2.nsf/alldocWWW/95D9AB1823 FFF6CDC2257F7F0072AF59?OpenDocument (дата звернення: 28.02.2019).
8. Туристичні потоки (2000–2017 роки) // Офіційний сайт Головного управління статистики в м. Києві. URL: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=538&lang=1> (дата звернення: 28.02.2019).
9. 20 вещей, которые стоит сделать в городе // Офіційний інтернет-портал Управління туризму та промоцій КМДА. URL: https://kyivcity.gov.ua/content/upravlinnya_turyzmu_ta_promociy.html (дата звернення: 01.03.2019).
10. Цибух В.В. Туризм в Україні. *Економіст*. 2014. № 6. С. 35–37.
11. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник для вузов. Москва : Юнити-Дана, 2005. 1063 с.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF INCREASING THE TOURISM ATTRACTION OF THE REGIONS OF UKRAINE

Мамотенко Д.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

Бут Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

Mamotenko Dar'ya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Tourism
Zaporozhye National Technical University

But Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Tourism
Zaporozhye National Technical University

Стаття присвячена дослідженню перспективних напрямів підвищення туристичної привабливості регіонів України. Продемонстровано поступове відродження туристичної галузі з 2016 року, але перевага віддається відпочинку за кордоном (це негативно впливає на розвиток економіки України). Специфіка регіонів визначає можливість використання в кожному конкретному випадку для розвитку сфери туризму певного набору методів та стимулів, що зумовлені на державному рівні, але відповідальність за формування й ефективне їхнє використання повинна покладатись на місцеві органи влади. Досліджено стратегічні напрями підвищення туристичного іміджу кожного регіону України. Для підвищення туристичної привабливості регіонів України запропоновано створити систему інформаційно-аналітичного забезпечення туристичної діяльності, прискорити процес модернізації організаційно-економічних засад державної підтримки туристичної сфери.

Ключові слова: туризм, економічний розвиток, регіон, стратегія, імідж, перспективи.

Статья посвящена исследованию перспективных направлений повышения туристической привлекательности регионов Украины. Продемонстрировано постепенное возрождение туристической отрасли с 2016 года, но предпочтение отдается отдыху за рубежом (это отрицательно влияет на развитие экономики Украины). Специфика регионов определяет возможность использования в каждом конкретном случае для развития сферы туризма определенного набора методов и стимулов, которые обусловлены на государственном уровне, но ответственность за формирование и эффективное их использование должно полагаться на местные органы власти. Исследованы стратегические направления повышения туристического имиджа каждого региона Украины. Для повышения туристической привлекательности регионов Украины предложено создать систему информационно-аналитического обеспечения туристической деятельности, ускорить процесс модернизации организационно-экономических основ государственной поддержки туристической сферы.

Ключевые слова: туризм, экономическое развитие, регион, стратегия, имидж, перспективы.

The article is associated with the prospective development of promising areas of tourist attraction in the regions of Ukraine. It is shown by the act of introducing a touristy gallery from 2016 to a rock, ala preference and a cordon behind the cordon (the price is negatively negative for the development of the economy of Ukraine). Specifics of Regions are attributed to the perception of a using in case of a specific skin for the development of a sphere of tourism to the vocal set of methods pertaining to stimuli, which are based on the state-owned, ala for the form of effective

search for a new line. It is established, that Ukraine has settled in one of the three countries in Europe for the most important natural and historical and cultural resources. For the results of tourist flows and tourism, you're ready to take a tour of tourist activities in Ukraine and in the tourist regions of the country mid-year lands. Investigated strategic strategy directly to the tourist image skin region Ukraine. The author substantiates the creation of new tourist products, increase of volumes of realization of tourist sanatorium services, attraction of a large number of tourists, visits to the region for the purpose of rehabilitation after treatment, development of a tourist medical and recreation base, improvement of the quality of provision of tourist services. For the tourist tourism in the regions of Ukraine, it is necessary to establish a European development of the program and program programs, which are connected with the development of information and communication and technology, and my way. Promising direct development of tourist of the territory, stem of the system of information and analytical issues of tourist activity, attuned to the process of modernity of the environmental ambitions of the state-of-art work of the same year, the flow of the beautifully organized and economical.

Key words: tourism, economic development, region, strategy, image, prospects.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі провідні держави надали належну оцінку перевагам розвитку туристичної галузі, адже туризм сприяє зростанню зайнятості, диверсифікації економіки (сфера туризму та курортів пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей), підвищує інвестиційну привабливість національної економіки, сприяє збереженню та розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами та народами, сприяє збереженню екологічно безпечного довкілля. Відповідно до цього актуальним є дослідження напрямів стимулювання економічного та соціального розвитку регіонів України за рахунок активізації туризму країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань, пов'язаних з економічним впливом сектору туристичних послуг, набуло широкого висвітлення в науковій літературі, зокрема в працях таких дослідників, як В.Ф. Кифяк [1], В.М. Зайцева, Т.В. Бут, С.В. Гресь-Євреїнова, С.В. Николенко, А.П. Безхлібна [2; 3; 5], М.Г. Бойко [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проблемам вияву впливу туризму на економічний та соціальний розвиток регіонів України й визначення його перспектив не приділяється достатньої уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження перспективних напрямів підвищення туристичної привабливості регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на міжнародний туризм припадають 7% загального обсягу світового експорту та близько 30% світового експорту послуг, кожне 10 робоче місце у світі належить сфері туризму. У світі за 2017 рік здійснились 1 323 млн. туристичних подорожей, з яких понад 51% – у межах Європи. Прогнозується, що до 2030 року кількість міжнародних туристичних відвідувань зросте до 1,8 млрд. [6].

Протягом останніх 5 років у країнах ЄС витрати на закордонні поїздки на свята зросли на 25%, тоді як кількість ділових поїздок збільшилась лише на 16%. Відпочинок туристів у міс-

тах збільшився на 47%, на морі – всього на 12%, а відпочинок у сільській місцевості, навпаки, зменшився на 10% [7].

Україна посідає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості природними та історико-культурними ресурсами. Так, курортні та рекреаційні території нашої країни становлять близько 9,1 млн. га (близько 15% усієї території). На державному обліку перебуває понад 130 тис. пам'яток, з яких 57 206 пам'яток археології, 51 364 пам'ятки історії, 5 926 пам'яток монументального мистецтва, 16 293 пам'ятки архітектури та містобудування. Також в Україні функціонує 61 історико-культурний заповідник, а експлуатаційні запаси мінеральних вод дають змогу використовувати їх в обсязі понад 64 тис. куб. м на добу. У туристичній галузі України на постійній основі працює понад 200 тис. осіб та близько 1 млн. осіб сезонно. Україна нині використовує менш ніж третину від наявного туристичного та рекреаційного потенціалу, причиною чого є те, що до останнього часу розвиток туризму розглядався в Україні як другорядний, а дії влади щодо його організаційно-економічної підтримки були безсистемними. В регіонах України розвивався переважно виїзний туризм, що сприяло розвитку іноземних туристичних компаній, частково – «зелений», рекреаційний та культурно-історичний туризм.

Виходячи з аналізу динаміки (рис. 1), можемо стверджувати, що в нашій країні, на жаль, ситуація є нестабільною, але спостерігаються позитивні моменти, наприклад у 2000–2014 роки туристичні потоки зростали щороку, але навесні 2014 року після анексії Криму Російською Федерацією та значної фінансової кризи туристична галузь занепала.

Незважаючи на це, у 2016 році відбувалось поступове відродження туристичної галузі, її потоки зросли на 6,77% (до 13,3 млн. осіб). На жаль, вітчизняні туристи віддають перевагу відпочинку за кордоном, що негативно впливає на розвиток економіки України [8].

За результатами аналізу виїзного та в'їзного туризму з'ясовано, що він суттєво збільшується ледь не щороку, в результаті чого покращується діяльність туристичної галузі, відповідно, наси-

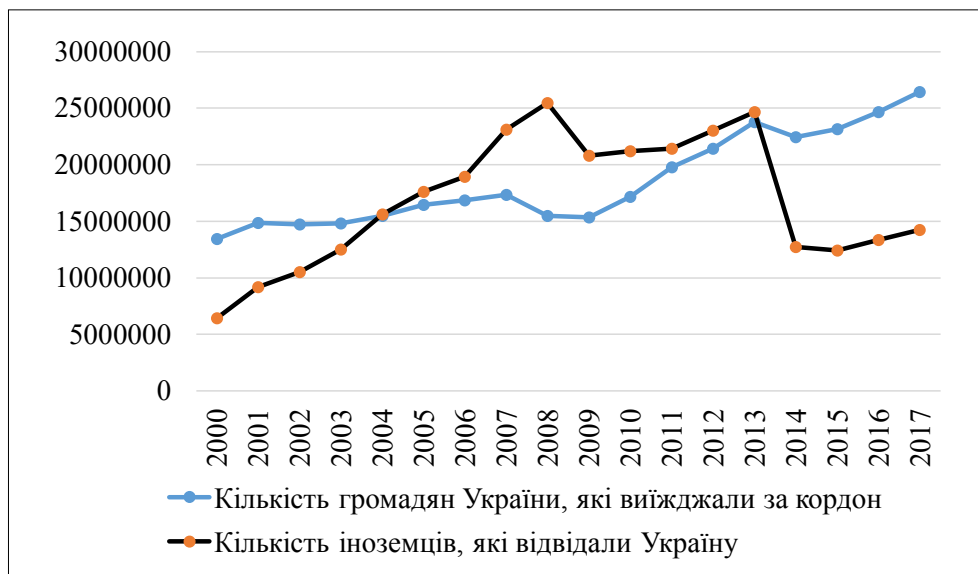


Рис. 1. Туристичні потоки України (осіб) за 2000–2017 роки (дані за 2014–2017 роки наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) [8]

чується туристичний кошик, підвищується зацікавленість іноземців нашою державою.

Згідно з даними джерела [8] у 2017 році збільшилась кількість туристичних продуктів, відповідно, галузь стає більш привабливою для інвестицій та інвесторів, збільшується кількість робочих місць та туристичних підприємств.

Як стверджує WTTC “Travel & Tourism Economic Impact 2017 Ukraine”, прямі надходження від подорожей та туризму за 2016 рік становили 1,4 млрд. дол. США, інакше кажучи, майже 1,5% ВВП. Спостерігається тенденція до покращення також протягом 2017–2027 років до 1,9 млрд. дол. США, або 1,7% ВВП у 2027 році. Говорячи про туризм загалом, зазначаємо, що надходження від нього у 2016 році сягнули позначки в 5 млн. дол. США, або 5,6% ВВП, прогнози ж свідчать про збільшення на 3,4% у 2018 році та близько 2,9% щорічно до 2027 року, в еквіваленті до 7,0 млрд. дол. США, або 6,2% ВВП у 2027 році [9].

Створення системних та комплексних передумов для розвитку туризму й курортів в державі має стати одним з пріоритетних напрямів прискорення економічного зростання країни, деякі кроки щодо чого вже відбулись. Наприклад, Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5 схвалено «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»» (ДСРР-2020), метою якої є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід держави на провідні позиції у світі. Задля цього рух уперед здійснюватиметься за чотирма векторами, такими як розвиток, безпека, відповідальність, гордість. В рамках названих векторів руху передбачена реалізація реформ та програм розвитку держави, зокрема

програми розвитку туризму. Серед першочергових визначено також реалізацію Програми популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі. Зокрема, ця програма фокусуватиметься на забезпеченні формування й просування бренд-меседжів про Україну, серед яких Україна є країною, привабливою для туризму, що має визначні культурні та історичні традиції [10].

Крім ДСРР-2020, діяльність туристичної та рекреаційної сфер визначається Законом України «Про туризм» та Законом України «Про курорти», в яких регіональну специфіку функціонування сфери туризму унормовано недостатньою мірою. У стані розгляду перебуває проект Закону України «Про землі рекреаційного призначення», в якому регіонам приділено дещо більшу увагу.

Важливим кроком розвитку регіонів за рахунок туризму є затвердження стратегії розвитку туризму й курортів до 2026 року [11], метою реалізації якої є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів та держави загалом, сприяє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку та консолідації суспільства, популяризації України у світі.

Усі регіони України мають можливості для розвитку туристичного бізнесу, однак через різні історичні та ландшафтні передумови існує значна регіональна диференціація за видами

туризму. Ці особливості повинні бути враховані під час планування проектів та програм, спрямованих на більш повне використання наявного туристичного потенціалу та забезпечення його доступності для споживачів.

Чинні стратегії розвитку регіонів України приділяють різну увагу туристичній та рекреаційній сферам. Розглянемо детальніше зміст туристичного акценту у стратегіях розвитку кожного регіону.

Туристична галузь набуває все більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери у Вінницькій області. Основним завданням є формування сучасної конкурентоспроможної туристичної індустрії Вінницької області, спроможної задовольнити потреби іноземних та вітчизняних громадян в туристично-рекреаційних послугах [12]. Так, згідно з даними Головного управління статистики у Вінницькій області, туристичні послуги у Вінницькій області у 2016 році надавали 30 ліцензованих підприємств (туроператорів) та близько 38 туристичних агентів. Дохід від надання туристичних послуг у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшився на 45,1%, становлячи 27,4 млн. грн. Суб'єктами туристичної діяльності області за цей період реалізовано 14,0 тис. туристичних путівок на суму 239,9 млн. грн. Середня вартість туристичної путівки у 2016 році порівняно з 2015 роком зросла на 41,1% (з 12 320 грн. до 17 260 грн.). Туристичний збір за 2016 рік становить 310,4 тис. грн., що збільшився порівняно з минулим роком на 48,1% (за інформацією Департаменту фінансів облдержадміністрації). Кількість туристів – громадян України, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності, становить 27,5 тис. осіб, серед яких 4,2 тис. осіб складають діти віком до 18 років. Для більшості туристів (98,8%) основною метою подорожі була організація дозвілля та відпочинку.

Основними завданнями розвитку туризму Волинської області на всеукраїнському та міжнародному рівнях є ефективне використання наявних рекреаційних ресурсів, забезпечення місцевого населення додатковими робочими місцями, підвищення рівня міжгалузевої співпраці, створення додаткових умов для залучення інвестицій у туристично-рекреаційну сферу [13].

Під час вжиття заходів Програми проводитиметься робота із залучення коштів іноземних та вітчизняних інвесторів для розвитку матеріально-технічної бази туристичної інфраструктури, задоволення потреб галузі у висококваліфікованих кадрах, нарощення обсягів надання туристичних послуг за рахунок збільшення частки в'їзного та внутрішнього туризму, ефективної рекламно-інформаційної діяльності, аналізу тенденцій на ринку туристичних послуг.

Дніпропетровська область досягла високого темпу розвитку та значно випереджає за цим показником інші регіони України. Однак перспективи регіонального розвитку вимагають

постійних цілеспрямованих зусиль. Протягом 30 років територія Дніпропетровської області була однією з найбільш закритих у державі. Зміна суспільної парадигми дає змогу створити нові умови для промоції області, забезпечити використання промоційних ресурсів для формування позитивного іміджу території, підвищення її конкурентоспроможності, а також диверсифікації економіки. Проекти цього напрямку спрямовані на поширення інформації про туристичні можливості області, створення умов для відвідування області якомога більшою кількістю туристів, поліпшення доступності туристичних об'єктів, збереження та розвиток основних туристичних об'єктів [14].

Реалізація Стратегії розвитку Дніпропетровської області має допомогти перетворити туристичну галузь області з досить повільно зростаючої, що має виснажене довкілля та велику асиметрію розвитку окремих територій області, на більш модерну, базовану на інноваціях, активності туристичних підприємств, що ґрунтується на ощадливому використанні природних ресурсів регіону.

Стратегічними цілями формування позитивного туристичного іміджу Житомирської області, що сприятиме збільшенню туристичних потоків, є:

- формування та прийняття мешканцями області туристичного бренду;
- розроблення, виготовлення та поширення на Житомирщині, в Україні та за кордоном якісної та сучасної друкованої продукції, яка ілюструє туристичні пропозиції Житомирської області (буклети, брошури, флаєри, календарики, афіші, плакати, банери тощо), що дасть можливість безперешкодно отримувати інформацію про об'єкти показу, туристичної інфраструктури;
- розроблення, виготовлення та реалізація на Житомирщині сувенірної продукції (статуетки, магніти, брелоки, футболки, кепки, чашки тощо);
- організація веб-постингу (популяризація туристичного потенціалу області через інтернет-сайти, форуми та соціальні мережі за рахунок написання відгуків від першої особи);
- презентація туристичного потенціалу Житомирщини на національних та міжнародних виставково-ярмаркових заходах, конференціях, форумах тощо;
- організація всеукраїнських фестивалів на території Житомирщини;
- створення регіональної мережі туристичних брендів (райони, міста, об'єднані територіальні громади);
- створення єдиної інтерактивної мапи туристичних та екскурсійних маршрутів;
- впровадження нової концепції інтерактивної експозиції в закладах культури;
- активне висвітлення у засобах масової інформації подій та проектів у сфері туризму Житомирської області [15].

Формування туристичного іміджу Закарпатської області складається з просування на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках підвищення інформованості про туристичні можливості регіону, створення позитивного іміджу регіонального туристичного продукту, збільшення туристичних потоків.

Для цього запропоновано підготувати та випустити туристичні мапи, довідники. Запропоновано створення мережі туристично-інформаційних сайтів, їх постійне оновлення. Слід поширювати рекламу туристично-рекреаційних можливостей Закарпаття на центральних та місцевих каналах телебачення й радіо, у друкованих засобах масової інформації. Такі заходи покращать інформованість туристів про регіон та наявні в ньому туристичні продукти, збільшать туристичні потоки, підвищать якість туристичних послуг [16].

Серед стратегічних напрямів розвитку туристичної галузі Запорізької області вибрано стратегічні цілі, серед яких слід назвати мету «Запоріжжя як відомий центр туризму».

В основі розвитку туризму на першому етапі будуть напрями історичного туризму (Хортиця) й технологічного туризму. Необхідно здійснити адаптацію міського простору до потреб туристів, а саме встановити туристичні показники для забезпечення знайомства з туристичними об'єктами та маршрутами міста; забезпечити інформаційну підтримку для надання інформації про туристичні об'єкти та розважально-культурні заходи міста; створити Центр надання туристичних інформаційних послуг для безоплатної інформації про місто, його туристичні об'єкти; забезпечити відвідувачів безкоштовними мапами та мобільними додатками-путівниками Запоріжжя; організувати надання консультацій щодо закладів харчування та проживання, руху громадського транспорту, замовлення екскурсій та послуг індивідуальних гідів.

Передбачається впровадження проектів, спрямованих на створення зручних умов для гостей, зокрема матерів та батьків з малолітніми дітьми, встановлення інформаційних сіті-лайтів, створення дитячої мапи міста із зазначенням дружніх до сімей з дітьми закладів.

Наступною метою є ідентифікація та підтримка туристичних кластерів. Визначення потреб ідентифікованих кластерів, таких як кластери подієвого, історичного, сакрального туризму, та ідентифікація нових сприятимуть створенню умов для залучення фахівців, розвитку персоналу, підготовці спеціалістів для задоволення потреб цієї мало розробленої в місті сфери. Основою підтримки на етапі розвитку туризму є забезпечення розвитку інформаційної підтримки кластерів на найближчих ринках, визначення та забезпечення комунікацій з визначеними цільовими групами.

Пропонується створення унікальних туристичних продуктів, а саме наповнення новим змістом вже наявних туристичних пропозицій, багатоденних маршрутів. До невикористаних можливостей слід віднести розбудову туристичних зв'язків з Азовським узбережжям, що може розвиватися за умови створення відповідної логістики [17].

Формуванню позитивного туристичного іміджу Івано-Франківської області сприятиме програма розвитку туристичної галузі Івано-Франківську на 2016–2020 роки, що дасть змогу відновити та покращити туристичну інфраструктуру, сприятиме створенню якісного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби мешканців регіону. Важливу роль у розвитку туристичної галузі області відіграє міжнародна співпраця. В результаті реалізації проектів у рамках програм транскордонного співробітництва створено цілу низку нових туристичних продуктів. Для Івано-Франківська розроблено нові туристичні маршрути, закуплено пристрої для аудіоекскурсій, встановлено інформаційні показники, надруковано багатомовні туристичні путівники, випущено туристичні мапи, брошури для промоції міського культурного туризму.

Перспективними напрямками розвитку туристичної галузі Івано-Франківської області є розвиток транспортного сполучення (особливо залізничного) з туристичними центрами Західної України; розвиток міжнародного аеропорту щодо залучення дешевих європейських авіакомпаній; організація окремих промоційно-інформаційних кампаній та розроблення туристичних пакетів для внутрішніх і в'їзних туристів; розроблення інноваційних форм проведення екскурсій; позиціонування міста як Східної Брами Карпат; відновлення комплексу споруд «Палац Потоцьких»; налагодження співпраці з місцевими університетами задля розвитку наукового туризму; розвиток рекреаційного туризму (відпочинкові бази на берегах річок); створення вільного доступу туристів до всіх туристичних атракцій міста; будівництво/облаштування муніципального конгресово-виставкового центру; розвиток ділового туризму; проведення семінарів, конференцій, зустрічей, короткотермінових навчань щодо розвитку туристичної сфери; розвиток самоврядування серед суб'єктів туристичної діяльності; створення умов для надання туристичних послуг особам з обмеженими можливостями; залучення додаткових донорських коштів на розвиток міського туристичного продукту [18].

Дохідна частина від туризму та супутніх послуг (включаючи торгівлю) в структурі ВРП Київської області становить менше 2%. Частка туризму складає менше 0,4%, в європейських країнах частка туризму в структурі ВВП становить 10%, маючи щорічне зростання на 6–12%. Туристичний продукт Київської

області має низьку конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному туристичному ринках, потребує подальшого розвитку та залучення значних інвестицій у його реалізацію всього потенціалу туристичної сфери. Перспективними напрямками розвитку сфери туризму Київської області є адаптація до сучасних європейських стандартів, вступ України до Європейського Союзу, формування кластерної моделі розвитку туризму, створення єдиної концепції сталого розвитку туризму в регіоні, створення умов для розвитку туристичної інфраструктури європейського рівня із залученням міжнародних інвестицій, зростання економічних показників та прямих надходжень до бюджетів усіх рівнів за рахунок розвитку туристичного бізнесу. Формування позитивного іміджу Київської області передбачене за рахунок вирішення питань інформаційно-рекламного забезпечення туризму в області. Однією з важливих складових процесу активізації цього питання є створення сприятливого до залучення потенційних туристів іміджу Київської області в засобах масової інформації [19].

Для підвищення позитивного туристичного іміджу Кіровоградської області запропоновано підвищення якості надання послуг культури населенню, підвищення рівня матеріально-технічного забезпечення закладів культури та мистецтв області, матеріального забезпечення працівників галузі культури, розширення набору культурно-мистецьких послуг, забезпечення збереження та належного використання культурної спадщини, формування позитивного іміджу Кіровоградщини в Україні та світі [20].

Аналізуючи практичний стан туристичної та курортної галузей Львівської області, насамперед наголошуємо на сталій позитивній динаміці, яка спостерігається в цих галузях за останні роки. Це знаходить своє відображення у зростанні туристичних потоків, поступово розвивається туристична та рекреаційна інфраструктура регіону, розширюється спектр туристичних послуг, зростає якість сервісу сфери обслуговування туризму та курортів.

Свідченням цього є зростання кількості туристів, які відвідали Львівщину за останні роки з туристичною та рекреаційною метою. За минулий рік область серед регіонів України посіла друге місце за кількістю туристів, обслугованих туристичними компаніями, друге місце за кількістю розміщених осіб в готельних закладах, третє місце за кількістю об'єктів туристичної діяльності. Зокрема, згідно з даними Головного управління статистики у Львівській області, які ґрунтуються на показниках кількості приїжджих у готелях та аналогічних засобах розміщування, у 2015 році число туристів становило 591 292 осіб, а вже у 2016 році – 749 855 осіб. Варто зазначити, що реальна цифра туристичних потоків в область є значно більшою. У 2016 році туристичні підприємства Львівщини надали послуги

іноземним туристам з 35 країн світу. Суб'єктами туристичної діяльності у 2016 році обслужено 18 тис. екскурсантів, що на 18% більше, ніж у попередньому році. Такі тенденції, безумовно, свідчать про позитивну динаміку розвитку галузі туризму та курортів в області останнім часом.

Водночас в галузі туризму та курортів Львівщини залишається багато невирішених питань та проблем, які суттєво заважають реалізації туристичного та курортного потенціалів регіону.

Отже, для підвищення позитивного іміджу Львівської області Програмою розвитку туризму та курортів у Львівській області на 2018–2020 роки вибрано створення нових туристичних продуктів, збільшення обсягів реалізації туристичних та санаторно-курортних послуг, залучення якомога більшої кількості туристів та осіб, які відвідуватимуть регіон задля оздоровлення та лікування, розвиток туристичної та лікувально-оздоровчої бази [21].

Туристична галузь набуває дедалі більшого значення для соціально-економічного розвитку Миколаївщини. Рекреаційно-туристичний потенціал Чорноморського узбережжя Миколаївської області складається з морських піщаних пляжів довжиною близько 140 км, джерел мінеральної води, лікувальних грязей, особливо Тилігульського та Бейкушського лиманів.

Об'єктивно оцінюючи туристично-рекреаційні можливості Миколаївщини, можемо зробити висновок, що область має передумови для розвитку культурно-пізнавального, лікувально-оздоровчого, дитячого, природничо-пізнавального, сільського, екологічного, водного, етнічного, спортивно-оздоровчого, ділового, подієвого, активного, екскурсійного та промислового видів туризму. Проте, незважаючи на вагомий ресурсний потенціал, наявні засоби розміщення, заклади харчування, рівень об'єктів інфраструктури та якість туристичних послуг не дають змогу забезпечити стабільне зростання сфери туризму та курортів.

Формуючи позитивний туристичний імідж Миколаївської області, пропонуємо створити та підтримати туристичні продукти, поліпшити асортимент та якість туристичної пропозиції регіону, створити та облаштувати нові туристичні маршрути, підтримати та розвивати сільський («зелений») туризм, створити мережі туристичних інформаційних центрів, створити туристично-рекреаційні зони зі сталим розвитком громад [22].

Одеська область має особливе економіко-географічне розташування, сприятливі природно-кліматичні умови, різноманітні природні лікувальні ресурси, піщані пляжі, розвинуту мережу водних, залізничних та автомобільних магістралей, що обумовлює розвиток в області сфери туризму та рекреації. Запропоновано збереження історико-культурної спадщини Одеської області для підвищення її позитивного туристичного іміджу, а також формувати здоро-

вий спосіб життя, профілактику захворювань та оздоровлення дітей і дорослих засобами різних видів туризму та санаторно-курортного лікування, раціонально використовувати природні рекреаційні ресурси, зберігати здатність природних комплексів до самовідтворення, дотримуватись екологічної рівноваги [23].

У Стратегії розвитку Полтавської області на період до 2020 року [24] визначено такі завдання формування позитивного туристичного іміджу області, як реалізація потенціалу лікувального, спортивно-оздоровчого, культурно-пізнавального, бізнес- та зеленого туризму; покращення стану та популяризація об'єктів туристичної інфраструктури, рекреаційних зон та мережі туристично-екскурсійних маршрутів; створення центрів туристичної інформації; популяризація місцевих традицій та культурної спадщини; формування цілісного туристичного продукту; забезпечення просвітницької діяльності та наукового супроводу постійного розвитку сфери туризму та діяльності курортів; залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури; забезпечення ефективного просування обласного туристичного продукту на міжнародному та внутрішньому туристичному ринках; створення об'єктів відпочинку та додаткових робочих місць.

У Стратегії економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2020 року [25] для задоволення потреб та очікувань цільових груп туристів передбачається розвивати туризм за двома напрямками. Перший напрям передбачає утримання туристів у регіоні шляхом відпочинкового туризму на базі природного потенціалу регіону, а другий – традиційної гостинності населення регіону, особливо у сільській місцевості, що забезпечує можливість поєднання розміщення туристів з вивченням сільських звичаїв та традицій безпосередньо в селах. Вищевказані потенційні напрями розвитку туризму (туризм на річках, озерах, в лісах, а також сільський туризм) можуть бути поєднані зі збереженням природи та традицій регіону [25].

Очікуваними результатами є розширення обсягів використання туристичних ресурсів та підвищення привабливості об'єктів та поселень, які мають туристичний потенціал; розроблення нових комплексних туристичних продуктів; розвиток інфраструктури та сфери послуг навколо конкретних об'єктів та пам'яток; розвиток навичок у сфері сільського «зеленого» туризму; сертифікація та маркетинг об'єктів туризму й туристичного продукту; створення системи інформування туристів; створення нових робочих місць; збереження та примноження історико-культурної спадщини.

У Стратегії розвитку Сумської області на період до 2020 року [26] розвиток туристичної галузі області (зокрема, виїзного туризму) визначено таким чином:

- забезпечення сталого розвитку туристичної галузі в Сумській області, популяриза-

ція туристичних маршрутів, створення туристичних продуктів, сприяння підвищенню рівня зайнятості, збереженню й розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, активізації розвитку сфери туризму згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей;

- залучення малого та середнього бізнесу до туристичної сфери;

- сприяння системі якісної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації фахівців туристичного супроводу, обслуговування, розроблення та впровадження національних стандартів надання туристичних послуг відповідно до міжнародних стандартів;

- підвищення якості життя населення;

- створення конкурентоспроможних туристичних продуктів на засадах системної маркетингової діяльності;

- ефективне й комплексне використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу, розвиток та брендинг туристичної Сумщини;

- вдосконалення інформаційної інфраструктури рекреаційних та туристичних послуг шляхом створення центрів туристичної інформації та туристичних кластерів [26, с. 8].

У Стратегії розвитку Тернопільської області на період до 2020 року [27] задля розвитку та промоції туристично-рекреаційного потенціалу запропоновано сконцентруватись на підвищенні конкурентоспроможності регіону, що передбачає стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, туристичної індустрії області, залучення інвестицій, підвищення енергоефективності в усіх секторах економіки. Основними завданнями є створення сучасних туристичних продуктів та їх промоція на вітчизняному та міжнародному туристичному ринках; розвиток рекреаційних, курортних територій області та сільського екологічного туризму; створення сучасної туристичної інфраструктури; створення та підтримка діяльності інформаційно-туристичних центрів, громадських організацій, які займаються популяризацією туристично-рекреаційного потенціалу в області [27, с. 134]. Серед популярних туристичних об'єктів названі Національний заповідник «Замки Тернопілля» (м. Збараж), природний заповідник «Медобори», Дністровський каньйон. Значний рекреаційний потенціал мають лікувальні води («Моршин», «Нафтуся», «Друскінінкай»), цілющі грязі тощо.

У Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року розвиток туризму передбачено лише як окремий напрям державно-приватного партнерства [28, с. 66].

Метою Програми розвитку туризму та курортів у Херсонській області на 2019–2021 роки [29] є формування сприятливих умов для становлення галузі туризму та курортів як провідної високорентабельної галузі економіки області

та забезпечення її сталого розвитку згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, зокрема вдосконалення сучасної туристичної інфраструктури області; створення позитивного іміджу Херсонщини як осередку туризму на загальнодержавному та міжнародному рівнях; формування конкурентоспроможного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби мешканців області та її гостей; підвищення якості надання туристичних послуг; раціональне використання природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу; залучення інвестицій, що сприятиме збільшенню туристичних потоків, зростанню надходжень від провадження туристичної діяльності, збільшенню об'єктів відпочинку та відсотка зайнятості населення області.

У Плані заходів з реалізації Стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2018–2020 роки [30] розвиток та відновлення туристично-відпочинкового потенціалу будуть забезпечуватись шляхом вжиття заходів, що передбачають розроблення Програми розвитку туризму та курортів Хмельницької області на 2019–2023 роки; створення інноваційних об'єктів туристичної інфраструктури Хмельницького регіону з туристично-логістичним центром у Хмельницькому; створення туристично-інформаційного центру на території курортної зони селища Сатанів Городоцького району Хмельницької області; створення туристично-рекреаційної зони «Сквер Потоцьких» у селищі Антоніні Красилівського району.

У Стратегії розвитку Черкаської області до 2020 року серед концептуальних основ розвитку визначено розвиток туристично-рекреаційної сфери [31, с. 54]. Важливим елементом розвитку туризму є промоція регіонального туристичного продукту. Отже, створення центрів туристичної інформації – спеціалізованих установ, обладнаних сучасною технікою, що можуть у стислі терміни надати туристам та іншим подорожуючим корисну інформацію про туристичний потенціал області, є однією з умов успішного розвитку галузі. Проблемними сьогодні на Черкащині залишаються питання невідповідності рівня розвитку туристичної індустрії наявному потенціалу.

Серед основних завдань розвитку області [31, с. 55–56] визначено покращення стану та інфраструктури рекреаційних зон, розвиток туристичних об'єктів, продуктів та мереж, а також туристичну промоцію області.

Очікуваними результатами є зростання іміджу Черкаської області як туристичного регіону; активізація туристичної діяльності; взаємозв'язок інфраструктури туризму з іншими сферами соціально-економічного та культурного розвитку області; забезпечення врівноваженого розвитку області та управління туристичним середовищем; поживлення меха-

нізмів державно-приватного партнерства та концесійних угод у сфері інфраструктурних та туристичних проєктів; збереження та примноження історико-культурної та природної спадщини; розроблення нових комплексних туристичних продуктів; розвиток інфраструктури та сфери послуг навколо конкретних об'єктів та пам'яток; сертифікація об'єктів туристичної інфраструктури; маркетинг туристичного потенціалу області; створення системи інформування туристів; розвиток навичок у сфері сільського («зеленого») туризму; пошук новими суб'єктами своїх економічних ніш, зокрема у сфері ремісництва; покращення кадрового забезпечення розвитку туристичної галузі та готельного господарства; покращення стану рекреаційних зон, зокрема водних об'єктів.

У Плані заходів з реалізації у 2018–2020 роках Стратегії розвитку Чернівецької області на період до 2020 року [32] серед переваг регіону виокремлено наявність рекреаційних ресурсів та можливість розвитку спортивно-оздоровчого, культурно-пізнавального, релігійного та інших видів туризму, а серед недоліків – низький рівень розвитку рекреаційно-туристичної інфраструктури. Пріоритетами розвитку рекреаційно-туристичної сфери [27, с. 19] є створення цілісного бренду області як туристичної; створення позитивного туристичного іміджу Буковини на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках; зростання конкурентоздатності туристичної пропозиції регіону; збільшення чисельності внутрішніх туристів; збільшення кількості туристичних маршрутів в області; розширення національних природних парків «Вижницький», «Хотинський», «Черемоський».

У Стратегії соціально-економічного розвитку Чернігівської області до 2020 року [33] туризму приділяється значна увага. Стратегія ставить перед собою амбітну мету, що полягає в перетворенні Чернігівщини на економічно самодостатній, екологічно чистий та туристично привабливий регіон європейської держави України з високорозвиненим промислово-аграрним комплексом, гідним рівнем життя населення, щасливими, патріотичними та працьовитими мешканцями. Основними завданнями є туристична промоція області та просування туристичних брендів; підтримка в належному стані об'єктів історико-культурної спадщини та розвиток інфраструктури туризму; розвиток активних видів туризму, сільського («зеленого») туризму та туризму вихідного дня; поліпшення стану рекреаційних зон.

Серед об'єктів туристичної сфери окремо визначені державний дендрологічний парк «Тростянець», Менський зоопарк, Сокиринський парк. Загалом природно-заповідний фонд нараховує 652 об'єкти загальною площею 256 тис. га (8,1% території області), з яких 21 об'єкт віднесений до категорії загальнодержавного значення.

Одним з пріоритетів розвитку Києва, визначених Стратегією розвитку міста Києва до 2025 року, є туризм. Так, у Стратегії [34, с. 46] зазначається, що розвиток туризму дасть змогу збільшити середньорічні темпи зростання обсягів туризму до 6,3% до 2025 року, досягнувши показника в 2,6 млн. туристів. Досягти таких показників планується завдяки підвищенню зручності перебування туристів (створення туристичних інформаційних центрів та єдиної туристичної картки гостя столиці для проїзду в транспорті, забезпечення основних туристичних місць об'єктами санітарно-гігієнічного призначення тощо). Серед індикаторів розвитку туристичної галузі Києва слід назвати кількість в'їзних туристів (планується збільшення показника до 1,5 млн у 2015 році, 2,6 млн. у 2025 році); середню тривалість перебування (планується збільшення показника до 3 днів у 2025 році); кількість номерів у готелях (планується збільшення показника до 18 тис. од. у 2025 році); частку доходів від туризму у ВРП (планується збільшення показника до більш ніж 2,5% у 2025 році).

Вибравши своїм стратегічним курсом інтеграцію до структур Європейського Союзу, Україна має виконати низку умов, серед яких не останнє місце посідає забезпечення стабільного розвитку регіонів. Це є одним з принципів Декларації щодо регіоналізму, ухваленої Асамблеєю Європейських регіонів у 1996 році, де зазначено, що регіони мають взяти на себе відповідальність у галузях економіки, культури й туризму. Таке положення відтворене також у Європейській хартії місцевого самоврядування. Отже, наша держава повинна привести інституційні механізми розвитку туризму у відповідність до тих, що використовуються у країнах ЄС. Зокрема, доцільно застосувати європейський досвід щодо розроблення та впровадження цільової програми, пов'язаної з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій у сфері туризму. Особливо перспективним напрямом, на думку європейських експертів, є електронна торгівля у сфері оздоровчо-рекреаційного туризму, що ґрунтується на високій мобільності споживачів цього сегменту туристичних послуг.

Також задля успішного розвитку туризму в регіонах України необхідно прискорити процес модернізації організаційно-економічних засад державної підтримки туристичної сфери. Насамперед, йдеться про створення розвинутого конкурентного середовища та недопущення монополізації у цій сфері.

У світі сформувалось декілька типів моделей участі держави в організації та регулюванні розвитку туристичної діяльності регіонів; для України найбільш прийнятною може бути модель управління, притаманна таким європейським державам, як Франція, Іспанія, Великобританія, Італія. Її сутність полягає в тому, що питання розвитку туристичної діяльності в країні вирішу-

ються на рівні відповідного галузевого підрозділу певного багатогалузевого міністерства. При цьому підрозділ такого міністерства, що відповідає за розвиток туризму в країні, діє у двох напрямках: вирішує або регламентує загальні питання державного регулювання (розроблення нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької та виконавчої влади, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні, збирання та оброблення статистичної інформації), спрямовує та координує маркетингову діяльність (участь у виставках та міжнародних об'єднаннях у туристичній сфері, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном).

Європейська політика підтримки туристичної сфери передбачає перш за все проведення роз'яснювальної роботи серед туристичних агенцій та операторів. Така політика будується на тому, що туристичним організаціям рекомендовано дотримуватись таких принципів у своїй діяльності:

- принцип забезпечення навчання співробітників туристичних компаній, що стосується всіх співробітників, які залучені до надання послуг безпосередньо споживачам з метою забезпечення задовільного рівня надання послуг;
- принцип проведення політики задоволення споживачів, яка включає відслідковування усіх скарг, реагування на них та забезпечення проведення споживачами оцінювання наданих послуг;
- принцип ведення документальної підтримки надання послуг;
- принцип висвітлення інформації у доступній та повній для споживача формі, яка має включати дані про місцеві традиції, послуги та товари, доступність окремих послуг (пошта, банки), екологічну ситуацію;
- принцип забезпечення упевненості, що ця інформація правильна, доступна, зрозуміла та викладена мовою, зрозумілою споживачам цієї туристичної послуги [35, 36].

Задля поширення знань та практики щодо розвитку екологічного туризму у країнах ЄС діяв проект «Еколнет» (Екологічна туристична мережа, Ecolnet), який керувався Європейською комісією. Цей проект був розроблений відповідно до Світових критеріїв екологічно безпечного туризму від Світової Ради екологічно безпечного туризму (Global Sustainable Tourism Council, GSTC). Він створив Екологічну туристичну мережу, яка поєднала інтереси різних зацікавлених сторін у сфері розвитку екологічно безпечного туризму, запровадила інноваційні інструменти та навчальні продукти для поширення знань всередині мережі, запровадила сертифікати якості через формування європейських екотуристичних стандартів маркування (European Ecotourism Labelling Standards) [37].

Новітньою тенденцією є забезпечення розвитку туризму в контексті дотримання параме-

трів екологічно безпечного розвитку. У зв'язку з цим у 2012 році розроблено проект Європейської хартії екологічно безпечного туризму на захищених територіях (European Charter for Sustainable Tourism in Protected Areas) (далі – Хартія). Вона виступає як практичний інструмент забезпечення збалансованого економічного, соціального розвитку та розвитку навколишнього середовища через туризм на захищених територіях у Європі.

Хартія унормовує визначення цих самих захищених територій та вжиття на них заходів щодо забезпечення сталого розвитку. Хартія була розроблена групою фахівців, що представляють захищені території, туристичну індустрію, а також реалізується Федерацією Регіональних природних парів у Франції під егідою Федерації Європарк (EUROPARC Federation), що є всеєвропейською неурядовою організацією, яка проводить роботу на захищених територіях [38].

Основними цілями Хартії є:

- підвищення рівня поінформованості щодо принципів функціонування захищених територій як базової частини нашої спадщини, яка повинна бути збережена для нинішніх та майбутніх поколінь;

- покращення рівня екологічності в розвитку туризму та управлінні ним на захищених територіях, що враховує потреби довкілля, місцевих мешканців, місцевих підприємців та відвідувачів цих територій.

Захист і покращення природної та культурної спадщини через туристичні послуги та для подальшого розвитку туризму, однак задля недопущення зникнення цієї спадщини через «надмірний туризм» передбачає вжиття комплексу заходів:

- моніторинг впливу туризму на флору й фауну на захищених територіях; якщо буде встановлено, що туристичні послуги порушують баланс у природі, доступ туристів до цих територій буде обмежено;

- заохочення видів діяльності, зокрема туристичної, яка підтримує збереження історичної спадщини, культури й традицій, а саме проведення фестивалів, ярмарків, різних заходів щодо популяризації спадщини та культурний надбань, розроблення відповідних інструментів його підтримки;

- захист природних ресурсів за допомогою інструментів, які контролюють та знижують рівень туристичної діяльності, що може погіршити якість ландшафту, води й повітря, а також знижують рівень використання невідновлюваних джерел енергії, перешкоджають забруднення довкілля й надмірний шум; схвалюється співробітництво екологів з місцевою владою щодо розроблення програм використання води, енергії та земельних ресурсів;

- залучення туристів та відвідувачів до вжиття заходів зі збереження культурної, історичної спадщини та довкілля [38].

Звісно, розробники Хартії усвідомлюють, що кожна захищена територія різна, тому стратегічні пріоритети й програми їх реалізації визначаються на місцях з огляду на вказані цілі як орієнтири. Однак задля досягнення співвимірності оцінювання туризму та природоохоронної діяльності на різних територіях розроблено десять умов, дотримання яких спрямоване на забезпечення розвитку захищених територій [39].

- 1) Залучення усіх зацікавлених сторін – усіх, хто стосується розвитку туризму всередині та навколо захищеної території, а саме місцевої влади, екологічних організацій, представників туристичної індустрії – до розвитку цієї території та управління нею.

- 2) Підготовка та впровадження стратегії екологічно безпечного туризму, плану її реалізації на захищених територіях.

- 3) Захист та підтримка природної та культурної спадщини через надання туристичних послуг та захист територій від надмірного «освоєння» туристами за допомогою моніторингу стану довкілля, підтримки видів діяльності, яка забезпечує збереження спадщини, культури, традицій, зменшення обсягів активності, що завдає шкоди довкіллю, повітрю та воді, використовує невідновлювальні джерела енергії, забруднює довкілля, сприяння тій діяльності, яка зберігає довкілля.

- 4) Забезпечення туристів та відвідувачів послугами високої якості, задоволення особливих потреб та надання послуг споживачам з особливими потребами, підтримка ініціативності щодо підвищення якості послуг.

- 5) Взаємодія з відвідувачами та туристами стосовно надання послуг та покращення їх якості, зокрема щодо створення якихось особливих, автентичних туристичних продуктів, поширення інформації про туристичні продукти, проведення лекцій серед туристів та відвідувачів, зокрема школярів, стосовно туристичних послуг.

- 6) Сприяння розвитку спеціальних туристичних продуктів, видів діяльності, заходів, які включають ознайомлення з природою та спадщиною.

- 7) Проведення тренінгів та навчальних програм серед працівників туристичного бізнесу задля подальшого підвищення рівня знань щодо захищеної території серед зацікавлених осіб, відвідувачів та туристів.

- 8) Досягнення упевненості, що туризм підтримує та не знижує якість життя мешканців, за допомогою залучення місцевих громад до планування розвитку туризму в цій місцевості, забезпечення належної взаємодії між працівниками захищеної території, місцевими жителями й туристами, усунення конфліктів у цій сфері.

- 9) Підвищення рівня вигоди від туризму для місцевої економіки через забезпечення продажу продукції місцевих виробників (продуктів харчування, промислів, місцевих послуг) для відвід-

увачів та самих місцевих виробників, забезпечення зайнятості мешканців території у сфері туризму.

10) Моніторинг впливу туристичних потоків задля зниження шкідливого туристичного впливу за допомогою визначення кількості туристів та частоти відвідувань, формування плану відвідувань, сприяння пішим прогулянкам до туристичних цікавинок, використання туристами громадського транспорту та велотранспорту, на противагу приватним автомобілям, контролю за розміщенням нових туристичних продуктів.

Висновки. Специфіка регіонів визначає можливість використання в кожному конкретному випадку для регулювання розвитку сфери туризму певного набору методів, важелів та стимулів, що зумовлені на державному рівні, але відповідальність за їх формування та ефективне використання покладається на місцеві органи влади. Для збирання та накопичення інформації по регіону у сфері туризму доцільно створити систему інформаційно-аналітичного

забезпечення туристичної діяльності, яка б виконувала такі завдання:

- започаткування та розвиток обчислювальних регіональних мереж, які мають забезпечувати доступ до регіональних банків даних максимальній кількості користувачів;

- створення та введення регіональних баз даних ліцензійної, економічної, соціальної, організаційно-довідкової, екологічної та іншої інформації туристичної індустрії;

- забезпечення доступу до загальнодержавних та міжнародних інформаційно-обчислювальних систем баз даних у сфері туризму.

Важливим засобом економічного стимулювання господарської діяльності та залучення інвестицій є вдосконалення податкової політики у сфері туризму, зокрема щодо спрощення обчислювальної бази оподаткування, диференціації принципів оподаткування за видами туризму, зниження податкового тиску на туристичні фірми, визначення початкових сум доходів від туристичної діяльності, що не обкладаються податками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навчальний посібник. Чернівці : Книги-XXI, 2003. 300 с.
2. But T., Zaytseva V., Hres-Yevreinova S. Assessment of the competitiveness of tourist cluster of Zaporizhzhia region. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine* : collective monograph. Vol. 2. Poland : Baltija Publishing, 2018. P. 61–74.
3. But T., Bezkhlibna A., Nikonenko S. Assessment of tourism industry clustering potential. *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D*. 2018. P. 44.
4. Бойко М.Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 16. С. 34–39.
5. Бут Т.В. Визначення напрямків розвитку ринку туристичних послуг в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 4 (15). С. 254–261. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/15-2018-ukr> (дата звернення: 22.02.2019).
6. UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition. URL: <http://mkt.unwto.org/publication/unwto-tourism-highlights-2018-edition> (дата звернення: 22.02.2019).
7. World Travel Monitor / European Travel Monitor, 2017. URL: <http://www.ipkinternational.com/en/world-travel-monitorr> (дата звернення: 22.02.2019).
8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.02.2019).
9. Travel & Tourism Economic Impact 2018 Ukraine. URL: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2018/ukraine2018.pdf> (дата звернення: 22.02.2019).
10. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 / Президент України. *Офіційний вісник Президента України*. 2015. № 2. С. 14. Ст. 154.
11. Стратегія розвитку туризму і курортів на період до 2026 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 року № 168-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/249826501> (дата звернення: 22.02.2019).
12. Програма розвитку туризму у Вінницькій області на 2017–2020 роки. Вінниця : Вінницька обласна рада, 2017. 27 с.
13. Програма розвитку туризму та рекреації у Волинській області на 2016–2020 роки. Луцьк : Волинська обласна рада, 2016. 29 с.
14. План реалізації Стратегії розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року. Дніпропетровськ : Дніпропетровська обласна рада, 2015. 51 с.
15. Проект стратегії розвитку туризму в Житомирській області. Житомир : Житомирська обласна державна адміністрація, 2018. 61 с.
16. Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області до 2020 року. Ужгород : Закарпатська обласна державна адміністрація, 2016. 24 с.
17. Стратегія розвитку туризму у місті Запоріжжі на 2014–2018 роки. Запоріжжя : Запорізька обласна державна адміністрація, 2013. 93 с.

18. Стратегія розвитку міста Запоріжжя до 2028 року. Запоріжжя : Запорізька обласна державна адміністрація, 2017. 85 с.
19. Програма розвитку туристичної галузі міста Івано-Франківськ на 2016–2020 роки. Івано-Франківськ : Виконавчий комітет Івано-Франківської міської ради. URL: <http://www.mvk.if.ua/mvkprog/38534> (дата звернення: 22.02.2019).
20. Програма розвитку туризму та туристичної інфраструктури в Київській області на 2017–2018 роки. Київ : Київська обласна державна адміністрація, 2017. 25 с.
21. Програма економічного і соціального розвитку Кіровоградської області до 2020 року. Кіровоград : Кіровоградська обласна рада, 2016. 61 с.
22. Програма розвитку туризму та курортів у Львівській області на 2018–2020 роки. Львів : Львівська обласна рада, 2017. 48 с.
23. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року. Миколаїв : Миколаївська обласна рада, 2015. 113 с.
24. Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017–2020 роки. Одеса : Одеська обласна рада, 2016. 12 с.
25. Стратегія розвитку Полтавської області на період до 2020 року. URL: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/strategiya-rozvitku-poltavskoyi-oblasti-do-2020-roku-0> (дата звернення: 22.02.2019).
26. Стратегія економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2020 року. URL: <http://www.rv.gov.ua/sitesnew/data/upload/photo/8/strategiya.pdf> (дата звернення: 22.02.2019).
27. Стратегія розвитку Сумської області на період до 2020 року. URL: http://sm.gov.ua/images/docs/turizm/17-session-37_7-skl.pdf (дата звернення: 22.02.2019).
28. Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2020 року. URL: <http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/20090/strateg2020z.pdf> (дата звернення: 22.02.2019).
29. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року. URL: <http://kharkivoda.gov.ua/uk/article/static/id/243> (дата звернення: 22.02.2019).
30. Програма розвитку туризму та курортів у Херсонській області на 2019–2021 роки. URL: khoda.gov.ua/strategiya-rozvitku-2020 (дата звернення: 22.02.2019).
31. Плані заходів з реалізації Стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2018–2020 роки. URL: <http://km-oblrada.gov.ua/program-of-socio-economic/> (дата звернення: 22.02.2019).
32. Стратегії розвитку Черкаської області до 2020 року. URL: <http://ck-oda.gov.ua/strategiya-rozvytku-oblasti-do-2020-roku> (дата звернення: 22.02.2019).
33. Плані заходів з реалізації у 2018–2020 роках Стратегії розвитку Чернівецької області на період до 2020 року. URL: http://archive.bukoda.gov.ua/sites/default/files/S/Strategy2020/plan_zahodiv_2018-2020.pdf (дата звернення: 22.02.2019).
34. Стратегії соціально-економічного розвитку Чернігівської області до 2020 року. URL: <http://cg.gov.ua/index.php?id=118434&tp=0> (дата звернення: 22.02.2019).
35. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року. URL: <https://dei.kyivcity.gov.ua/files/2017/7/28/Strategy2025new.pdf> (дата звернення: 22.02.2019).
36. Рекомендації Єврокомісії для Принципів якості у сфері туризму. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2014:0085:FIN:EN:PDF> (дата звернення: 22.02.2019).
37. Принципи якості у сфері туризму у Європі. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/quality-label/index_en.htm (дата звернення: 22.02.2019).
38. Європейська екотуристична мережа / European Ecotourism Network. URL: <http://www.ecotourism-network.eu/en-about-us/en-ecolnet> (дата звернення: 22.02.2019).
39. Європейська хартія екологічно безпечного туризму на захищених територіях / European Charter for Sustainable Tourism in Protected Areas. URL: <http://www.europeancharter.org/home> (дата звернення: 22.02.2019).
40. Принципи Європейської хартії екологічно безпечного туризму на захищених територіях. URL: <http://www.european-charter.org/become-a-charter-area/charter-principles> (дата звернення: 22.02.2019).

ПРАКТИКА СТРУКТУРНОГО РЕФОРМУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

THE PRACTICE OF STRUCTURAL REFORM IN THE EU COUNTRIES AT THE PRESENT STAGE

Шашина М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Shashyna Marina

PhD of Economic sciences
Associate professor of the Department of Economics and Business
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Проаналізовано напрями впровадження структурних реформ для регіонального рівня в ЄС на основі Програми підтримки структурних реформ, яка була розроблена та затверджена Єврокомісією в 2017 р. До них належать: регулювання та публічне адміністрування; адміністрування доходів та управління державними фінансами; зростання та бізнес-середовище; ринок праці, освіта, охорона здоров'я та соціальні послуги; фінансовий сектор. За кожним із напрямів проаналізована країна – член ЄС, середовище, яке виявляло передумови впровадження структурної реформи, інструменти, які були вибрані та задіяні саме для даної країни, а також наявні чи очікувані результати від проведених реформ. Виявлено недоліки та подальші напрями розвитку Програми структурного реформування. Відзначено перспективність розглянутих напрямів для національної економіки.

Ключові слова: програма, структурна реформа, країни – члени ЄС, Єврокомісія, напрям.

Проанализированы направления внедрения структурных реформ для регионального уровня в ЕС на основе Программы поддержки структурных реформ, которая была разработана и утверждена Еврокомиссией в 2017 г. К ним относят: регулирование и публичное администрирование; администрирование доходов и управление государственными финансами; рост и бизнес-среду; рынок труда, образование, здравоохранение и социальные услуги; финансовый сектор. По каждому из направлений проанализирована страна – член ЕС, среда, которая определяла предпосылки внедрения структурной реформы, инструменты, которые были выбраны и задействованы именно для данной страны, а также имеющиеся или ожидаемые результаты от проводимых реформ. Выявлены недостатки и дальнейшие направления развития Программы структурного реформирования. Отмечена перспективность рассматриваемых направлений для национальной экономики.

Ключевые слова: программа, структурная реформа, страны – члены ЕС, Еврокомиссия, направление.

The directions of implementation of structural reforms for the regional level in the EU have been analyzed on the basis of the Structural Reform Support Program, which was developed and approved by the European Commission in 2017. During the entire period of its existence, the EU has introduced various mechanisms for improving the structure of the regional economy of the Member States and the Community as a whole. One of the challenges today was that not all participants are equally successful in solving the administrative, economic and social problems initiated by these reforms. That is why Program is included: regulation and public administration; income management and public finance management; growth and business environment; labor market, education, health care and social services; financial sector. Within the framework of the Program, Member States can apply to the European Commission, which, in cooperation with international organizations and other Member States, can act as reform partners. These states should contribute voluntarily to the financial package of the Program with the help of additional funds. The European Commission and the stakeholders, in accordance with their responsibilities, provide effective coordination, coherence of funding for selected activities. For each of the Program areas, the EU member state has been analysed, an environment that reflects the preconditions for the introduction of structural reform, the instruments that were selected and used specifically for this country, as well as the results available or expected from the reforms. The country's choice did not have a special methodological selection, but was carried out on the basis of the existing

needs of the member in the direction of the specified structural reform and the steps already taken to implement the changes. The deficiencies and further directions of the structural reform program development are revealed. The prospects of the considered areas for the national economy are noted. The practice of implemented reforms indicates their acceptability by countries and the complexity of implementation. The direction of the instruments at the expense of which structural reforms should be implemented, as well as the allocation of the direction of preparation of countries seeking to become members of the EU.

Key words: *program, structural reform, EU member states, European Commission, direction.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На протязі всього періоду свого існування ЄС упроваджував різні механізми щодо поліпшення структури регіональної економіки країн-членів та Спільноти у цілому. Одним із сучасних викликів стало те, що не всі учасники є однаково успішними у вирішенні адміністративних, економічних та соціальних проблем, які ініціюються цими реформами. Для української практики дослідження передумов проведення структурних реформ, їх інструментів та практики реалізації є актуальним через низку причин, до яких можна віднести визначений курс на євроінтеграцію, гармонізацію чинного законодавства, наочність роботи використовуваних механізмів та можливість їх адаптації до національних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Досить розгорнута база аналітичних матеріалів та наукових публікацій подана на офіційному сайті Єврокомісії як одного з основних ініціаторів розроблення та впровадження структурних реформ ЄС [3]. Серед вітчизняних робіт є значні наробки за даним напрямом у С. Біла [1], П. Дубинського [2], Л. Поліщука [4] і Єгорова [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблеми структурного реформування на рівні національної та регіональної економіки мають перманентний характер, що вимагає постійного відслідковування стану розвитку структури економіки, застосування адекватних механізмів структурних змін та їх оцінювання. Аналіз тенденцій сучасного етапу структурного реформування в ЄС та практика запровадження мають як практичну, так і наукову цінність не лише для європейської спільноти, а й для вітчизняних науковців і урядовців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити основні напрями та інструменти і практики їх упровадження в країнах ЄС щодо здійснення структурних реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Починаючи з 2017 р. Єврокомісія започаткувала новий етап проведення структурних реформ регіонального спрямування, що реалізуються для країн ЄС. Програма підтримки структурних реформ (Structural

Reform Support Programme – SRSP) [6] була затверджена відповідно до Регламенту ЄС 2017/825 на період 2017–2020 рр. із початковим бюджетом 142,8 млн. євро (потім розширений до 222,8 млн. євро).

Метою Програми стало посилення потенціалу країн-членів щодо зміцнення інституцій, процесів управління, державних адміністрацій, а також поліпшення ефективності та стійкості економічного та соціального секторів.

Реальність реалізації вибраного напряму полягає у значному досвіді ЄС під час здійснення підтримки національних адміністрацій країн-членів у сферах оподаткування, митних зборів та підтримки малих, середніх підприємств, а також упровадження Політики згуртування.

Так, країни-члени в рамках Програми можуть звернутися до Єврокомісії, яка у взаємодії з міжнародними організаціями та іншими державами-членами може виступати партнером із реформування. Ці держави повинні зробити свій внесок на добровільній основі до фінансового пакету Програми за допомогою додаткових коштів. Єврокомісія та зацікавлені учасники згідно зі своїми обов'язками забезпечують ефективну координацію, послідовність фінансування вибраних заходів. Оцінка виконується на основі річного моніторингу, який надається до розгляду Європарламенту та Комісії, і включає інформацію про запити на підтримку, аналіз застосування критеріїв, оцінки запитів на підтримку, плани співпраці та участь партнерів. Відповідно, здійснюється незалежна середньострокова оцінка, що результує досягнення цілей Програми, ефективність використання її ресурсів та додану вартість на європейському рівні. Окрім того, незалежна оцінка описує довгострокові наслідки щодо виконання Програми.

Одним з основних напрямів реалізації програми є *державне регулювання та публічне адміністрування*, який, своєю чергою, має такі субрівні: центральна та місцева адміністрація; електронний уряд; управління людськими ресурсами; ефективне регулювання; антикорупція та стратегія боротьби із шахрайством; антигроші (стратегія відмивання); судова реформа. Практика впровадження та реалізації означеного напряму подана в табл. 1.

Наступним означеним напрямом, відповідно до Програми структурних реформ, визначають *адміністрування доходів та управління державними фінансами*, де виконують підготовку

Таблиця 1

**Практика реалізації заходів структурних реформ за напрямом
«державне регулювання та публічне адміністрування» у Румунії**

Ситуація	Інструменти надання підтримки	Досягнуті результати
Компетентний національний орган, відповідальний за реалізацію політики у сфері державного внутрішнього аудиту, намагався зміцнити функцію внутрішнього аудиту для підтримки запобігання шахрайству та корупції та поліпшити використання наявних ресурсів на центральному та місцевому рівнях.	Підтримку буде надано Федеральним міністерством науки, досліджень та економіки Австрії у співпраці з Австрійським агентством економічного співробітництва та розвитку протягом одного року. Заходи підтримки включатимуть: розроблення нової стратегії державних внутрішніх аудитів; розроблення навчальних програм із державного внутрішнього аудиту на центральному та місцевому рівнях; надання програми індукції щодо фінансового управління для високопосадовців високого рівня.	Очікуються такі результати: державна стратегія внутрішнього аудиту на 2020-2024 рр.; нові професійні компетенції для державних внутрішніх аудиторів. Очікувані впливи: зміна культури внутрішнього аудиту в державному управлінні на місцевому рівні щодо посилення системи державного фінансового контролю та навколишнього середовища.

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 2

**Практика реалізації заходів структурних реформ за напрямом
«адміністрування доходів та управління державними фінансами» у Португалії**

Ситуація	Інструменти надання підтримки	Досягнуті результати
Міністерство фінансів має намір використати імпульс реформування рамкового закону про бюджет та додаткову інформацію для модернізації управління готівкою та підвищення її спроможності прогнозувати неподаткові надходження.	Підтримка, що надається Єврокомісією та Світовим банком, буде здійснюватися у формі місій на місцях та семінарів. Заплановані заходи складаються з: перегляду функцій Агентства з управління боргом та казначейством; розроблення нової моделі управління грошовими коштами; раціоналізації неподаткових процедур збору та обліку; надання рекомендацій щодо вдосконалення архітектури інформаційної системи фінансового менеджменту.	Очікуються такі результати: більш ефективне управління грошовими коштами; поліпшення збору та обліку неподаткових надходжень. І мають такі наслідки: зниження рівня заборгованості та, отже, витрат на запозичення; сприяння ефективному фінансовому управлінню.

Джерело: складено автором на основі [3]

бюджету, перегляд витрат, загальний аудит; здійснюють незалежне оцінювання; розробляють фіскальну стратегію та податкову політику. Практики реалізації даного напрямку подані в табл. 2.

Також у Програмі акцентують увагу на зростанні та бізнес-середовищі у розрізі: іноземних інвестицій та торговельної політики; МСП та конкурентної політики; дослідження інновацій та цифрової економіки; транспорту, логістики, туризму, сільського господарства та ін.; ліцензування, перевірки та поліпшення регулювання; інвестиційного менеджменту та державно-приватного партнерства; управління підприємствами державної власності; управління природними ресурсами та енергетичного союзу. Так, одним із представників упровадження даного напрямку Програми є о. Кріт (Греція), що подано в табл. 3.

Також серед напрямів, які продовжують залишатися вже на протязі досить тривалого часу в аспекті структурних реформ, – *ринок праці, освіта, охорона здоров'я та соціальні послуги*, зокрема щодо: ринку праці на засадах добробуту; охорони здоров'я у розрізі системи довгострокового обслуговування; освіти та професійного навчання. Так, у старіючих суспільствах надання високоякісної первинної медичної допомоги є ключовим для стабільної системи охорони здоров'я. До таких країн належить Австрія, на прикладі якої розглянемо медичну реформу (табл. 4).

Фінансовий сектор є заключним напрямом, що виділений Програмою структурних реформ у ЄС. Його зміни здійснюються у напрямках: розвитку ринку капіталу; фінансової грамотності; нагляду за фінансовим сектором та неплатоспроможністю; управління кризовими ситуаціями.

Таблиця 3

**Практика реалізації заходів структурних реформ за напрямом
«зростання та бізнес середовище» у Греції (о. Кріт)**

Ситуація	Інструменти надання підтримки	Досягнуті результати
Єврокомісія підтримала розроблення загальної політики розвитку підприємницької екосистеми. Заходи підтримки включали: аналітичну підготовку політичного документа; підтримку формування плану дій для соціального підприємництва; підтримку дослідження Глобального моніторингу підприємництва (GEM); обмін кращими практиками щодо оцифрування грантових схем; фінансування дослідження для поліпшення експорту підприємств, а також рекомендації щодо діяльності з розбудови підприємств, орієнтованих на експорт.	Напрями впровадження заходів: створено керівний орган представників державного та приватного секторів для реалізації Положення про політику; уряд у січні 2018 р. представив закон про соціальне підприємництво, який супроводжувався планом дій, що буде реалізовуватися за фінансової підтримки Європейського соціального фонду; створено StartUp Visa, а також схеми податкових стимулів для інноваційних фірм; у 2016 р. держава-член приєдналася до Глобального моніторингу підприємництва (GEM); Міністерство енергетики, торгівлі, промисловості та туризму підписало угоду з ЄБРР про надання консультаційних та навчальних заходів для підтримки експортоорієнтованих підприємств.	Результати: створення нових підприємств і нових робочих місць у МСП: кількість нових підприємств збільшилася на 21%; кількість працівників у МСП зросла на 5%.

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 4

Практика реалізації заходів структурних реформ за напрямом «охорона здоров'я» в Австрії

Ситуація	Інструменти надання підтримки	Досягнуті результати
Австрія затвердила реформу первинної медичної допомоги для створення до 2022 р. 75 підрозділів первинної медико-санітарної допомоги.	Підтримка ґрунтується на таких компонентах: створення керівництва з розповсюдження інформації для медичних працівників для успішного створення підрозділу первинної медичної допомоги; створення допоміжного матеріалу та проведення тренінгів для соціального медичного страхування та регіональних урядів щодо наявності та використання фінансових інструментів для первинної медичної допомоги; надання практичних консультаційних послуг для допомоги у створенні первинних закладів охорони здоров'я; розроблення веб-сайту та комунікаційної стратегії.	Підтримка спрямована на досягнення таких результатів: усебічна інформація про початкову діяльність, яка буде доступна для того, щоб фахівці в галузі охорони здоров'я могли почати свою первинну медичну допомогу на надійній основі; безпосередньо підтримується до 18 одиниць первинної медичної допомоги; поінформованість про наявні технічні та фінансові заходи підтримки та зацікавлені сторони, які мають повноваження здійснювати реформу; створення веб-платформи.

Джерело: складено автором на основі [3]

ями; страхування підприємств. Одними з найбільш успішних країн, що були приєднані до ЄС після 2004 р., у реалізації означеного напрямку виступають країни Балтії (табл. 5).

Як бачимо з таблиць 1–5, практика структурного реформування у Союзі в деяких країнах уже досягла результатів, а в інших вони тільки очікуються. У 2019 р. заплановано надати підтримку 26 державам – членам ЄС для здійснення понад 260 проектів на додаток до більше ніж 290 проектів, відібраних у 2017 та 2018 рр. [7]. Але аналіз отриманих протягом

2017–2018 рр. результатів змусив переглянути позиції щодо посилення бюджетних інструментів для зміцнення Європейського економічного та валютного союзу. Виявилось, що країни-члени демонструють постійно зростаючий попит на впровадження структурних змін, що супроводжується зростаючою потребою у фінансовому забезпеченні таких заходів. Також виявлено необхідність перегляду способів реалізації структурних реформ, до яких передусім почали відносити інструменти технічної підтримки. Це стало передумовою затвердження нової Про-

Таблиця 5

Практика структурного реформування фінансового сектору в Естонії, Латвії та Литві

Міністерства з різних держав – членів ЄС прагнули зміцнити та інтегрувати свої ринки капіталу через транскордонні та регіональні ініціативи. Ця ініціатива сприятиме розвитку регіональних інвестиційних можливостей.	Спільно з ЄБРР Комісія надаватиме підтримку державам-членам у проведенні заходів із надання допомоги у запровадженні пан-балтійських систем покриття облігацій. Заходи підтримки включають: перегляд чинного законодавства про фінансовий сектор із метою виявлення проблем, які можуть перешкоджати розвитку сек'юритизації та ринку покритих облігацій; запропонування нового законодавства, яке б забезпечило правову основу для покритих облігацій та інструментів сек'юритизації.	Очікувані результати: сприяння успішному функціонуванню та збільшенню ринків капіталу в регіоні; відкриття довгострокових варіантів фінансування для банків, що дасть їм змогу збільшити кредитування регіональних економік; підвищення стійкості та конкурентоспроможності країн Балтії в регіоні, що дасть їм змогу зіткнутися із зовнішніми шоками.

Джерело: складено автором на основі [3]

грами підтримки реформ із загальним бюджетом 25 млрд. євро на період 2021–2027 рр.

Запропонована програма має три напрями:

– інструмент проведення реформ (22 млрд. євро), що надає фінансові стимули для здійснення реформ, визначених у процесі європейського семестру;

– інструмент технічної підтримки (трохи менше 1 млрд. євро), щоб продовжувати підтримувати розроблення та впровадження реформ і поліпшувати адміністративну спроможність державних адміністрацій;

– Фонд конвергенції (трохи більше 2 млрд. євро), який надає державам-членам фінансову та технічну підтримку на шляху вступу до Зони євро [7].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У проведеному аналізі щодо сучасного етапу структурного реформування для регіональних

систем ЄС виявлено два рівні. Перший визначав специфічні сфери, за якими Єврокомісія погоджується надавати підтримку, особливо щодо економічного напрямку, під час управління державними фінансами та ринком капіталів, а також у соціальному аспекті за підтримки зайнятості, формування системи охорони здоров'я та страхування. Практика запроваджуваних реформ свідчить про їх прийнятність країнами та складність реалізації. На другому рівні більшого вдосконалення набуває напрям інструментів, за рахунок яких мають здійснюватися структурні реформи, а також виділення на пряму підготовки країн, які прагнуть стати членами ЄС. Зазначені зміни також впливають на систему пріоритетів під час здійснення структурних реформ у даних країнах. Тому перспективою даного аналізу є подальше дослідження адаптивності означених напрямів у розрізі національних реалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біла С. Інституційне забезпечення державної регіональної політики (досвід країн ЄС). URL : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/31.htm> (дата звернення: 28.12.2018).
2. Дубинський П.Г. Стратегія розумної спеціалізації для України. URL : <https://periodicals.karazin.ua/socseconom/article/view/9774/9297> (дата звернення: 15.12.18).
3. Офіційний сайт Європейської Комісії. URL : <https://cohesiondata.ec.europa.eu/funds/cf> (дата звернення: 14.02.19).
4. Поліщук Л.С. Регіональні асиметрії в ЄС та нові інструменти політики вирівнювання. *Actual problems of international relations*. 2015. Release 126. Part II. P. 116–124.
5. Розвиток інноваційної системи України в європейському науково-технологічному просторі : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України І.Ю. Єгорова. Київ : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України» 2018. 198 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/sr/302.pdf> (дата звернення: 18.01.19).
6. Report from the commission to the European Parliament and Council. *Annual Monitoring Report on the implementation of Structural Reform Support Programme 2017*. Brussels, 2018. URL : https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/annual-monitoring-report-implementation-structural-reform-support-programme-2017_en.pdf (дата звернення: 15.12.2018).
7. Structural Reform Support Service. URL : https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/srss-factsheet-2019_en.pdf (дата звернення: 10.01.19).

CORPORATIZATION OF TOURISM IN THE KHERSON REGION IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

КОРПОРАТИЗАЦІЯ ТУРИЗМУ В ХЕРСОНЬСЬКОМУ РЕГІОНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Shmulevych Pavlo

Postgraduate Student at Department of Economics,
Business and Economic Security,
Kherson National Technical University

The Kherson region has a huge tourist potential. At the same time, most of the local attractions that may be of interest to foreign tourists remain little-known. It is vital to develop innovative approaches that will allow bringing the Kherson region to the level of the destination of international importance. The purpose of this work is to describe in the first approximation the possibility of using the latest approaches to the development of international tourism in the Kherson region, which will be based on the use of the potential of local territorial communities. The principles of the European integration processes influence on the domestic tourist market of Ukraine are outlined. The relevant provisions of the Ukraine-EU Association Agreement are analysed. The research of synergistic features of the regional tourism sphere is proposed, in particular, in the context of the development of rural territories and local communities. The article suggests adapting a new approach of the Community Capitals Framework (CCF) that gained popularity in Western countries, especially the USA, regarding the development of territorial communities. This approach is based on the representation of a community as a whole organism, which has seven types of capitals that take into account synergetic features of development.

Key words: international tourism, Community Capitals Framework, territorial community, corporatization, regional development, European integration, synergy.

Херсонський регіон має величезний туристичний потенціал. При цьому велика частина локальних атракцій, які можуть бути цікаві закордонним туристам, залишається маловідомою. Нагальною є розробка інноваційних підходів, які дозволять вивести Херсонський регіон на рівень дестинації міжнародного значення. Мета даної роботи – опис в першому наближенні можливості використання новітніх підходів до розвитку міжнародного туризму в Херсонському регіоні, які будуть базуватися на використанні потенціалу місцевих територіальних громад. Окреслено принципи впливу євроінтеграційних процесів на внутрішній туристичний ринок України. Проаналізовано релевантні положення Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. Запропоновано дослідження синергетичних особливостей сфери регіонального туризму, зокрема, в контексті розвитку сільських територій і місцевих громад. У статті запропоновано адаптувати новий підхід Community Capitals Framework (CCF), який останнім часом набирає популярність у західних країнах, особливо США, щодо розвитку територіальних громад. Даний підхід заснований на уявленні громади як цілісного організму, що володіє сім'ю типами капіталів, які враховують синергетичні особливості розвитку. Об'єктом дослідження запропоновано розглядати не Херсонську область як адміністративну одиницю, а більш широкий регіон, який охоплює атракції сусідніх областей і є в потенціалі більш цілісним як дестинація міжнародного значення. CCF, на відміну від стандартних підходів оцінки розвитку туризму на рівні конкретної громади або їх об'єднання, дає можливість порівняно оцінити їхній потенціал і прийняти ефективні управлінські рішення. Адаптація CCF можлива незалежними інституціями, тому запропоновано підхід корпоратизації, а саме створення недержавної Корпорації, яка отримала б достатньо ресурсів і прав для розвитку міжнародного туризму і промоції Херсонського регіону. Масштабні інфраструктурні проекти також повинні бути реалізовані за принципами державно-приватного партнерства з передачею прав управління Корпорації. Корпоратизація туризму на регіональному рівні з подальшою адаптацією CCF дасть можливість вивести південь України на міжнародний рівень за туристичною привабливістю.

Ключові слова: міжнародний туризм, Community Capitals Framework, територіальна громада, корпоратизація, регіональний розвиток, європейська інтеграція, синергія.

Херсонский регион обладает огромным туристическим потенциалом. При этом большая часть локальных аттракций, которые могут быть интересны заграничным туристам, остается малоизвестной. Насущной является разработка инновационных подходов, которые позволят вывести Херсонский регион на уровень дестинации международного значения. Цель данной работы – описание в первом приближении возможности использования новейших подходов к развитию международного туризма в Херсон-

ском регионе, которые будут базироваться на использовании потенциала местных территориальных общин. Определены принципы влияния евроинтеграционных процессов на внутренний туристический рынок Украины. Проанализированы релевантные положения Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Предложено исследования синергетических особенностей сферы регионального туризма, в частности, в контексте развития сельских территорий и местных общин. В статье предложено адаптировать новый подход Community Capitals Framework (CCF), который в последнее время набирает популярность в западных странах, особенно США, относительно развития территориальных общин. Данный подход основан на представлении общины как целостного организма, обладающего семью типами капиталов, которые учитывают синергетические особенности развития.

Ключевые слова: международный туризм, Community Capitals Framework, территориальная община, корпоратизация, региональное развитие, европейская интеграция, синергия.

Introduction. Presently, in the Kherson region, there is no organization of any form that could provide expertise in the study of the potential of this province as a tourist destination of international importance. Such a problem is not solved and even hardly voiced, and therefore, represents an outstanding scientific interest. In other words, even the international scientific community has no idea of such a bright region as Kherson from the viewpoint of tourism potential. For Ukrainian scientists, this field is also unique for fundamentally new research, and applications of the theories, practices, and techniques being developed abroad.

Formation of the proper toolkit of international tourism development should begin with a general understanding of what tourism is for the region and what aspects it has. Historically, tourism has been seen as one of the most effective factors of economic growth (see, for example, [1]). Moreover, researchers stress that “international tourism has often been regarded as an important source of economic growth” [2]. Some scientists mostly pay attention to the role of state’s (government) economic policy towards tourism development, proving this role is the leading one [3]. Going further, others prove a strong connection between tourism and all fields of social life. For example, the impact of economic cycles on tourism is studied in [4]. Cultural and heritage directions of tourism are discussed in [5]. Psychological aspects are also important [6]. The social importance of tourism, thus, is no doubt, as Dong and Manning state [7]: “Expanding tourism is seen as one solution to the lack of employment for young secondary- and tertiary-educated jobseekers.” Consumption of local products by tourists is one of the most unexplored fields in the Ukrainian tourism market. Its importance is extremely high to determine future economic policy towards tourism, as well as towards ecological issues [8-11]. Some works stress the importance of surrounding local communities’ participation in revenue share [12]. Recent Ukrainian publications focus on regional aspects of tourism in Ukraine. The Travel & Tourism Competitiveness Index is applied for regional level [13]. Others focus on rural territories and prove that “the administrative-territorial structure of Ukraine is rather chaotic” [14]. Some researchers propose a cluster approach to tourism development in Ukraine and

see transformations on the macroeconomic level as a factor of cluster formation [15].

One should pay attention to the following. Modern Ukrainian researchers point out the impossibility of identifying agrarian and rural development, the latter includes the first [21]. Outstanding geographer, professor M.O. Baranovskyi draws attention to the “Soviet” identification of village and agriculture, and therefore, the decline of agrarian production in the early days of Independence led to a whole range of regressive processes in the spheres of the economy, culture and, finally, demography of the countryside [20]. In further works prof. M.O. Baranovskyi also substantiates the importance of small and medium-sized cities as multifunctional centres of development of the surrounding countryside [19]. In this context, European experience in developing rural areas, in particular, through green tourism, weekend tourism, is also important. Such development should be based on local communities, regional associations, and not on existing business entities in this area.

Indeed, Ukrainian researchers point to the positive influence of European integration processes on the development of tourism as a type of economic activity in Ukraine, namely, the quantitative growth of entrepreneurship in this industry, representations of European giant companies [22]. At the same time, the clear orientation of these achievements for outbound tourism is underlined. That is, the development of the domestic tourist market of Ukraine on the European basis (in particular, standardization and certification) goes into the background. Regarding the recent introduction of a visa-free regime for Ukrainian citizens on the EU side and the Schengen agreement countries were perceived as a victory, an event of the year, at the same time, the abolition of visas to Ukraine for Europeans, many years ago, went unnoticed.

Analysis of the above literature proves that there are still no answers to the question of rapid international tourism development in Ukrainian regions. Although the problem is vital, some new effective methods are not developed or even described. At the same time, such an approach as the Community Capitals Framework (CCF) was not studied concerning tourism in general and for development issues in Ukraine in particular. The purpose of this article is to suggest this method’s application and

implementation in the context of new approaches in regional tourism policy.

The statement of the research. The best description of the CCF methodology, in our opinion, there give Stone and Nyaupane [16]: “A healthy community reinforces connections and relationships (social capital), respect for and inclusion of cultures (cultural capital), access to different levels of power (political capital), sustainable use and care of communal natural resources (natural capital), sustainable harnessing of natural resources to meet economic needs (financial capital), developments or investments in local skills and knowledge (human capital), and infrastructure (built capital).” Internal relationships within this framework are studied in [17], and we bring the summary of CCF components according to this research (Table 1). The origins of the CCF approach are presented in [18], though, but they mainly apply it to rural development in general. It should be mentioned that interest in tourism development as the process within a community can be stated among components of financial capital (see [17]).

We would like to propose this model for enforcement of inbound tourism to Ukrainian regions. Effective policy can be commenced by communities and regions themselves, meaning by regions as historical, economic, and cultural unification of local communities – not only the local government within strict administrative borders. For example, in the context of tourism, although, we do consider mainly Kherson oblast (region) in Ukraine as a specific territory with administrative borders, must-see destinations that can be covered by foreign tourists, visiting Kherson region, may vary in terms of administrative subordination and situate far away from its borders. It is clear that administrative rules and decisions should often follow natural, as well as socio-cultural and economic, trends.

The analysis of the Ukraine-EU Association Agreement, which can be conventionally called the theoretical basis, in particular, on the development of tourism, allows us to see some benchmarks in this issue. Obviously, the European market is not significantly dependent on Ukrainian tourists. Therefore, in our opinion, it is necessary to speak about the possibilities or obligations that Ukraine as the state has actually assumed by signing the

Agreement. What matters is the obligation of the state, above all, to its own society. The analysis of the Agreement confirms that, in fact, it is a question of the need to change the state policy towards the maximum “decentralization” of tourism as an object of power management (see Article 401, “f” of the Agreement), as well as the intensive implementation of advanced forms of organization of tourism and modern European practices in our country. Thus, Ukraine will be able to create an attractive market for inbound tourism from Europe, especially competitive conditions for the popular among the most active European travellers (Germans, Britons, and others) of ecotourism (see Article 400, “c”, article 401, “e”, and also chapter 6). Art. 401 (paragraph “c”) of the Agreement provides for the “promotion and development of tourism products and markets, infrastructure, human resources, and institutional structures.”

The concept of corporatization of tourism in the south of Ukraine proposed by us fully corresponds to this position of the European-Ukrainian agreements and, during implementation, can be represented precisely as a direct implementation of the Agreement. According to our analysis, this will give additional interest to the innovative tourism products of the Corporation (see Article 401, “a” of the Agreement), will provide a positive synergistic effect on the development of the rural areas of the South (see Article 404, “a” and “d” – in general, attention to such territories and their inhabitants, and “c” – increase in demand for organic products in the domestic market at the expense of inbound tourists, which should be expected in our opinion). From the standpoint of Synergetics, foreign currency earnings from inbound tourism, in particular, at the local level, are an increase in the energy (in the Synergetics terminology) of the system’s potential (regional economy). This will ensure the sustainable development of the system, its transition to a new level. Chapter 12 of the Agreement provides for the necessary principles for the development of the financial system of Ukraine, Art. 365 especially supports the attraction of financial resources in the field of environment and Art. 369 – in the sphere of transport. That is, we are talking about industries that provide synergy potential for tourism. Consequently, in this case, a positive syn-

Table 1

Decomposition of the Community Capitals Framework

Types of Community Capitals	Summary of its components (mostly according to [17])
Political Capital	<i>Organized division of power</i>
Social Capital	<i>“(Network of) like-minded residents”, leadership</i>
Financial Capital	<i>“Organized interests in the areas of economic development in the community”</i>
Built Capital	<i>Buildings, facilities, infrastructure, especially transport</i>
Cultural Capital	<i>Traditions, holidays, festivals</i>
Human Capital	<i>Inhabitants with their unique talents, skills</i>
Natural Capital	<i>Natural resources, ecological sightseeing (scenery), the environment in general</i>

ergistic effect will manifest itself in the additional attraction of the local population's savings.

Thus, we focus on the development of an appropriate methodological approach to assessing the community's natural capital in a tourist context, i.e. as an object of ecological tourism. Some kind of summary of what we researched can be shown as in Figure 1.

The CCF approach, as applied for regional tourism development (as structured by us and shown in Figure 1), cannot be fully implemented by local governments due to the proved inability of officials to think strategically and huge bureaucracy, as well as orientation on the centre and lack of practice in decentralization management. The maximum reduction in the current state administration in the sphere of international promotion of specific destinations, implemented through the "thematic" departments in the regional state administrations and proved to be completely ineffective, should lead to activation of the synergy of the business environment of the region and its territorial communities. First of all, the tasks of the state in the policy of regional tourism should be reviewed, including legislation. The current Law of Ukraine "On Tourism" as of 1995 represents and regulates (i.e. restricts!) this area through the prism of the

state as the main player in it, "closes" the development of tourism within the administrative boundaries of the regions and completely ignores the current trends in decentralization, in general, and the activation of local tourism initiatives, in particular. Therefore, this legal act does not open legislative prospects for local corporatization of tourism activities in the interests of regions as community associations, for a rethinking of the role of public associations in the promotion of internationally significant (in perspective) destinations. Thus, in our opinion, the state policy in the sphere of tourism should be thoroughly rethought, starting with the development of a new, modern law that reduces the role of the state in those directions where it showed its destructiveness.

One of the proposals can be the mentioned corporatization of tourism at the regional level, following the example of rapidly developing states of India such as Goa and Telangana. We assume the establishment of, let us call it, a Corporation, independent from the state, the task of which will be a kind of breakthrough: to develop ex nihilo and implement a strategic project of promotion of the south of Ukraine in the international tourism market as a unique destination. At the same time, there is a clear and significant way beyond the admin-

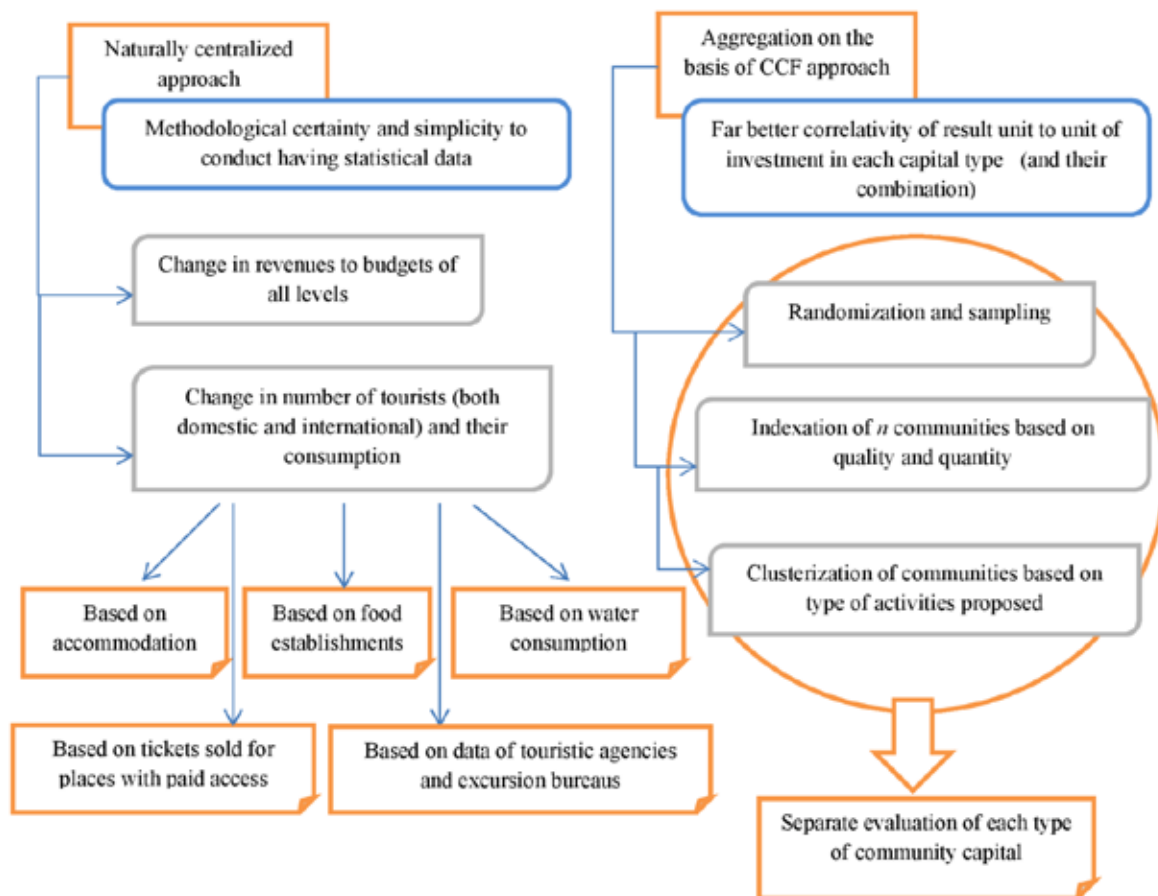


Fig. 1. Two approaches to evaluation of tourism potential and development on a regional level
Source: developed by the author

istrative boundaries of the Kherson region. We consider some unique destinations in Mykolaiv and Zaporizhzhia regions. At the same time, it is necessary to clearly define the role and place of the Corporation as an umbrella organization over or, more correctly, for the territorial communities of the region.

The corporation, being first of all a business organization, will be able to provide an international level of service, language accessibility of services for foreigners. Here, there are broad prospects for involving both public organizations and institutions of different profiles: local universities that can educate translators and guides; consulting sector, which provides outsourcing for the Corporation in various directions; representatives of public organizations will have the opportunity to make non-bureaucratic participation in decision-making as experts, and the rising opportunities will attract low-cost airlines to local airports.

Concerning ecological tourism, as one of the most promising for the south of our country, the constructive role of the state must manifest itself first of all in protecting specific natural objects and creating an effective infrastructure. In the southern region, obviously, it is primarily about roads, because their high quality could significantly reduce the time for travel between different destinations. In addition, railway communication within the region is also not developed. Its formation and proper laying of high-speed railways within the Kherson and Mykolaiv regions (for example, as in the State of Bavaria in Germany) could become one of the foundations for the accelerated development of tourism in this region. Certainly, such large-scale projects are impossible without the participation of the state, not only as a distributor of budgetary funds but rather as a legislator. After all, in the same high-speed intraregional railways, it is possible and necessary to attract non-public investment as a concession. Within the framework of the perspective, it is possible to propose options such as the transfer of a part of the Corporation's shares to a concessionaire – a private investor – or the formation of certain “concession areas” where the construction of roads can be carried out at the expense of the funds of the territorial communities themselves. (To date, in the hands of the population in the form of cash there are savings, according to various estimates, in the equivalent of 50 to 100 billion US dollars. That means savings that are in no way or poorly involved in an economic activity – a huge domestic resource of our country. This is another rising scientific problem for Ukrainian economists – how to involve these sums of money into the national economy).

It should be noted the additional advantages of such a large-scale project: intensification of daily/weekly labour migration within the region, a promising significant reduction in unemployment in rural areas due to increased mobility of residents of adjacent settlements. Additional transport pos-

sibilities for the agrocomplex and an additional stimulus for the development of small towns and rural areas. Consequently, the role of such a railway system will be significant not only during the formed tourist season in the region (summer) but all the year round. Several types of communities' capitals will be developed in terms of the CCF, and this will lead to the enforcement of local initiatives. So, the cumulative effect can be forecasted.

Due to the fact that for most tourists (both domestic and foreign) the visit to the occupied Crimea became problematic, the Kherson region attracted attention as a kind of replacement. With the fact that no destination can replace another in terms of uniqueness, anyway, a tourist is first of all guided by the very possibility without problems and safely to visit a specific destination. From such positions, it is quite natural to change traditional objects of interest to new ones, which turn out to be unique and in demand.

A consumer of a tourism product wishes for a clearly limited time to reflect in his mind the maximum of properties of the system (e.g. ecologically significant place), i.e. the object that had been formed during many years and has been reflecting in the consciousness of local residents long enough. It is the acceleration of the processes of perception of the surrounding reality by the tourist that increases the significance of details. The tourist route should be thought through to the smallest detail, the intellectual content should be appropriate for the tourist, the language barrier should be as far removed as possible, the competencies of the local participants of the process should increase. This can be commenced by the Corporation based on the CCF evaluation of a large number of communities, implementing their unique potential in the form of a combination of their capitals, same time, developing unification standards.

Thus, it can be assumed that it is the creation of the tourism infrastructure, as a step in enhancing the synergetic possibilities of the business environment that facilitates the perception of the information and experience of the system in a clearly marked direction – by a consumer of the tourism product being in such a system. And this, in turn, has a direct impact on the system itself – this tourist pays for local goods and services, transfers his experience through social networks and live communication, with an emphasis exactly on the objects (attractions) being promoted by local residents and in general on tourist destinations. As a result, in words of synergetics, – the inflow of free energy in the form of foreign currency earnings, i.e. next step of community capitals increase. Restrictions imposed by the state, such as taxes, fees, currency restrictions, and others can only lead to a slowing down of natural processes and a reduction in the real energy of the system compared to the potential one.

Conclusions. Thus, the presented approach of corporatization in combination with the CCF

approach could become a real breakthrough for the rapid tourism development of the regions of southern Ukraine in the context of decentralization and self-organization of territorial communities. Thorough estimation of capitals within tourism-interested communities can be most effectively made by a non-governmental body such as the

suggested Tourism Corporation. To find a balance among state, community and business interests in this field is the task to be solved on a regional level by local formal and informal leaders. Further research can be made in the development of the CCF approach as applied for international tourism development on a regional level.

REFERENCES:

1. Copeland, B. R. (1991): Tourism, welfare and de-industrialization in a small open economy. In: *Economica* 58 (232), S. 515–529. DOI: 10.2307/2554696.
2. Pina, Isabel P. A. Ibaladejo; Martínez-García, María Pilar (2013): An Endogenous Growth Model of International Tourism. In: *Tourism Economics* 19 (3), S. 509–529. DOI: 10.5367/te.2013.0212.
3. Kim, Jewoo; Lee, Choong-Ki; Mjelde, James W. (2017): Impact of economic policy on international tourism demand. The case of Abenomics. In: *Current Issues in Tourism* 7 (1), S. 1–18. DOI: 10.1080/13683500.2016.1198307.
4. Andraz, Jorge M.; Rodrigues, Paulo M.M. (2016): Monitoring tourism flows and destination management. Empirical evidence for Portugal. In: *Tourism Management* 56, S. 1–7. DOI: 10.1016/j.tourman.2016.03.019.
5. Corsale, Andrea; Vuytsyk, Olha (2015): Jewish heritage tourism between memories and strategies. Different approaches from Lviv, Ukraine. In: *Current Issues in Tourism* 21 (5), S. 583–598. DOI: 10.1080/13683500.2015.1103210.
6. Prayag, Girish; Hosany, Sameer; Muskat, Birgit; Del Chiappa, Giacomo (2016): Understanding the Relationships between Tourists' Emotional Experiences, Perceived Overall Image, Satisfaction, and Intention to Recommend. In: *Journal of Travel Research* 56 (1), S. 41–54. DOI: 10.1177/0047287515620567.
7. Dong, Sarah Xue; Manning, Chris (2017): Labour-Market Developments at a Time of Heightened Uncertainty. In: *Bulletin of Indonesian Economic Studies* 53 (1), S. 1–25. DOI: 10.1080/00074918.2017.1326201.
8. Eusébio, Celeste; Carneiro, Maria João; Kastenholz, Elisabeth; Figueiredo, Elisabete; Soares da Silva, Diogo (2017): Who is consuming the countryside? An activity-based segmentation analysis of the domestic rural tourism market in Portugal. In: *Journal of Hospitality and Tourism Management* 31, S. 197–210. DOI: 10.1016/j.jhtm.2016.12.006.
9. Morote, Álvaro-Francisco; Hernández, María; Rico, Antonio-Manuel (2016): Causes of Domestic Water Consumption Trends in the City of Alicante. Exploring the Links between the Housing Bubble, the Types of Housing and the Socio-Economic Factors. In: *Water* 8 (9), S. 374. DOI: 10.3390/w8090374.
10. Han, Ju; Lee, Min; Hwang, Yun-Seop (2016): Tourists' Environmentally Responsible Behavior in Response to Climate Change and Tourist Experiences in Nature-Based Tourism. In: *Sustainability* 8 (7), S. 644. DOI: 10.3390/su8070644.
11. Becken, Susanne (2014): Water equity – Contrasting tourism water use with that of the local community. In: *Water Resources and Industry* 7-8, S. 9–22. DOI: 10.1016/j.wri.2014.09.002.
12. Dikgang, Johane; Muchapondwa, Edwin; Stage, Jesper (2017): Securing benefits for local communities from international visitors to the Kgalagadi Transfrontier Park. In: *Tourism Economics* 23 (8), S. 1553–1567. DOI: 10.1177/1354816617707593.
13. Kovalov, Bohdan; Burlakova, Iryna; Voronenko, Viacheslav (2017): Evaluation of Tourism Competitiveness of Ukraine's Regions. In: *Journal of Environmental Management and Tourism* 8 (2(18)), 460–466. DOI: 10.14505/jemt.v8.2(18).19.
14. Gorb, Oleg; Yasnolob, Ilona; Dedukhno, Alla; Kaliuzhna, Yulia (2017): The Formation of the Management System of Ecological, Social, and Economic Development of Rural Territories Using the Experience in European Union. In: *Journal of Environmental Management and Tourism* 8 (3(19)), S. 516–528. DOI: 10.14505/jemt.v8.3(19).03.
15. Boiko, Margarita; Bosovska, Myroslava; Vedmid, Nadiia; Melnychenko, Svitlana; Okhrimenko, Alla (2017): Development of the tourism cluster. In: *Problems and Perspectives in Management* 15 (4), S. 134–149. DOI: 10.21511/ppm.15(4).2017.12.
16. Stone, Moren Tibabo; Nyaupane, Gyan P. (2017): Protected areas, wildlife-based community tourism and community livelihoods dynamics. Spiraling up and down of community capitals. In: *Journal of Sustainable Tourism* 26 (2), S. 307–324. DOI: 10.1080/09669582.2017.1349774.
17. Pigg, K., Gasteyer, S., Martin K., Keating K., Apaliyah, G. (2013): The Community Capitals Framework: an empirical examination of internal relationships. In: *Community Development* 4 (44), S. 492–502. DOI: 10.1080/15575330.2013.814698.
18. Flora, C.B., & Flora, J. (2008). *Rural communities: Legacy and change* (3rd ed.). San Francisco, CA: Westview Press.
19. Барановський, М. О. Трансформаційні процеси, сучасні проблеми та перспективи розвитку міст у проблемних регіонах України (на прикладі м. Ніжина) / М. О. Барановський // *Регіон* – 2018. Стратегія оптимального розвитку: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 8-9 листопада 2018 р.). – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2018. – С. 11-13.

20. Барановський, М. О., Барановська, О. В. Регіональні особливості трансформації аграрного сектору та сільських територій Причорномор'я / М. О. Барановський, О. В. Барановська // Економічні інновації. – 2011. – Випуск 44. – С. 34–38.

21. Герцег, В.А. Наукові підходи до визначення сутності забезпечення інфраструктурного розвитку сільських територій / В. А. Герцег // Підприємництво, бухгалтерський облік та фінанси: національні особливості та світові тенденції. Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 15-16 вересня 2017 року). – К.: ГО "Київський економічний науковий центр". – 2017. – С. 56-59.

22. Чорна, Л. В. Міжкультурна комунікація в туризмі в контексті євроінтеграційних процесів України / Л. В. Чорна // Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції. "Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання": 22-23 березня 2018 року. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А. – 2018. – С. 103-107.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.15:332.3

ЗНАЧЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВИХ ДАНИХ В СИСТЕМІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

THE ROLE OF LAND-CADASTRAL DATA IN THE SYSTEM OF LAND RESOURCES ADMINISTRATION

Домбровська О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління
земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Тишковець В.В.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри управління
земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Dombrovska Olena

Associate Professor at the Department
of Land Resources Management and Cadastre
in the Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev

Tyshkovets Volodymyr

Associate Professor at the Department
of Land Resources Management and Cadastre
in the Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev

У статті досліджено принципові моменти формування та функціонування системи адміністрування земельних ресурсів в Україні з урахуванням економічного та екологічного напрямів використання, відтворення та охорони земель. Проаналізовано роль земельно-кадастрових даних як інформаційної системи земельних ресурсів, де передусім потрібна оперативна інформація, що має високий ступінь точності. Запропоновано вдосконалення єдиної земельно-інформаційної системи для прийняття адміністративного рішення щодо сталого розвитку території. Система комплексного екологічного та економічного обліку повинна стати інструментом, який допоможе відстежувати виснаження природних ресурсів та деградацію сільськогосподарських земель, зміни в навколишньому середовищі.

Ключові слова: система адміністрування, земельні ресурси, земельний кадастр, інформаційна система, право на землю, достовірність даних, облік ресурсів, реєстрація земель, ефективність використання земель, сталий розвиток.

В статье исследованы принципиальные моменты формирования и функционирования системы администрирования земельных ресурсов в Украине с учетом экономического и экологического направлений использования, воспроизводства и охраны земель. Проанализирована роль земельно-кадастровых данных как информационной системы земельных ресурсов, где прежде всего нужна оперативная информация, которая имеет высокую степень точности. Предложено совершенствование единой земельно-инфор-

мационной системы для принятия административного решения по устойчивому развитию территории. Система комплексного экологического и экономического учета должна стать инструментом, который поможет отслеживать истощение природных ресурсов и деградацию сельскохозяйственных земель, изменения в окружающей среде.

Ключевые слова: система администрирования, земельные ресурсы, земельный кадастр, информационная система, право на землю, достоверность данных, учет ресурсов, регистрация земель, эффективность использования земель, устойчивое развитие.

The system of administration of land resources should play a key role in the transition from passive to active citizens to access information on their participation in the management of land processes in attitude aspect, so the selected topic is relevant. Today to create economic wealth, social stability and environmental protection is important to provide conditions for bilateral interaction in the processes of use of spatial information about land and land interests, associated with it, also transactions with land. Source of information about the land required for general characteristics, as well as analysis of their use is the data of State statistical reporting of quantitative and qualitative accounting of land, which is part of the State land cadaster. The use of the first land registry data is necessary because it is the base, contains information about the Earth of all categories and must be maintained by a single technique with other cadastral data. In the process of land use is possible the conflict between sustainable economic development of the territories and the degradation of the environment. Effective use of spatial information requires the creation of a national infrastructure of geospatial data in order to ensure its ability to build the geospatial knowledge about Earth, and also serve as a basis for creating an integrated information space on the rights, obligations and restrictions regarding the use of land. The introduction of a new system of land administration, including the implementation of formal land information registers is huge and time consuming process. The development of relevant legislation, improvement of the organizational structure, financial mechanisms and technical issues are closely related to each other. With this strategy of land administration should harmoniously combine aspects of socio-economic development of territories and problems of conservation and environmental protection.

Key words: land resources, cadaster, information system, resource accounting, land registration.

Постановка проблеми. Земельні ресурси є важливим компонентом природного середовища та природною ресурсною базою економіки держави. Для України, яка має найбільші за площею родючі землі, питання адміністрування земельних ресурсів має велике значення для майбутнього економічного розвитку. Те, яким чином використовується земля, здійснюється управління нею, впливає на земельне покриття та якість ґрунту, якість води й повітря, ризики розвитку ерозії ґрунтів. Ефективність використання земельних ресурсів є важливим показником процесів прийняття рішень в системі адміністрування ними. Багаторічний процес проведення земельних перетворень в нашій державі характеризується розвитком інституційної основи, законодавчої та нормативної бази земельних відносин, впровадженням сучасних просторових інформаційних технологій та геоінформаційних систем, створенням електронної кадастрово-реєстраційної системи, яка виводить систему земельного адміністрування на якісно новий рівень. Бази даних державного земельного кадастру містить велику кількість відомостей, які утворюють значний потенціал для підвищення ефективності використання земельних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основам земельного адміністрування присвячені наукові праці багатьох закордонних вчених [2–5]. Вони розглядають адміністрування як основу для втілення в життя земельної політики країни.

Концепція системи земельного адміністрування як перспективного напрямку подальшого розвитку наявної практики регулювання земельних відносин та управління використанням земельних ресурсів в Україні розглядається в наукових працях таких вітчизняних науковців, як Р.М. Курильцев, І.Л. Перович, А.М. Третяк, В.Д. Шипулін.

У роботах [2; 3] запропоновані компоненти формування системи адміністрування земельних ресурсів, основними з яких є земельний кадастр, менеджмент довкілля, оцінювання землі та нерухомого майна, ринок землі та нерухомості, фінансове забезпечення земельно-майнових відносин, політичні (законодавчі) акти постійного землекористування, правові аспекти на землю та нерухомість, можливість реформування урбанізованих та аграрних територій.

На особливу увагу заслуговують публікації датського професора С. Енемарка про систему земельного адміністрування в Данії, що може бути корисним для України [4]. Система адміністрування земельних ресурсів Данії включає три основних групи компонентів, а саме політичні (правові), земле-інформаційні та компоненти земельного менеджменту. Політико-правові компоненти становлять загальні державні правові акти, акти по окремих секторах (аграрному, водному, житловому, навколишнього середовища, природних ресурсів тощо), а також секторальні програми, постанови та рішення регіонів. Група компонентів земельного менеджменту включає аспекти регіонального та місцевого просторового й конструктивного планування,

а також імплементацію розроблених проєктів через відповідну дозвільну систему (землевпорядну, будівельну, планувальну тощо). Земельно-інформаційні компоненти становлять вихідні реєстри (кадастровий реєстр землі, населення, будівель тощо), земельну оцінку, кадастрові та топографічні плани й карти, карти природних ресурсів та інженерно-технічної інфраструктури.

На думку В.Д. Шипуліна [8], кадастр є основою системи земельного адміністрування, що забезпечує просторову цілісність та унікальну ідентифікацію кожної земельної ділянки, безпеку землеволодіння записами прав на землю в земельному реєстрі.

Р.М. Курильцев [7, с. 280] вважає, що сьогодні актуальним є питання об'єднання економічної, екологічної, правової інформації про земельну ділянку та іншу нерозривно пов'язану з нею нерухомість в рамках системи земельного адміністрування, в якій земельний та містобудівний кадастри виступатимуть як два її основоположних компоненти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливе завдання сьогодення, яке спрямоване на сталий розвиток нашої країни, має виконуватись через поєднання інтересів органів місцевого та державного управління щодо ефективного використання земельних ресурсів, їх охорони та відтворення з бажаннями та потребами окремих юридичних чи фізичних осіб. Вибір європейського напрямку розвитку України означає затвердження відповідних норм та стандартів у всіх сферах суспільства. Адміністрування земельних ресурсів має ґрунтуватись на об'єктивних даних щодо них, спираючись на земельно-кадастрову інформацію, тому нові ідеї в цьому напрямі є важливими та актуальними.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження розвитку та функціонування системи адміністрування земельними ресурсами в нашій державі, визначення проблем інформаційного забезпечення, аналіз значення бази даних державного земельного кадастру, надання рекомендацій щодо налагодження обліку земельних ресурсів для забезпечення ефективного земельного адміністрування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «адміністрування земель» як базова дефініція визначений Європейською Економічною Комісією Об'єднаних Націй у 1996 році. Земельне адміністрування визначається як окрема частина загального процесу земельного менеджменту та охоплює цілу низку поєднаних інформаційних ресурсів щодо земельних ділянок та оточуючого їх середовища [1].

Сучасна теорія земельного адміністрування розширює це визначення таким чином: «земельне адміністрування – це процеси, пов'язані із земельною власністю, вартістю землі,

використанням землі і розвитком землі, які здійснюються державою шляхом використання установ громадського або приватного сектору. Політика сталого розвитку територій вимагає, щоб ці чотири функції були інтегровані» [8, с. 25].

Велика увага органів державного управління, науковців та фахівців різних країн до проблеми адміністрування земельних ресурсів привела до створення спеціального міжнародного стандарту. Сьогодні розроблено Проєкт міжнародного стандарту з адміністрування земельними ресурсами ISO 19152 [Lemmen С., Oosterom Р., 2013]. Цей проєкт формулює базові засади інформаційних зв'язків для цілей адміністрування земельними ресурсами, включає вимоги про вихідні дані, зокрема адміністративні, спеціальні, земельно-правові документи, матеріали кадастрового знімання. Проєкт стандарту передбачає його адаптацію до окремих локальних ситуацій [1].

У складі системи адміністрування земельних ресурсів створений інститут державного земельного кадастру, який забезпечує інформацією зацікавлених осіб стосовно плати за землю, її вартості, надання соціальних, екологічних, економічних показників, обґрунтування проєктів землеустрою, контролю за охороною та використанням земель. Прийняття рішень в адмініструванні земельних ресурсів спирається насамперед на об'єктивну та достовірну кадастрову інформацію (рис. 1).

В Україні адміністрування земельними ресурсами здійснюють органи державної виконавчої влади, які поділяються на державні органи загальної та спеціальної компетенції й органи місцевого самоврядування. До державних органів адміністрування земельних ресурсів загальної компетенції належать Кабінет Міністрів України, обласні та районні державні адміністрації, до державних органів спеціальної компетенції належать міністерства й відомства. Органи місцевого самоврядування, а саме сільські, селищні та міські ради, здійснюють управління державними землями на своїх територіях та землями комунальної власності. Кабінет Міністрів здійснює загальне керівництво діяльністю державних органів влади загальної та спеціальної компетенції щодо земельного адміністрування.

Адміністрування земельних ресурсів на національному рівні реалізується через Конституцію, кодекси та закони України, укази Президента, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів, відомчі розпорядження, накази, вказівки, стандарти центральних органів виконавчої влади щодо земельних відносин.

На регіональному рівні адміністрування земельних ресурсів здійснюють обласні (регіональні) держадміністрації шляхом реалізації Програм розвитку територій та охорони довкілля, затверджених відповідними ухвалами органів регіонального самоврядування. При

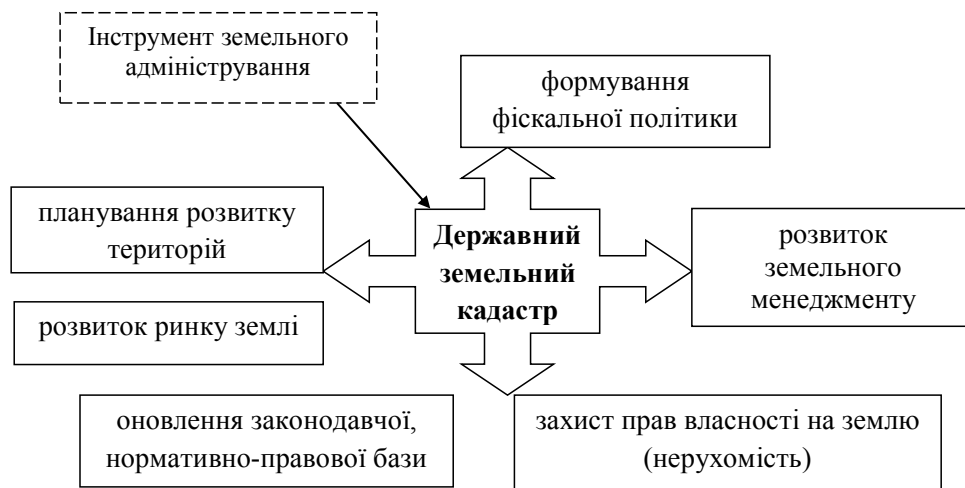


Рис. 1. Функції державного земельного кадастру як інструмента земельного адміністрування

Джерело: сформовано авторами [9]

цьому розроблені регіональні програми повинні базуватись на національній законодавчій та нормативно-правовій базі з урахуванням наявних національних програм [9, с. 7].

На місцевому рівні адміністрування земельних ресурсів реалізується шляхом затвердження відповідних програм та прийняття рішень й ухвал. Ці органи передають права власності на землі новим власникам, приймають рішення про зміну цільового призначення земельних ділянок, надають їх в оренду, викупають землі у приватних власників для задоволення державних чи суспільних потреб.

Сьогодні Державний земельний кадастр є єдиною державною геоінформаційною системою відомостей про землі. Організаційне забезпечення створюється у вигляді державної системи правління, а саме ДП «Центр Державного земельного кадастру». Держгеокадастр покладає на нього функції адміністрування. Раніше кадастр вівся на паперових носіях, а з 2011 року відомості вносяться до геоінформаційної системи, також з 1 січня 2013 року запрацювала Публічна кадастрова карта, де оприлюднюються дані Державного земельного кадастру.

Публічна кадастрова карта дає змогу здійснити пошук онлайн за кадастровим номером тільки по зареєстрованих земельних ділянках на конкретних фізичних чи юридичних осіб, які внесені в державний земельний кадастр. Для того щоби знайти земельну ділянку за кадастровим номером, перевірити прізвище власника земельної ділянки за кадастровим номером, кожен громадянин повинен мати Державний акт нового зразка із зазначенням кадастрового номеру або витяг з Державного земельного кадастру.

Часто буває ситуація, коли люди подають запит про те, як знайти вільну земельну ділянку на кадастровій карті, чи шукають карту

вільних земельних ділянок. На жаль, публічна кадастрова карта України не дає можливості для пошуку вільної землі. Щоби знайти вільну земельну ділянку, потрібно звернутися в місцеву раду в населеному пункті (місто, село, ОТГ) за місцем знаходженням бажаної землі та запросити в них таку інформацію.

Правила адміністрування закріплені в Наказі Мінагрополітики «Порядок адміністрування Державного земельного кадастру» від 27 грудня 2012 року № 836 та Наказі Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру «Про визначення адміністратора Державного земельного кадастру» від 28 січня 2016 року № 36, а також Законах України «Про оцінку земель», «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», «Про інформацію», «Про електронний цифровий підпис», «Про топографо-геодезичну та картографічну діяльність», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах».

Відповідно до «Порядку...» [13] адміністрування державного земельного кадастру здійснюється задля забезпечення функціонування:

- основних засобів автоматизованого оброблення, зберігання, передачі та захисту інформації;
- мережевого обладнання та інформаційно-телекомунікаційних мереж;
- інфраструктурних систем та комплексів забезпечення середовища функціонування засобів оброблення та зберігання інформації, мережевого обладнання;
- систем та комплексів моніторингу, безпеки та сигналізації;
- об'єктів та окремих комплексів (центрів оброблення даних (основних, резервних), місць зберігання носіїв та електронних архівів, місць та комплексів резервного електропостачання);

- загального програмного забезпечення Державного земельного кадастру;

- програмного забезпечення земельного кадастру, надання інформаційних сервісів, що використовується для забезпечення інформаційної взаємодії між суб'єктами інформаційної взаємодії інших кадастрів, реєстрів та інформаційних систем;

- внесення інформації до системи ведення державного земельного кадастру та користування нею;

- спеціалізованого програмного забезпечення державного земельного кадастру, що використовується для створення резервних копій програмного забезпечення та відомостей Державного земельного кадастру, контролю за працездатністю обладнання, моніторингу мережі передачі даних.

Дослідження питання формування та функціонування системи земельного адміністрування в Україні, аналіз публікацій інших науковців дають змогу узагальнити невирішені ключові питання:

- 1) потреба усунення наявних випадків невідзначеності та дублювання функцій органів адміністрування земельних ресурсів;

- 2) взаємодія двох реєстрів, які використовуються для фіксації речових прав та обліку земель, відсутність ефективного обміну даними між ними;

- 3) формування та реалізація земельної політики, що потребують активнішого залучення громадськості;

- 4) створення умов для скасування мораторію на купівлю (продаж) сільськогосподарських земель та управління ними;

- 5) впровадження додаткових механізмів для забезпечення прозорості та підзвітності операцій із землею.

Однією з головних проблем регулювання земельних відносин та управління використанням землі в Україні є відомча роз'єднаність структур, діяльність яких пов'язана зі збиранням, обробленням та аналізуванню земельної інформації.

Наукова спільнота, експерти й практики в цьому питанні часто дотримуються протилежних позицій з різними ступенями обґрунтованості.

Н.М. Жидовська стверджує, що «інформація про об'єкт нерухомості (земельну ділянку) знаходиться у інформаційних базах, які ведуться різними відомствами, між якими на сьогоднішній день не налагоджено ефективного інформаційного обміну. Такий стан справ може призвести до того, що куплена земельна ділянка може підлягати вилученню для суспільних потреб у зв'язку з планами забудови населеного пункту або мати низку обмежень щодо її використання» [15]. Стверджуючи це, науковець актуалізує проблему неузгодженості даних про земельні ділянки між Державним земельним

кадастром, Державним реєстром речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і містобудівним кадастром.

Як зазначає В.Д. Шипулін [8], в країні налічується 12 національних кадастрів та 19 реєстрів у різних сферах. Кожна структура збирає потрібні саме їй дані. Державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно, зокрема земельні ділянки, здійснюють структури Мін'юсту у Державному реєстрі прав на нерухоме майно та Держгеокадастр, а нотаріальні дії здійснюються нотаріатом. Оцінювання земель займаються структури Держгеокадастру та Фонду державного майна. Роздільне ведення земельного і містобудівного кадастрів та реєстру прав на нерухоме майно ускладнює вироблення єдиної земельної політики, процесів підготовки загальних рішень та надання послуг. Відсутність загальної системи в роботі із земельною інформацією приводить до неефективного використання земельних ресурсів.

У січні 2013 року Державна реєстраційна служба та Центр державного земельного кадастру започаткували автоматичний обмін даними між своїми базами даних. Як очікувалось, такий автоматичний обмін даними уможливить вирішення багатьох проблем, що виникають через інституціональний дуалізм цих функцій. Однак слід зауважити, що таке становище ускладнює процес реєстрації земельних ділянок для громадян та юридичних осіб, особливо через розбіжності даних у двох облікових системах, тобто продовжує створювати непевності, які мають бути вирішені цими двома установами.

Оскільки ведення різних реєстрів регулюється різними законодавчими та нормативними актами, вони можуть мати різні типи даних та дані в різних форматах. виправлення помилок та перехресна перевірка інформаційних систем є складними завданнями. Навіть після введення в дію нових Законів «Про державний земельний кадастр» та «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» інформація про права на земельні ділянки та будівлі, яка накопичена Центром державного земельного кадастру, Державною реєстраційною службою, Бюро технічної інвентаризації та нотаріусами, досі залишається неповністю узгодженою. Зараз на державному рівні обговорюються питання злиття реєстрів в один як можливий шлях вирішення проблем, але це виявилось гостро дискусійним питанням.

У межах дослідження питання інформаційного забезпечення системи адміністрування земельних ресурсів необхідним стає впровадження механізмів щодо систематичного збирання, опрацювання й аналізування інформації про них. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру здійснює облік земель, що відображає стан земельних ресурсів, зокрема земель сільськогосподарського призначення. Облік земель здійснюється дер-

жавними кадастровими реєстраторами Держгеокадастру за такими статистичними формами:

- форма звітності № 11-зем (квартальна) «Звіт про землі та земельні ділянки за цільовим призначенням і формами власності»;
- форма звітності № 12-зем (річна) «Звіт про землі та земельні ділянки за власниками та користувачами, формами власності»;
- форма звітності № 15-зем (квартальна) «Звіт про землі та земельні ділянки за цільовим призначенням та угіддями»;
- форма звітності № 16-зем (річна) «Звіт про землі та земельні ділянки за власниками та угіддями».

Щодо якісного обліку, то визначення певних характеристик земель, а саме бонітування ґрунтів, економічної оцінки земель, то ці дані отримані ще за радянських часів та потребують оновлення.

У структурі Мінагрополітики України діє система «Центрдержродючості», яка об'єднує 25 державних проектно-технологічних центрів охорони родючості ґрунтів та якості продукції АР Крим та областей. Ця система проводить моніторинг родючості ґрунтів та агрохімічну паспортизацію земель сільськогосподарського призначення, тобто спостереження за зміною показників якісного стану ґрунтів у результаті господарської діяльності на землях сільськогосподарського призначення.

Таким чином, відомості, що відображаються в державному земельному кадастрі, не розв'язують задачі повноти даних про земельні ресурси в земельно-інформаційній системі. Інформація про якісні показники, які відповідно до «Порядку ведення Державного земельного кадастру» [12], мали б відображатися, не врахована в Національній кадастровій системі.

Таким чином, навіть на етапі збору всієї інформації щодо земельних ділянок виникають труднощі, пов'язані з відсутністю єдиної інформаційної бази обліку земельних ділянок. Система комплексного екологічного та економічного обліку повинна стати інструментом, який допоможе відстежувати виснаження природних ресурсів та деградацію сільськогосподарських земель, зміни в навколишньому середовищі.

База вихідних даних різних установ спрямована передусім на виконання відомчих завдань. Вихідні дані щодо земельних ділянок включають такі показники, як власність на землю, цільове використання земель, оціночні показники, містобудівна документація, зони обмежень та обтяжень, земельні трансакції. Велика кількість вихідних даних, які різняться за своєю спрямованістю та структурною будовою, вимагає їх аналізування та створення єдиної інтегрованої бази даних. Комп'ютеризація бази даних та ГІС-технологій приведе до розвитку ефективного земельного адміністрування [1].

Законодавство України визначає певні можливості для залучення населення до форму-

вання земельної політики, повномасштабне залучення громадськості досягається рідко. Частково це пояснюється відсутністю громадських груп, які представляли б інтереси сільських жителів та власників земельних паїв. Як наслідок, інтереси цих категорій населення можуть бути невраховані під час розроблення та аналізування політики. Слід також зауважити, що хоча проекти нормативних актів публікуються у ЗМІ, проте вони рідко супроводжуються ретельним аналізом впливу їх застосування, не згадуються також критерії прийняття запропонованих проектів нормативних актів [10].

Установи з адміністрування земельних ресурсів не публікують комплексні звіти про реалізацію політики. Окремі статистичні дані про землю розміщуються на веб-сайті Держгеокадастру, але вони стосуються здебільшого впровадження земельного кадастру, рішень про родючість ґрунтів та вибір сільськогосподарських культур, функціонування ринку земель, тоді як громадяни потребують інформацію про вартість землі та врожайність культур.

Звичною практикою стало оприлюднення генеральних планів міст у загальному вигляді та приховування критично важливих деталей в неопублікованих пояснювальних записках. У таких загальних планах можуть бути відсутні будь-які згадки про зміни, що плануються, та результати важливих аналізів (якщо вони проводяться) витрат і вигід від таких змін.

Таким чином, місцеві та регіональні органи влади досить часто приймають рішення щодо виділення та використання земельних ділянок без урахування екологічних та соціальних наслідків майбутніх змін, що непокоять населення. Нерідко мешканці територій та інші учасники ринку землі залишаються непоінформованими про плани забудови територій, де вони отримують земельні ділянки. Трапляється так, що вже після одержання земельних ділянок землевласники виявляють, що їхні права на ці ділянки є обмеженими (наприклад, через встановлення без їхнього відома захисної зони) або самі ділянки є пошкодженими (через будівництво поруч з ними промислових чи транспортних об'єктів).

Провідні науковці та спеціалісти ФАО при Організації об'єднаних націй розглядають нашу країну як одного з найбільших в перспективі постачальників продовольства на світові ринки. Незважаючи на значний ресурс та експертні очікування, сьогодні ми тільки прагнемо до світового та регіонального лідерства у сфері торгівлі продовольством. Окремі результати, отримані в результаті земельної та організаційної реформи, дали досить обмежений результат. Для досягнення більшого ефекту необхідно здійснити ще низку реформ, а також завершити ті з них, які вже розпочаті. В цьому контексті пріоритетними завданнями є завершення земельної реформи, створення повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення.

Відзначимо, що затримка реформи та продовження мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення значною мірою обумовлені низкою вагомих побоювань. Так, Р.В. Волошин серед особливостей земельних угідь, які повинні бути враховані в процесі реформи, виділяє такі: земельні угіддя є стратегічним ресурсом для забезпечення продовольчої безпеки та незалежності кожного суспільства; вони забезпечують можливість зайнятості селян економічною діяльністю та отримання ними засобів для існування; вони вимагають участі держави в процесах регулювання власності та користування угіддями [14, с. 149].

М.І. Федорченко зазначає, що ВВП розвинутих країн Європи щонайменше на 20% походить з ринку землі та нерухомості. Причина бідності країн, що розвиваються, та посткомуністичних країн полягає в тому, що земля та нерухомість вартістю в трильйони доларів є мертвим капіталом (≈9,3 трлн. дол. за оцінкою 2000 року). Права на цю власність не мають форми, яка дає змогу здійснювати їх обіг та заставу [16].

Відповідно, для проведення останнього етапу земельної реформи важливо володіти всією необхідною інформацією для усвідомлення масштабу та ідентифікації загроз, які можуть виникнути в процесі надання сільськогосподарським угіддям статусу товару.

На нашу думку, становлення та розвиток адміністрування земельними ресурсами в нашій державі мають здійснюватися в напрямі поєднання принципів збалансованого розвитку та ринкової економіки. Наявні екологічні проблеми використання земельних ресурсів вимагають застосування інноваційних методів та економічних інструментів в системі адміністрування, які б дали змогу цілеспрямовано використовувати землю під час формування територіально-просторових об'єктів для здійснення господарської діяльності без порушення екологічної рівноваги.

Висновки. З огляду на розглянуті принципи моменти формування й функціонування системи адміністрування земельними ресурсами в нашій державі можна сказати про існування низки проблем, однак уже очевидно, що земельно-кадастрова інформація здатна забезпечити повною та достовірною інформацією про об'єкти, що є основою прийняття обґрунтованих рішень. Потрібно вдосконалювати наявну інформаційну базу, яка б відповідала вимогам конкретних завдань, де передусім потрібна детальна земельно-кадастрова інформація, зокрема оперативна, що має високий ступінь точності. Стратегічне довготермінове адміністрування земельних ресурсів має вирішувати питання, пов'язані з ефективним використанням земельного фонду території за умови його відтворення та охорони.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перович І.Л. Картографічне забезпечення адміністрування земельних ресурсів. Львів, 2014. С. 98–105.
2. Ossro A. Needs for new services in land administration international trends. *Esri. Polska*. 2011. Р. 113–117.
3. Osterberg T. Recent trends and experiences of development of integrated cadastral information system. *Esri, Polska*. Р. 67–75.
4. Enemark S. ICT Enabled Land Administration Systems for Sustainable Development – The Danish Way. Center for Spatial Data Infrastructures and Land Administration University of Melbourne. Australia. 2005. Р. 1–16.
5. Marrakech Declaration on improving Urban-Rural Interrelationship. FIG. 2004. 34 р.
6. Williamson I., Enemark S., Wallace J., Rajabifard A. Land administration for sustainable development. Esri Press. 2010. 487 р.
7. Курильців Р.М. Формування системи земельного адміністрування в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 12. С. 277–282.
8. Шипулін В.Д. Система земельного адміністрування: основи сучасної теорії : навчальний посібник. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 220 с.
9. Перович І.Л. Кадастр в системі адміністрування земельними ресурсами: теорія і практика : автореф. дис. ... докт. техн. наук : спец. 05.24.04. Львів. 2011. 40 с.
10. Муляр О.І., Каліберда О.В., Кулініч П.М., Еріашвілі Д.О. Питання та варіанти вдосконалення адміністрування земельних ресурсів в Україні. URL: http://siteresources.worldbank.org/INT/LGA/Resources/Ukraine_Synthesis_Report_Ukrainian.pdf. (дата звернення: 9.02.2019).
11. Про державний земельний кадастр : Закон України від 7 липня 2011 року № 3613-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show> (дата звернення: 9.02.2019).
12. Порядок ведення Державного земельного кадастру : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2012 року № 1051 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення: 9.02.2019).
13. Про затвердження Порядку адміністрування Державного земельного кадастру : Наказ Міністерства аграрної політики України від 27 грудня 2012 року № 836 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0153-13>.
14. Волошин Р.В. Ключові аспекти завершення земельної реформи в Україні. *Перспективні напрямки розвитку галузей АПК і підвищення ефективності наукового забезпечення агропромислового виробництва* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених (Тернопіль, 18–19 вересня 2013 року). Тернопіль, 2013. С. 148–150.

15. Жидовська Н.М. Аудит землі як ефективний засіб захисту прав землевласників. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. № 10 (1). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(1\)__29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(1)__29) (дата звернення: 19.01.2019).

16. Федорченко М.І. Досвід і тенденції розвитку земельно-кадастрових систем в країнах світу та перспективи України. *Проблеми становлення та функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні* : матеріали круглого стола. Полтава. 2008. URL: <https://svitppt.com.ua/pravoznavstvo>.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ГОРОДСКОГО ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА

BASIC CONCEPTS OF URBAN LAND MANAGEMENT

Кобзарь Н.И.

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой,
преподаватель кафедры экономической теории и права,
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры

Кириенко О.Н.

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономической теории и права,
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры

Лаухина Л.Н.

кандидат технических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономической теории и права,
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры

Скачедуб С.А.

ассистент,
преподаватель кафедры экономической теории и права,
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры

Kobzar Nadiia

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Economic Theory and Law

Kirienko Olga

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Economic Theory and Law

Laukhina Ludmyla

Doctor of Technical Sciences,
Lecturer of the Department of Economic theory and law
Prydniprovskia State AcademofSivil Engineering and Architecture

Skachedub Svetlana

Assistant
Lecturer of the Department of Economic theory and law
Prydniprovskia State AcademofSivil Engineering and Architecture

Положение об участии общественности и частных лиц в разработке правил зонирования имеются практически во всех разделах градостроительного законодательства развитых стран. Это участие возможно в косвенной и прямой формах и на разных стадиях (подготовка, согласование, реализация плана зонирования). Городская администрация и специалисты-планировщики заинтересованы получить общественное одобрение на ранних стадиях подготовки решений. Формально права по установлению правил зонирования переданы представительным органам местного самоуправления. Фактически эти права остались у владельцев недвижимости. Администрация обеспечивает отлаженное действие правовых механизмов подготовки и реализации планов зонирования согласно законодательству Украины.

Ключевые слова: частный сервитут, основные виды пользования землей, экономическая оценка земельного участка, земля и природные ресурсы.

Положення про участь громадськості та приватних осіб в розробленні правил зонування наявні практично в усіх розділах містобудівного законодавства розвинених країн. Ця участь можлива в непрямій та прямій формах та на різних стадіях (підготовка, узгодження, реалізація плану зонування). Міська адміністрація та фахівці-планувальники зацікавлені отримати суспільне схвалення на ранніх стадіях підготовки рішень. Формально права щодо встановлення правил зонування передані представницьким органам місцевого самоврядування. Фактично ці права залишились у власників нерухомості. Адміністрація забезпечує налагоджену дію правових механізмів підготовки та реалізації планів зонування згідно із законодавством України.

Ключові слова: приватний сервітут, основні види користування землею, економічна оцінка земельної ділянки, земля й природні ресурси.

The provision on public and private participation in the development of zoning rules is available in almost all sections of urban planning legislation of developed countries. This participation is possible in indirect and direct form and at different stages (preparation, coordination, implementation of the zoning plan). City officials and planners are interested in getting public approval in the early stages of preparing decisions. Formally, the rights to establish zoning rules are transferred to the representative bodies of local self-government. In fact, these rights remained with property owners. The administration ensures the smooth operation of the legal mechanisms for the preparation and implementation of zoning plans in accordance with the legislation of Ukraine. The lack of information increases the risk of investment, reduces the likelihood of their attraction. The government establishes the procedure for the approval and approval of urban planning documentation. Instructions are guided exclusively by the relevant authorities. They do not have procedures that are addressed to the public or property owners. Town planning regulations have the status of state and their implementation is mandatory for all examinations, including independent. The current town-planning legislation is completely indifferent in its spirit and content to such issues as the transfer of the right to participate in the establishment of rules concerning the use and change of real estate to citizens. The system of classical urban planning of the socialist type of law is characterized by: hypertrophied territorial – town planning; the absence of title documents regarding the use and change of real estate. A comparison of the current urban planning legislation has shown that the urban planning legislation of Ukraine is unique and fundamentally different from the legal norms used in countries with market economies. This uniqueness is of a special kind, it cannot be recognized as an internally necessary feature of the national system of this type of law. The reason for this is simple: fundamental changes in society are ahead of legal reforms.

Key words: private servitude, main types of land use, economic assessment of land, land and natural resources.

Постановка проблеми. В Україні пока нет четкого законодательного определения земельного участка. Все, что ниже почвы (плодородного слоя), принадлежит государству, и пользование регламентируется кодексом «О недрах». Все, что выше земной поверхности, принадлежит государству, и пользование регламентируется Земельным кодексом. Очевидно, что земельный участок – это трехмерное понятие. Однако ограничения по высоте и по глубине устанавливаются в каждом конкретном случае.

Изложение основного материала исследования. Для города принципиально важно, что земельные участки могут перекрываться. В Киеве и Днепре уже есть договора аренды на земельные участки, которые взаимно перекрываются, то есть они расположены на разных физических уровнях. В качестве примера рассмотрим мост через реку. Границы земель водного фонда определяются проектными линиями. Для Киева и Днепра водоохранные и прибрежные зоны совпадают. Границы их устанавливает НИИ Генплана по согласованию с водной инспекцией Киева и Днепра. Граница земель водного фонда обычно проходит на расстоянии от 15 до 100 метров от среднелетнего уровня водоема. Полотно моста автомагистрали над рекой относится к землям общего пользования. Под мостом расположены земли

водного фонда. В основании моста, как правило, располагаются водные гаражи, мастерские, склады. Известны многоярусные мосты. В этом случае режим разрешенного пользования каждого яруса устанавливается отдельно, а земли (участки моста, земли под ним и пространство внутри него) закрепляются за различными организациями.

Приведем определения, которые в наибольшей степени отражают требования практики.

Территория Киева и Днепра располагается в пределах городской черты, то есть внешней границы города, отделяющей его земли от земель Киевской и Днепропетровской областей, а также ряда присоединенных и административно подчиненных территорий, расположенных вне городской черты. Городская черта устанавливается и утверждается органами законодательной (представительной) власти Украины по совместному представлению администрации Киева, Днепра и их областей.

Городская, поселковая черта, черта сельского населенного пункта – это внешняя граница земель города, поселка, сельского населенного пункта, которая отделяет их от других категорий земель.

Городская, поселковая черта и черта сельских населенных пунктов устанавливаются и изменяются органами, утверждающими

генеральные планы, проекты планировки и застройки городов, поселков и сельских населенных пунктов.

Городская черта городов, поселков, сельских населенных пунктов устанавливается и изменяется в порядке, определяемом законодательством этих городов.

Включение земельных участков в черту города, поселка, сельского населенного пункта не влечет прекращения права собственности на землю, права землевладения, землепользования и аренды на эти участки.

Земельный участок города – часть земель города, имеющая определенный юридический статус, границу и конкретное целевое назначение, которая должна использоваться в интересах города. Земельный участок в городской среде – понятие трехмерное. Описание границ участка дается в Земельном кодексе и в кадастровом деле земельного участка. Над одной точкой земной поверхности может быть несколько земельных участков на разных уровнях и различных пользователей, а именно наземный, надземный, подземный. Границы участка определяются списком координат углов поворота границы и могут быть закреплены в натуре на земной поверхности.

Внешняя граница земельного участка не должна иметь разрывов (например, земельный участок не может состоять из двух частей, которые расположены через дорогу).

Внутренняя граница земельного участка возникает тогда, когда на земельном участке имеются посторонние землепользователи. Допустимо на земельном участке наличие нескольких посторонних пользователей. Внешняя и внутренние границы не могут иметь общих точек.

Размер земельного участка характеризуется физической и геодезической площадями.

Физическая площадь земельного участка – это площадь земной поверхности в границах участка с учетом неровностей физической поверхности земли (склонов, оврагов, обрывов и т. д.), то есть того, что можно обмерить в натуре.

Геодезическая площадь земельного участка определяется по координатам углов поворотов границы. Геодезическая площадь участка – это площадь проекции границы участка на плоскость проекции, в которой установлена геодезическая система координат. Земельный кадастр составляется в городской системе координат, так как в этой системе минимальны поправки за переход на плоскость и длины измеренных линий.

Приобретение (установление) прав на земельный участок влечет за собой одновременное приобретение юридическим или физическим лицом прав на надземное и подземное пространство земельного участка. Конкретные ограничения по высоте и глубине определяются в каждом конкретном случае.

Распоряжение мэра Киева и Днепра «О мерах экономического регулирования использования земель Киева и Днепра» сделало дальнейший шаг в развитии понятия земельного участка. Этот документ установил коэффициенты к базовой ставке арендной платы в зависимости от функционального использования земель.

Работа над реализацией распоряжения мэра Киева и Днепра «О мерах экономического регулирования использования земель Киева и Днепра» показала, что необходимо пересмотреть некоторые базовые понятия земельного кадастра. До выхода указанного документа все определения понятия «земельный участок» содержали требование, что земельный участок должен иметь определенное функциональное назначение. Иначе для каждого земельного участка должно быть указано его функциональное назначение, на основании которого определяется размер арендных платежей.

Для города характерно полифункциональное использование земельных участков. Для реализации необходимо указывать доли или площади частей земельного участка, которые имеют различные коэффициенты базовой ставки арендных платежей в соответствии со своим функциональным использованием. Это возникает в следующих основных случаях:

- временное занятие части проезжей части или тротуара на время выполнения строительных (ремонтных) работ;
- значительные по размерам земельные участки больших промышленных, торговых или иных комплексов, в которых можно выделить земли различного функционального использования;
- земельные участки с несколькими целями использования (типа кафе и шиномонтаж).

Для реализации в договоре аренды необходимо указывать не только общую площадь земельного участка, но и доли (площади) участка с различными функциональными целями использования. Необходимо также учитывать коэффициенты, применяемые для расчета арендной платы, которые введены постановлением правительства Украины.

Итак, развернутое определение понятия «земельный участок» необходимо дополнить следующими положениями. Земельный участок может иметь несколько функциональных целей использования. В характеристике земельного участка, если имеется несколько целей его использования, необходимо указывать долю участка или площадь доли по каждой цели использования. В первом предложении развернутого определения земельного участка указаны условия, без выполнения которых невозможно создать кадастровое дело и сделать товаром право на земельный участок. Эти условия в основном сформулированы в Земельном кодексе 2016 года.

Большое значение имеет требование, что земельный участок должен использоваться в интересах города. Это тесно связано с очень сложным понятием эффективности использования городских земель. Городская администрация как владелец земли вправе принять экономические и административные меры (до изъятия земельного участка) при нарушении этого требования.

В городе часть земель нельзя передавать в хозяйственное пользование (отчуждать, передавать в долгосрочную аренду). К таким категориям земель относятся земли общего пользования, водного фонда, а также земли заповедников, заказников, земли с особым охранним режимом. В краткосрочную аренду (на период строительства, реконструкции, реставрации или под платную автостоянку) земли общего пользования могут передаваться.

В городе не может быть ничейной земли, поэтому такие земли целесообразно (по аналогии с заповедниками, заказниками) закреплять за какой-то структурой правительства Украины. Эта структура должна обеспечивать установленный режим землепользования в интересах города и отвечать за это перед правительством Украины.

Пока нет исчерпывающего перечня технических, экономических и юридических характеристик, которые должны входить в земельно-кадастровое дело. Набор этих характеристик и технические требования к ним могут различаться для различных городов. Обязательными техническими характеристиками являются перечень координат углов поворота границы земельного участка, его площадь. В определении земельного участка указано, что система координат должна быть городской. Площадь участка в документах всегда указывается геодезической, она вычисляется по координатам границы участка или по эскизу земельного участка.

Пока не установлены нормативные требования к точности координат углов поворота границ и площади земельного участка. Точность определения площади зависит от стоимости земель, размера земельного участка.

Большие проблемы существуют при определении экономических характеристик земельного участка и других объектов недвижимости. В этом случае необходимо указать методики определения экономических характеристик и порядок утверждения рассчитанных характеристик. Методики вычисления экономических характеристик, как правило, дают разброс в результатах вычисления в зависимости от выбранных параметров оценивания. Например, стоимость земельного участка (или права его аренды) может рассчитываться по утвержденной методике, но сама характеристика (стоимость объекта недвижимости или права его аренды) должна быть утверждена представительным органом владельца недвижимости. Как

правило, это функциональная структура местных органов власти типа комиссии по земельным отношениям и градостроительству, в которую входят представители заинтересованных структур органов исполнительной власти.

Внутри участка могут быть земли посторонних пользователей, поэтому возникают внутренние границы земельного участка. Посторонних пользователей может быть несколько. Внешняя граница земельного участка не может иметь разрыва. Это означает, что два земельных участка, которые расположены через дорогу, не могут идентифицироваться как один. Эти участки должны иметь различные кадастровые номера. Такая же проблема возникает, когда по существующему фактически земельному участку проходит красная линия. В этом случае на одну часть участка оформляется договор долгосрочной аренды (или госакт), а на другую – договор краткосрочной аренды. Такие части земельного участка в земельном кадастре должны оформляться как самостоятельные участки и иметь различные кадастровые номера.

Необходимо назвать некоторые понятия, связанные с понятием земельного участка.

Право на недвижимость – вся совокупность прав на недвижимость в соответствии с Гражданским кодексом, включая все обременения в том толковании, какое дается в данных положениях.

Операция с недвижимостью – это процедура, посредством которой права на недвижимость устанавливаются, изменяются, передаются и прекращаются. Операции с недвижимостью должны совершаться в соответствии с законами, действующими в настоящее время в Украине.

Земельные права. Формы собственности на землю.

Гражданский кодекс и украинское законодательство признают семь основных типов прав на недвижимость.

1) Право собственности. Право физического или юридического лица владеть, использовать и распоряжаться недвижимостью (наследство, дарение, завещание, сделки, защита прав государством). Право собственности на недвижимость подлежит государственной регистрации.

2) Аренда. Бывает долгосрочной (более 3 лет) и краткосрочной. В Киеве и Днепре, если право аренды земельного участка выкуплено, право аренды земельного участка выступает как товар на рынке недвижимости (залог и все операции с недвижимостью, как указано выше, субаренда). В крупных городах предпочтительна аренда городских земель как основная форма землепользования. Это оправдано прежде всего для земель исторического и культурного значения. Недостаток аренды заключается в большой зависимости от бюрократии города.

3) Пожизненное наследуемое владение. Праводержатель может строить здания, сдать участок в субаренду. Продажа, залог или дру-

гие сделки, которые ведут или могут привести к отчуждению участка, не разрешаются. Право подлежит государственной регистрации.

4) Право хозяйственного ведения. Юридические лица могут иметь право хозяйственного ведения недвижимости. Подобное право устанавливается решением соответствующего органа государства или местной власти. При этом недвижимость принадлежит другому лицу. Юридическое лицо не может продать, сдать в аренду, отдать в залог или любым другим способом распоряжаться недвижимостью без согласия владельца.

5) Право бессрочного пользования. Недвижимость, которая находится в государственной или муниципальной собственности, решением владельца может быть предоставлена в бессрочное пользование юридическому или физическому лицу. Праводержатель может строить на участке, использовать его. Сдать в субаренду или передать в свободное пользование другому лицу праводержатель может только с согласия владельца участка. Право бессрочного пользования не может быть продано или унаследовано.

6) Право краткосрочного пользования. Одна из форм аренды, срок которой не превышает 3 лет.

7) Право оперативного управления. Праводержателем может выступать юридическое лицо. Недвижимость продолжает оставаться собственностью государства или муниципалитета, а юридическое лицо называется общественным предприятием-агентством. Право оперативного управления осуществляется в интересах владельца недвижимости.

Типы владений. Типы владения определяют то, каким способом осуществляется владение: отдельным лицом или группой лиц.

Гражданский кодекс предусматривает:

- общую совместную собственность (совместные собственники рассматриваются как одно лицо, часто супруги; после смерти одного другой наследует его долю);

- общую долевую собственность (долю каждого нельзя выделить в натуре, доля в праве выражается простой дробью).

Общая долевая собственность вызывает определенную трудность в практике. Существует две точки зрения. Одна из них заключается в том, что нельзя сдавать в аренду абстрактное право на использование чего-то (без выделения в натуре объекта аренды): нельзя сдать в аренду 1/2 автомобиля или 1/5 токарного станка, поэтому нельзя заключать договор аренды с одним из нескольких землепользователей парцеллы, то есть неделимого земельного участка. Возможен вариант заключения коллективного договора аренды со всеми землепользователями, но платежи определяются по каждому землепользователю на основе его статуса и персональных льгот.

Другая точка зрения заключается в том, что доля в праве (собственности, аренды) может быть продана, отдана в залог или передана наследникам.

Вторичные права.

Ипотека (залог) – это соглашение, по которому дающий деньги (залогодержатель) получает права на недвижимость залогодателя в качестве расчета за долг в том случае, когда залогодатель не выполнит своих обязательств по возвращению долга. До тех пор, пока долг не будет возвращен, залогодатель не может распоряжаться своей недвижимостью. Как часть системы прав залог подлежит регистрации, чтобы любое лицо, которое проявляет интерес к данной недвижимости, могло получить информацию о существовании долга и том факте, что он гарантирован залогом.

На практике реализация залога связана с определенными трудностями. Банк-залогодатель не может продать земельный участок, который он получил. Право продажи имеет только городская комиссия по земельным отношениям. Банк-залогодатель должен возбудить дело о банкротстве залогодателя и получить свою долю в пятую очередь, поэтому в настоящее время залог часто реализуется в форме договора о продаже недвижимости с отсрочкой исполнения.

Сервитуты (право сервитута) – это один из видов обременений. Под правом сервитута понимается ограниченное право иных лиц на использование данного земельного участка, соответственно, ограничение прав землепользователя на пользование земельным участком.

Частный сервитут – право ограниченного пользования чужим земельным участком, установленное в отношении одного лица или группы лиц.

Публичный сервитут – право ограниченного пользования чужим земельным участком, установленное в отношении неопределенного круга лиц.

На рынке недвижимости сделки осуществляются только с правами на недвижимость, а стоимость недвижимости зависит от объема продаваемых прав на эту недвижимость. Например, в Англии стоимость недвижимости, которая сдана в аренду, равна половине ее рыночной стоимости.

Основные виды пользования землей в Украине:

- пожизненное наследуемое владение (граждане);

- бессрочное (постоянное) пользование (юридические лица и граждане);

- аренда (юридические лица и граждане).

Аренда земельного участка оформляется договором аренды краткосрочной (на срок до 5 лет) и долгосрочной (на срок до 49 лет включительно).

Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. ГК «Аренда» раскрывает различные аспекты этого понятия. Законом могут быть установлены особенности сдачи в аренду земельных участков ГК.

Правовой основой создания и ведения земельного кадастра и автоматизированной информационной системы земельного комитета является Закон Украины «Об информации, информатизации и защите информации».

Все украинское законодательство базируется на Конституции Украины. В области земельного права к нему относятся:

- законодательные акты, содержащие правовые нормы, регулирующие земельные отношения (Земельный кодекс);
- указы Президента Украины, правительственные нормативные акты (постановления правительства и др.);
- ведомственные нормативные правовые акты.

Конституция Украины устанавливает следующие положения, являющиеся конституционными основами правового регулирования земельных отношений.

Земля в Украине может находиться в государственной собственности Украины и субъектов в лице их представительных органов власти; в муниципальной собственности (городов, других поселений, районов, кроме районов городов) в лице их представительных органов власти; в частной собственности юридических лиц и граждан.

Земельный участок, находящийся в собственности двух или нескольких лиц, принадлежит им на правах общей собственности. Если доля каждого определена, то возникает долевая собственность, если нет – совместная.

Следует отметить, что все земельные участки предоставляются в собственность, владение, пользование и аренду государством только под определенное целевое назначение, изменение которого возможно лишь с согласия местных органов власти (и местного земельного комитета, который часто имеет двойное подчинение, а именно Укрзему и исполнительным органам местных органов власти данной территории).

Вторым по значимости законодательным актом, оказывающим огромное влияние на земельные отношения в Украине, является Земельный кодекс.

Таким образом, сейчас существует неопределенность в некоторых частях земельного законодательства.

ГК находится в противоречии с Конституцией Украины, которая относит земельное право к области совместной деятельности государства и субъекта государства.

Разграничение полномочий зависит от конкретных условий, находится в сфере ведения местных органов власти, сфере ведения субъекта Украины.

Градостроительное законодательство оказывает большое влияние на развитие рынка недвижимости, формируя правила создания новой и реконструкции старой недвижимости, определяя правила использования недвижимости в городе.

Существуют кардинальные отличия градостроительного законодательства развитых стран и Украины. В условиях традиционного правового общества нужно сначала стать владельцем недвижимости, чтобы что-то строить, а в Украине чаще наоборот: надо сначала что-то построить, чтобы потом стать владельцем того, что построено и на чем построено (земельный участок).

То, что в Украине вступление в права владения неразрывно связано с изменением недвижимости (строительством), свидетельствует о переплетении различных сфер законодательства, а именно гражданского и земельного, которые должны регулировать вступление в права, изменение и прекращение прав на земельные участки, и градостроительного, которое регулирует права на строительные изменения недвижимости.

Закон, который должен регулировать вступление в права, изменения и прекращение прав на недвижимость, попутно регулирует еще и стороны для него права изменения недвижимости. Объясняется это тем, что на момент принятия земельного законодательства в Украине еще не сформировалась система установления и регулирования прав изменения недвижимости (застройки).

Градостроительное законодательство ведает в первую очередь правом пользования, то есть правом, связанным с извлечением пользы. Виды разрешенного использования недвижимости и ее параметры (этажность, полезная площадь) определяют величину пользы (прибыли), которую конкретный объект может принести владельцу. Эти ограничения определяют рыночную стоимость объекта.

Градостроительное законодательство, которое относится к праву пользования, можно рассматривать как относительно независимое.

Закон Украины дает широкую формулировку целей градостроительного права. Специально не выделяются итоговые положения по установлению прав владельцев недвижимости касательно видов разрешенного использования и параметров изменения (строительства) объектов недвижимости.

Кто устанавливает права на использование и изменение недвижимости?

Зарубежное право. Возможна иная формулировка, которая определяет, кто, почему и кому передал полномочия устанавливать (регламен-

тировать) права на использование и изменение недвижимости? В период активной индустриализации частные собственники и местные органы власти вынуждены были заключить своего рода общественный договор, оформлявшийся правовыми актами, совокупность которых сформировала новую отрасль права, а именно градостроительное законодательство.

Права ограничивать использование и изменение недвижимости переданы непосредственно местным органам власти (но не государственным органам!). Причина возникновения этих прав предполагает высокую степень конкретности, которая может быть определена только на местном уровне. Эти права определялись особым образом: местная власть получила возможность не устанавливая однозначно, каким именно должен быть той или иной объект, а только ограничивать произвольное использование, чреватое ущербом для владельцев соседних объектов недвижимости и для сообщества в целом.

Законодательство Украины. Градостроительная политика местных органов сильно зависит от государства, которое сохраняет за собой сильные средства унифицирующего воздействия на эту сферу местной деятельности. Закон оставляет за правительством право определять порядок согласования и утверждения генеральных планов, устанавливать государственные градостроительные нормативы, которые являются основой для государственной, ведомственной и независимой экспертизы, разрешения споров судебными органами.

В каком документе устанавливаются права на использование и изменение недвижимости?

Зарубежное право. На местном уровне действует, как правило, двухуровневая система планирования. Первый уровень составляют документы территориального (градостроительного) планирования. Они фиксируют принципиальные решения по развитию города в контексте ближайшего окружения или в границах более крупных административных единиц. Такие документы содержат принципиальные решения по перспективному развитию общественных (муниципальных) систем социального и инженерно-технического обслуживания, характеру распределения территории различного назначения. Это подготовительные, предваряющие решения.

Второй уровень составляют документы, содержащие правоустанавливающие нормы по использованию и изменению недвижимости, которые можно называть правовыми планами зонирования. Выделяются территориальные зоны, имеющие разные наборы ограничений и разрешений касательно видов использования недвижимости и ее параметров.

Планы зонирования вместе с сопутствующими правами утверждаются представительными органами местного самоуправления и

имеют статус местных законов, в отличие от документов градостроительного планирования, которые не имеют столь высокого юридического статуса.

Законодательство Украины. Основной вопрос заключается в том, в каком документе приводятся не допускающие двойственного толкования сведения по отдельным земельным участкам касательно видов их разрешенного использования и параметров объектов, которые на них могут быть построены. Оказывается, что:

- каждый из градостроительных документов содержит компоненты искомого «параметризованного» права в виде схем функционального и строительного зонирования, то есть содержит намерение ответить на вопрос о том, объекты какого назначения (видов использования) и каких параметров (этажность, общая площадь, объем) можно строить;

- последовательное сужение прав заканчивается при создании проектно-сметной документации; можем точно указать, по какому назначению и при каких параметрах допустимо использование земельного участка.

Как устанавливаются права на использование и изменение недвижимости?

Зарубежное право. При установлении этих прав решается двудеяная и противоречивая задача: одновременно предоставить свободу и ограничить ее. Универсальное решение заключается в предоставлении «пакета прав», когда свобода владельцев использовать и изменять недвижимость реализуется в рамках установленных ограничений.

Принцип «пакета прав» реализуется путем выделения в городе зон, для которых устанавливаются разрешенные цели использования недвижимости и соответствующие им типы строительных объектов. При этом необходимо соблюдение принципов не причинения вреда имуществу (соседа); защиты относительно малоприбыльных видов деятельности от высокоприбыльных.

Права использования и изменения недвижимости устанавливаются не только касательно видов разрешенного пользования, но и касательно физических (пространственных) параметров недвижимости. Такие параметры устанавливаются в планах зонирования и имеют правоустанавливающее значение.

Зональные параметры приписываются земельным участкам (единицам недвижимости) и адресованы их владельцам. Параметры устанавливаются как ограничения сверху (этажность, коэффициент использования территории).

Расчетные показатели территориального (градостроительного) планирования применяются исключительно для разработки документов территориального планирования. Их статус преимущественно рекомендательный.

Строительно-технологические, эксплуатационные и экологические стандарты имеют статус обязательных минимальных нормативов.

Законодательство Украины. Схема определения указанных прав заключается в их последовательном сужении (путем детализации). При таком подходе лишена смысла постановка вопроса о функциональной адаптации объекта недвижимости к конъюнктуре рынка и о своевременном переключении на наиболее эффективные в данный момент и в данном месте виды использования недвижимости.

Действующая в Украине система градостроительного регулирования не ориентирована на рыночные механизмы поддержания высокой эффективности землепользования в городе.

Как реализуются права на строительные изменения недвижимости?

Зарубежное право. Эти права принадлежат только владельцам недвижимости. Разрешение на строительство только подтверждает соответствие строительных намерений владельца недвижимости правилам плана зонирования при соблюдении правил безопасности. По завершению строительства проверяется, соответствует ли новый объект установленным правилам и требованиям. Владелец недвижимости штрафуется, если он не обеспечил такого соответствия.

Законодательство Украины. Детальное регулирование на практике осуществляется субъектами государства. Наблюдается широкое разнообразие конкретных процедур, участвующих органов и особенностей их взаимодействия.

Владелец недвижимости (застройщик) полностью зависит от чиновников, которые успешно используют неопределенность или отсутствие правовых критериев ограничений, то есть правил для застройки конкретных земельных участков.

Если инвестор намерен приобрести земельный участок для строительства, то ему следует ожидать:

- отсутствия детальной информации о земельном участке; как правило, администрация города не имеет концепции рыночного землепользования, поэтому опасается негативных последствий предоставления (продажи) земельных участков;

- отсутствия четких критериев при установлении прав застройщика на конкретных участках, что лишает инвестора формальных оснований опротестовывать в суде произвольные действия администрации;

- неопределенности прав инвестора и возможности их потерять, что чрезмерно повышает риск инвестиций в строительство, вызывает рост цен на строительную продукцию, сужает круг инвесторов; в конечном итоге наносится вред интересам города.

Неопределенность прав инвестора затрудняет получение кредита под строительство.

Можно ли получить информацию о конкретном земельном участке?

Зарубежное право. План зонирования, земельный (точнее, земельно-имущественный) кадастр – это принципиально открытая информация для всех желающих приобрести недвижимость. В ряде стран информация об участках и недвижимости, выставленной на продажу, выдается бесплатно. План зонирования вступает в силу только после его публикации.

Законодательство Украины. Запрашиваемую информацию в Украине получить нельзя, потому что ее просто нет. *(Кроме того, действуют жесткие и необоснованные режимные ограничения, ред.)*. Владелец недвижимости, если он пожелает изменить свою недвижимость, должен сначала разработать проект, а только после его экспертизы он сможет узнать, что же ему дозволено сделать со своей недвижимостью. Апеллировать к суду бесполезно: нет четкого правового документа с четкими характеристиками и параметрами применительно к разрешенным изменениям недвижимости на конкретном земельном участке.

Городская администрация и специалисты-планировщики заинтересованы получить общественное одобрение на ранних стадиях подготовки решений.

Формально права по установлению правил зонирования переданы представительным органам местного самоуправления. Фактически эти права остались у владельцев недвижимости. Администрация обеспечивает отлаженное действие правовых механизмов подготовки и реализации планов зонирования согласно законодательству Украины. Поскольку в Украине планов зонирования пока нет, то следует рассмотреть вопрос иначе: имеют ли право граждане влиять на градостроительное решение. Отсутствуют юридические процедуры, которые позволяли бы реализовывать права на достоверную информацию, участие в обсуждении градостроительных проектов до их утверждения.

Отсутствие информации повышает риск инвестиций, снижает вероятность их привлечения. Правительство устанавливает порядок согласования и утверждения градостроительной документации. Инструкции ориентируются исключительно на соответствующие органы власти. В них нет процедур, которые адресованы населению или владельцам недвижимости. Градостроительные нормативы имеют статус государственных, а их выполнение обязательно для всех экспертиз, в том числе независимых.

Действующее градостроительное законодательство по своему духу и содержанию полностью индифферентно к таким вопросам, как передача гражданам права участвовать в установлении правил, касающихся использования и изменения недвижимости.

Выводы. Сравнение действующего градостроительного законодательства, показало, что градостроительное законодательство Украины уникально и кардинально отличается от правовых норм, используемых в странах с рыночной экономикой. Уникальность эта осо-

бого рода, ее нельзя признать внутренне необходимой особенностью национальной системы этого вида права.

Причина создавшегося положения проста и заключается в том, что коренные изменения общества опережают правовые реформы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Земельний кодекс України.
2. Про архітектурну діяльність : Закон України від 20 квітня 2000 року.
3. Про державний контроль за використанням та охороною земель : Закон України від 5 червня 2003 року.
4. Про державну експертизу землепорядної документації : Закон України від 17 червня 2004 року.
5. Про землеустрій : Закон України від 24 червня 2004 року.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СХЕМ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ ЛІСОВИХ ЕКОСИСТЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

FOREIGN EXPERIENCE OF THE IMPLEMENTATION OF PAYMENT SCHEMES FOR FOREST ECOSYSTEM SERVICE AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE

Лесюк Г.М.

аспірант кафедри екологічної економіки,
Національний лісотехнічний університет України

Lesiuk Halyna

PhD student

Department of ecological economics
Ukrainian National Forestry University

У статті проаналізовано зарубіжний досвід імплементації схем плати за послуги лісових екосистем. Акцентовано увагу на інституційному середовищі та інституційному регулюванні схем плати за послуги лісових екосистем різних держав світу. Окреслено відмінності між основними типами схем плати за послуги лісових екосистем, а саме державними, приватними, державно-приватними та торговими. Вивчено зарубіжний досвід щодо адаптації концепції послуг лісових екосистем у лісову політику та законодавство. Проаналізовано можливості імплементації схем плати за послуги лісових екосистем в контексті проведення інституційної реформи в лісовому господарстві України. Визначено, що основними передумовами імплементації схем плати за послуги лісових екосистем в Україні є дослідження суспільних уподобань щодо послуг лісових екосистем, ідентифікація покупця, продавця та посередника, створення фінансового та організаційного механізму схеми, проведення вартісного оцінювання послуг лісових екосистем, внесення необхідних поправок у законодавство.

Ключові слова: управління лісовим господарством, лісова політика, послуги лісових екосистем, оцінювання послуг екосистем, інституційний аналіз.

В статье проанализирован зарубежный опыт имплементации схем платы за услуги лесных экосистем. Акцентируется внимание на институциональной среде и институциональном регулировании схем платы за услуги лесных экосистем разных стран мира. Очерчены различия между основными типами схем платы за услуги лесных экосистем, а именно государственными, частными, государственно-частными и торговыми. Изучен зарубежный опыт по адаптации концепции услуг лесных экосистем в лесную политику и законодательство. Проанализированы возможности имплементации схем платы за услуги лесных экосистем в контексте проведения институциональной реформы в лесном хозяйстве Украины. Определено, что основными предпосылками имплементации схем платы за услуги лесных экосистем в Украине являются исследование общественных предпочтений по услугам лесных экосистем, идентификация покупателя, продавца и посредника, создание финансового и организационного механизма схемы, проведение стоимостного оценивания услуг лесных экосистем, внесение необходимых поправок в законодательство.

Ключевые слова: управление лесным хозяйством, лесная политика, услуги лесных экосистем, оценивание услуг экосистем, институциональный анализ.

The article discusses the possibility of application foreign experience in the field of payment schemes for forest ecosystem services. The emphasis is placed on the institutional environment and institutional arrangements of payment schemes for forest ecosystem services in different countries of the world. The differences between the main types of payment schemes for forest ecosystem services are explained. Foreign experience in introducing the concept of forest ecosystem services into forest policy and legislation was studied. The possibilities of implementation of payment schemes for forest ecosystems services in the context of institutional reform in Ukrainian forestry are analyzed. It was determined that the main prerequisites for the implementation of payment schemes for forest ecosystem services in Ukraine are determination of public preferences for forest ecosystem services, identification of

buyer, seller, intermediary, financial and organizational mechanism of the scheme, assessment of forest ecosystem services and introduction of necessary amendments to the legislation. Taking into account the peculiarities of the Ukrainian forest ownership structure, the role of the seller of forest ecosystem services can be performed by state or communal forest enterprises. The possible options of payment schemes for forest ecosystem services are: payment for forest hydrological services by water suppliers, payment for soil-protection services of forests by agricultural companies, payment for cultural services of forests by tourist companies. Taking into account foreign experience, several amendments to forestry legislation have to be made for the implementation of schemes. The list of forest ecosystems services should be detailed in the Forest Code of Ukraine, the assessment of the forest ecosystems services should be determined as a separate task in the strategy of institutional and economic reformation of Ukrainian forestry. The implementation of payment schemes for forest ecosystems services should be outlined as one of the economic objectives of the national forest policy.

Key words: forest governance, forest policy, payment for forest ecosystem services, assessment of ecosystem services, institutional analysis.

Постановка проблеми. Останні світові тенденції в управлінні лісовим господарством (децентралізація, залучення зацікавлених сторін, маркетингізація) актуалізують дослідження можливості їх застосування під час проведення інституційної реформи в лісовому господарстві України. Децентралізація в лісовому господарстві передбачає деконцентрацію адміністративних повноважень та/або передачу політичної влади з центрального на місцевий рівень. Управління лісовим господарством за участі зацікавлених сторін передбачає залучення як органів управління, так і місцевої громади й приватного сектору для досягнення сталого лісокористування. Маркетингізація лісового господарства (лісова сертифікація, плата за послуги лісових екосистем) користується великим інтересом та визнанням останніми роками [1, с. 19]. Зокрема, багато наукових досліджень присвячено вартісному оцінюванню послуг екосистем, встановленню плати за послуги екосистем та розвитку нових ринків. Декілька міжнародних ініціатив, зокрема Оцінка екосистем на порозі тисячоліття (МЕА, 2005 р.), Економіка екосистем та біорізноманіття (ТЕЕВ, 2010 р.), Конвенція з біологічного різноманіття (1992 р.), 7-ма Міністерська конференція з питань захисту лісів Європи (MCPFE, 2015 р.) аргументували включення оцінювання послуг екосистем у процеси прийняття рішень щодо менеджменту природних ресурсів [2, с. 580]. Згідно з даними Звіту про стан лісів у світі доходи від плати за послуги лісових екосистем (ПЛЕ) в усьому світі становили 2,5 млрд. дол. США у 2011 р., а загальна кількість осіб, які отримали виплати від 2005 р., – близько 220 млн. [3, с. 22]. В Україні дослідження теоретичних положень та вироблення практичних рекомендацій щодо впровадження схем плати за ПЛЕ зумовлене перш за все антропогенними чинниками, які становлять загрозу для підтримання продуктивності та середовищевірних функцій лісів [4, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження імплементації схем плати за послуги екосистем підтримуються міжнародними організаціями, такими як Світовий банк, Глобальний екологічний фонд, Міжнародний

союз охорони природи та Всесвітній фонд дикої природи [5, с. 131]. Теоретичні та методологічні аспекти проблеми визначення вартості ПЛЕ та імплементації схем плати за ПЛЕ представлені в працях зарубіжних та вітчизняних вчених (Є.В. Мішенін, Н.В. Олійник, Н.В. Дегтярь, І.П. Соловій, Л.Д. Загвойська, Г. Дейлі, Р. Костанза, С. Вандер, Р. Мурадіан, Дж. Фарлей та інші науковці).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростання інтересу науковців до цієї тематики, недостатньо вивчені інституційні аспекти імплементації схем плати за послуги лісових екосистем у різних державах світу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у вивченні зарубіжного досвіду імплементації схем плати за послуги лісових екосистем та можливості його застосування в контексті реформування системи управління лісовим господарством України.

Для вивчення зарубіжного досвіду імплементації схем плати за ПЛЕ застосовано інституційний аналіз. Інституційні аспекти імплементації схем плати за ПЛЕ стосуються як національних та локальних організацій, відповідальних за імплементацію схем, так і механізмів їх впровадження [6, с. 51]. У наукових дослідженнях щодо імплементації схем плати за ПЛЕ застосування інституційного аналізу передбачає аналіз інституційних атрибутів, які безпосередньо пов'язані з фізичними характеристиками ПЛЕ. У цьому дослідженні використовується класифікація П. Клейна, за якої інституційні атрибути об'єднані в такі дві категорії, як інституційне середовище (нормативно-правова база) та інституційне регулювання (структура управління та керівництво, що регулює залучення всіх учасників) [7]. Загальнонаукові методи аналізу та логічного узагальнення використані під час вибору схем плати за ПЛЕ різних держав світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція послуг екосистем бере початок від базових положень економіки довкілля, адже фіаско ринку (екстерналії та суспільні товари) є основною причиною екологічних про-

блем, а відсутність вартісної оцінки послуг екосистем є основною причиною їх нераціонального використання [5, с. 131]. Плата за послуги екосистем визначається як «добровільна угода, за якою добре визначена послуга екосистем купується як мінімум одним покупцем (користувачем) від як мінімум одного постачальника (продавця) за умови, якщо постачальник (продавець) забезпечує її надання» [8, с. 236]. Однак варто зауважити, що масштабні схеми плати за послуги екосистем, як правило, визначають обов'язковість плати покупцем (користувачем) та не виконують умови добровільності залучення учасників. Більш загальне визначення плати за послуги екосистем з акцентом на мотиваційні та поведінкові зміни індивіда та суспільства для запобігання виснаження екосистем запропоноване екологічною економікою. Зокрема, Ролдан Мурадیان визначає плату за послуги екосистем як «процес передачі ресурсів між соціальними акторами, що має на меті створення стимулів для узгодження індивідуальних та/або колективних рішень щодо землекористування з урахуванням соціальних інтересів щодо менеджменту природних ресурсів» [9, с. 263]. З позицій екологічної економіки плата за послуги екосистем сприяє досягненню сталого розвитку, оскільки створення конкурентних ринків послуг екосистем сприяє вирішенню проблеми ефективного розміщення, справедливого розподілу та сталого масштабу природних ресурсів [10, с. 98]. Виділяють чотири основних групи схем плати за послуги екосистем:

- громадські або державні; покупці (уряд, неурядові організації, міжнародні агентства) діють від імені користувачів послуг екосистем (тип Пігу); в таких схемах державні органи управління, муніципальна, національна або місцева влада є адміністратором та виконавцем схем; кошти від державних органів управління сплачуються постачальникам або продавцям послуг [11, с. 9];

- приватні схеми; покупцями є фактичні користувачі послуг екосистем (тип Коуза);

- державно-приватні схеми; відбувається поєднання державних та приватних схем (гібриди);

- торгові; компенсація за надання послуг екосистем надається за рахунок коштів, що генеруються на ринках, на яких дозволи, квоти або інші права на використання ресурсів можуть обмінюватись [12, с. 6].

У країнах ЄС представлені всі чотири типи схем плати за ПЛЕ. У громадські (державні) схеми плати за ПЛЕ, як правило, залучені установи, відповідальні за менеджмент природних ресурсів. У Швеції, наприклад, Шведське агентство з охорони довкілля, Лісове агентство та органи управління на місцевому рівні формують наглядовий комітет програми КОМЕТ (2010–2014 рр.). Це добровільна схема плати за ПЛЕ, ініційована урядом Швеції з бюджетом

11 млн. шведських крон, за якою лісовласники отримують компенсацію за обмежений режим лісочористування та збереження лісів. Території, в межах якої лісовласники можуть приєднатись до цієї програми, охоплюють 9% лісових земель Швеції. Термін дії угод становить до 50 років. У Норвегії та Фінляндії громадські схеми плати за ПЛЕ також насамперед спрямовані на збереження лісів та біорізноманіття. Розмір компенсації за збереження лісів у таких схемах зазвичай встановлюється в розмірі плати за деревину, яка була б отримана під час лісозаготівлі [12, с. 10].

У приватних схемах плати за ПЛЕ ключову роль відіграють неурядові та приватні організації, ініціатива яких спрямована на вирішення екологічних проблем, з якими вони стикаються в процесі своєї діяльності. Типовим прикладом приватної схеми плати за ПЛЕ є схема, впроваджена німецькою компанією з виробництва напоїв «Біонаде» спільно з неурядовою організацією «Ліси та питна вода». Компанія «Біонаде» для вирішення питань якості води, яка використовується у власній виробничій діяльності, покриває більшу частину витрат приватних та громадських лісовласників на переформування хвойних лісів у широколистяні. Контракти з постачальниками ПЛЕ укладаються на термін до 20 років. З 2008 р. створено більше 63 га лісу, додатково отримано 50 млн. л питної води (обсяг щорічно використовуваної води компанією) [13; 14, с. 13].

Неурядова організація «Ліси та питна вода» ініціює на національному рівні імплементацію схем, спрямованих на вирішення питань забезпечення питною водою. Фактично вона разом з освітніми установами є посередником у схемах плати за ПЛЕ (рис. 1). Освітні установи залучаються для оцінювання додатково отримуваної води в результаті переформування лісів.

У державно-приватних схемах плати за ПЛЕ продавець є приватною особою, тоді як покупець (або один з основних покупців) є державним органом управління. Як і в багатьох приватних схемах, у державно-приватних схемах контракт адмініструється третьою стороною. Прикладом є схема плати за ПЛЕ корпорації «Енергія Копенгагену», яка забезпечує питною водою більше 1 млн. мешканців муніципалітету Копенгагена. Схема спрямована на підвищення якості підземних вод. Продавцями є приватні лісовласники у цій місцевості, які зобов'язуються не використовувати пестициди у своїй діяльності, та приватні фермери, які продають земельні ділянки під заліснення. Ці приватні власники отримують компенсаційні платежі з фонду корпорації. Таким чином, корпорація відіграє лише роль посередника, збираючи гроші від водокористувачів, а потім використовуючи їх як стимул для приватних лісовласників та фермерів [15, с. 37].

Нині концепція ПЛЕ адаптована під лісову політику та законодавство багатьох держав

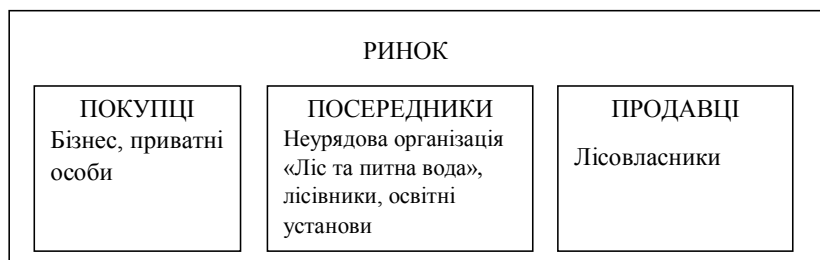


**Рис. 1. Схема плати за послуги
лісових екосистем компанії «Біонаде»**

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 14]

світу. Першою державою, яка впровадила на національному рівні схеми плати за ПЛЕ, стала Коста-Ріка. Закон про ліси (1995 р.) офіційно визначив чотири види ПЛЕ, такі як пом'якшення наслідків зміни клімату, захист вододілів, захист біорізноманіття, естетична цінність ландшафтів. Декілька інституцій, зокрема Національна система природоохоронних територій та Національний фонд фінансування лісів, були створені для адміністрування національних програм ПЛЕ. Національний фонд фінансування лісів, напівавтономне агентство під егідою Міністерства охорони довкілля та енергетики відповідають за укладання контрактів із землевласниками [6, с. 52]. Програми ПЛЕ є добровільними та доступними для будь-якого приватного землевласника з правом власності або правом володіння на земельну ділянку мінімальною площею 1 га. Рівень оплати та терміни контрактів змінюється залежно від категорії збереження. Наприклад, у 2015 р. за збереження впродовж 5 років земельних ділянок, призначених для захисту водних ресурсів, оплата була встановлена в розмірі 398 дол. США/га на рік [16, с. 93].

У Великій Британії концепція ПЛЕ включена в низку нормативно-правових актів, зокрема Стандарт лісового господарства (2011 р.), Національний план дій та керівництво з імплементації плати за послуги екосистем (2013 р.). Комісія з лісового господарства на основі Оцінки екосистем на порозі тисячоліття (МЕА, 2005 р.) та Національної оцінки екосистем Великої Британії (UK NEA, 2011 р.) включила у Стандарт великий перелік ПЛЕ [17, с. 285]. Національний план дій з імплементації плати за послуги екосистем визначає роль уряду в нарощуванні потенціалу, поширенні кращих практик, впровадженні пілотних проєктів, усуненні бар'єрів [18, с. 13].

Органи управління лісовим господарством Великої Британії адмініструють схеми плати за ПЛЕ на рівні провінцій. Наприклад, Комітет лісового господарства Англії адміністрував Схему грантів для лісових земель, спрямовану на збільшення суспільних вигід від наявних лісових земель та залучення інвестицій у створення нових лісових земель. Роль покупця ПЛЕ вико-

нував уряд Англії, діючи від імені громадськості через Комітет. Роль продавця виконували власники лісових земель, зареєстровані в спеціальному реєстрі, та орендарі за згодою власника. Оплата – це внесок покупця у вартість створення або менеджменту лісових земель (від 20% для грантів на відновлення лісів до 80% для грантів на поліпшення стану лісу та створення лісів). Аплікаційні заявки надсилались місцевим офісам Комітету лісового господарства Англії та підлягали публічному обговоренню впродовж 28 днів [19].

У США концепція ПЛЕ на законодавчому рівні відображена в Законі про продовольство, збереження та енергетику (2008 р.), Правилах планування землекористування (2012 р.) та інших нормативно-правових актах. Закон визначає створення Офісу довкільних ринків, технічних рекомендацій для вимірювання вигід від політики збереження земель та полегшення участі фермерів і землевласників у ринках послуг екосистем [20]. Офіс довкільних ринків – це новий відділ Департаменту сільського господарства США, відповідальний за розроблення єдиних стандартів та розвитку інфраструктури ринків послуг екосистем [21].

Лісова служба США включила в Правила планування землекористування положення, орієнтовані на покращення стійкості екосистем; збереження та відновлення екологічної цілісності та ландшафтів; забезпечення надання послуг екосистем [22, с. 5]. Внесення правок важливе з огляду на те, що Правила визначають планування лісокористування для всієї Національної системи лісів (76,8 млн. га).

Зауважимо, що мотивацією до законодавчих поправок у США було не тільки зростання інтересів громадськості та науковців до концепції послуг екосистем та появи нових ринків, але й скорочення державного фінансування на збереження лісів [20].

У державах Центральної та Східної Європи питання плати за ПЛЕ недостатньо охоплене чинним законодавством та економічною літературою. У Словаччині, наприклад, немає класичних схем плати за ПЛЕ. Однак деякі державні платежі можуть бути визначені як громадські

схеми плати за ПЛЕ (тип Пігу), тобто податкові пільги для лісів, що виконують захисну функцію, відшкодування за обмеження прав власності на лісові землі, а також підтримку невинуватих функцій лісу [23]. У Чеській Республіці окремого законодавства щодо імплементації схем плати за ПЛЕ немає. Однак Закон про ліс встановлює зобов'язання держави оплатити частину витрат, пов'язаних з посадкою лісів, зокрема широколистяних. Деякі субсидії також надаються для лісовідновлення та використання екологічно чистих та наближених до природи технологій [24, с. 134]. У деяких державах представлені торгові схеми. Наприклад, Проект збереження ґрунтів в Молдові, реалізований через Механізм Чистого розвитку, спрямований на заліснення деградованих державних та комунальних сільськогосподарських земель [11, с. 15].

Серед азійських держав В'єтнам одним з перших впровадив плату за ПЛЕ на національному рівні. Стратегія розвитку лісового господарства 2006–2020 рр. визначила потребу вартісного оцінювання ПЛЕ, декілька відповідних досліджень було проведено Академією лісівних наук В'єтнаму [25, с. 7].

Міністерство сільського господарства та розвитку сільських територій В'єтнаму є відповідальним за імплементацію схем плати за ПЛЕ. Для ефективної імплементації на національному рівні були попередньо реалізовані два пілотних проекти, внесені поправки до 20 нормативно-правових актів. Вирішальну роль відіграють фонди захисту та розвитку лісового господарства на рівні провінцій (рис. 2). Фонди підписують контракти з користувачами ПЛЕ (4), збирають плату, а також проводять моніторинг та подають періодичні звіти до центрального фонду. Постачальниками є домогосподарства, громади або організації, статус яких (наявність земельного сертифікату) перевіряється фондом. Користувачами є компанії з водопостачання, гідроелектростанції та туристичні компанії, які купують ПЛЕ від постачальників

(1). Моніторинг виконується Фондами спільно з органами управління лісового господарства (3) шляхом перевірки випадково вибраних 10% площі лісової ділянки, що входить у схему. Звичайно, плата за ПЛЕ може включатися в ціну послуги (вартість електроенергії, води) для кінцевого покупця, а саме громадськості (5). Органи управління виконують контрольну та управлінську функції щодо лісів у схемах плати за ПЛЕ, а також поза ними (2) [25, с. 10].

Зауважимо, що в деяких державах світу застосовується термін «програми еко-компенсації» як взаємозамінний для поняття «плати за послуги лісових екосистем» [26, с. 7]. Зокрема, в Китаї уряд відіграє центральну роль у просуванні розвитку ринку послуг екосистем через державні програми еко-компенсації. Програма перетворення орних земель на ліси в Китаї є однією з найбільших та найбільш масштабних схем плати за ПЛЕ, спрямована на збільшення лісистості та запобігання ерозії ґрунтів. Реалізація програми фактично використовувала обидва підходи «зверху вниз» та «знизу вгору». Державна лісова адміністрація розробила завдання із заліснення земель для провінцій. На рівні провінцій завдання розподілялись між округами, селищами та домашніми господарствами. На наступний рік плани заліснення у формі апікаційних заявок надсилалися з нижчого рівня на вищий рівень. Центральний орган управління схвалював повністю або частково пропонувані плани заліснення на основі апікаційної заявки та попереднього виконання програми [27, с. 5570].

В Індонезії, як і в Китаї, впроваджуються програми еко-компенсації. Однак законодавством чітко окреслена відмінність між схемою плати за послуги екосистем та програмами еко-компенсації. У схемі плати за послуги екосистем залучені органи управління (наприклад, схеми між двома провінціями або між провінцією та центральною владою). Програми еко-компенсації встановлені приватною установою (наприклад,



Рис. 2. Схема плати за послуги лісових екосистем В'єтнаму [25, с. 10]

схема між приватною виробничою компанією та місцевою громадою) [28, с. 55].

Аналізуючи зарубіжний досвід імплементації схем плати за ПЛЕ та можливості його застосування в контексті реформування системи управління лісовим господарством України, маємо відповісти на декілька ключових питань.

1) Який зв'язок між інституційною реформою в лісовому господарстві України та платою за послуги лісових екосистем? У трикутнику управління лісовим господарством «держава – суспільство – ринок» плата за послуги лісових екосистем є варіантом суспільно-приватного партнерства [1, с. 19]. Окрім стимулювання розвитку партнерства в лісовому господарстві України, схеми плати за ПЛЕ зміщують акцент від моноцільового до багатоцільового використання лісових ресурсів. Предметом дискусій щодо інституційної реформи в лісовому господарстві України серед науковців та практиків є вибір організаційної моделі управління, розмежування господарської та контрольних функцій, удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування лісового господарства з відповідними законодавчими поправками. Практичне впровадження схем плати за ПЛЕ вимагає вирішення низки організаційно-правових та фінансових питань, зокрема визначення відповідальної установи та механізму встановлення й розподілу плати. Сьогодні окремі положення щодо послуг екосистем України включені в Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», зокрема проведення до 2015 р. інформаційно-просвітницької кампанії щодо цінності екосистемних послуг на прикладі екосистем України, формування до 2015 р. та подальше застосування вартісного оцінювання екосистемних послуг [29]. Однак деталізації щодо потреби проведення інформаційної кампанії та вартісного оцінювання послуг лісових екосистем України, а також аналізування виконання вищезазначених положень немає.

2) Яка послуга лісових екосистем України може бути продана/куплена, хто потенційний кінцевий покупець? На основі аналізу зарубіжного досвіду імплементації схем плат за ПЛЕ можемо визначити, що перспективними варіантами є встановлення плати за гідрологічні послуги лісів для водокористувачів, встановлення плати за ґрунтозахисні послуги лісів для сільськогосподарських підприємств, встановлення плати за культурні послуги лісів для туристичних підприємств. Втім, дослідження суспільних уподобань щодо послуг лісових екосистем є передумовою вибору перспективних схем плати за ПЛЕ.

3) Хто продавець послуг лісових екосистем? У світовій практиці продавцем ПЛЕ є безпосередній власник лісових ресурсів. Відповідно до Лісового кодексу України власником лісів є народ, а права власника здійснюють органи

державної влади та органи місцевого самоврядування [30].

4) Хто може бути посередником у схемах плати за ПЛЕ? Беручи до уваги зарубіжний досвід імплементації схем плати за ПЛЕ, можемо сказати, що посередником є окремий відділ/організація, що не перебуває в прямому підпорядкуванні продавця та покупця ПЛЕ. Поширені варіанти, коли роль посередника виконують декілька організацій, наприклад фонди розвитку лісового господарства виконують функції інформування, переговорів, вирішення конфліктів, розроблення проекту контрактів між покупцем та продавцем, розподілу плати між державним та місцевими бюджетами тощо; освітні установи – дослідження суспільних уподобань щодо послуг лісових екосистем, вартісне оцінювання ПЛЕ тощо.

5) Які законодавчі зміни потрібні для імплементації схем плати за ПЛЕ? Внесення поправок до законів та нормативно-правових актів для імплементації схем залежить від типу схеми. Беручи до уваги зарубіжний досвід, можемо сказати, що перелік послуг лісових екосистем, за які потенційно може бути встановлена плата, повинен бути деталізований у Лісовому кодексі України, вартісна оцінка ПЛЕ має визначатись окремим завданням у стратегії інституційно-економічного реформування лісового господарства України. Розроблення схем плати ПЛЕ є однією з економічних цілей національної лісової політики [31, с. 200]. Механізм розподілу плати за ПЛЕ повинен бути деталізований у Податковому кодексі України.

6) Які екологічні проблеми вирішить імплементація схем плати за ПЛЕ? Ефективність використання схем плати за послуги екосистем для вирішення екологічних проблем є дискусійним питанням серед науковців. З позицій неолібералізму комодифікація довкілля не здатна врахувати загальну економічну вартість послуг екосистем, зокрема вартість існування. Втім, більш ніж двадцятирічний світовий досвід імплементації схем плати ПЛЕ демонструє їх ефективність для вирішення проблем забезпечення населення якісною питною водою, збереження лісів, відновлення деградованих сільськогосподарських угідь.

7) Який географічний масштаб схем плати ПЛЕ (національний, регіональний чи локальний рівень)? Масштаб імплементації схеми залежить від біофізичних, соціальних та економічних умов забезпечення надання послуги. Схеми плати за надання гідрологічних послуг лісових екосистем, культурних послуг лісів, відновлення деградованих сільськогосподарських угідь, як правило, локальні, а вартість послуг лісових екосистем включена в ціну для кінцевого покупця. Схеми плати ПЛЕ, спрямовані на збереження лісів, як правило, державні (тип *Pigu*) та реалізовані на регіональному або національному рівні, однак стосуються лісів приватної форми власності. Враховуючи зазначену особливість

та національну систему права власності на ліси, можемо сказати, що важко ідентифікувати потенційного покупця для таких схем в Україні.

Висновки. Аналіз зарубіжного досвіду імплементації схем плати за послуги лісових екосистем показує, що в різних державах світу поширеними є всі чотири типи схем (державні, приватні, державно-приватні, торгові). Плата за послуги лісових екосистем охоплює прямі державні чи приватні виплати лісовласникам за обмеження в лісокористуванні, податкові стимули, систему квот на викиди та їх торгівлю, добровільні ринки та програми сертифікації. Імплементація схем плати за ПЛЕ спрямована на вирішення таких екологічних проблем, як забезпечення питною водою, запобігання ерозії ґрунтів, збереження біорізноманіття. Отже, плату за ПЛЕ варто розглядати не тільки як ринковий інструмент лісо-

вої політики, але й як комплексний інструмент, що сприяє реалізації сталого розвитку. Впровадження схем плати за ПЛЕ залежить від національних особливостей системи права власності на ліси та лісової політики, цілей схеми плати за ПЛЕ, ініціативності громадськості та уряду щодо національного оцінювання ПЛЕ. Передумовами впровадження схем плати за послуги лісових екосистем в Україні є дослідження суспільних уподобань щодо послуг лісових екосистем, ідентифікація покупця, продавця та посередника, створення фінансового механізму, географічного масштабу схеми, визначення методів вартісного оцінювання ПЛЕ, внесення необхідних поправок у законодавство. Доцільними також є попередня реалізація пілотних проектів зі впровадження схем плати за ПЛЕ та національне оцінювання послуг екосистем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Arts B. Assessing forest governance from a "Triple G" perspective: Government, governance, governmentality. *Forest Policy and Economics*. 2014. Vol. 49, P. 17–22.
2. Saarikosketal H. et al. Institutional challenges in putting ecosystem service knowledge in practice. *Ecosystem Services*. 2018. Vol. 29. P. C. P. 579–598.
3. FAO. State of the World's Forests. Enhancing the socioeconomic benefits from forests, 2014, 133 p.
4. Соловій І.П. Оцінка послуг екосистем, забезпечуваних лісами України, та пропозиції щодо механізмів плати за послуги екосистем. URL: http://sfmu.org.ua/files/Soloviy_2016b.pdf.
5. Prokofieva I. Payments for Ecosystem Services – the Case of Forests. *Current Forestry Report*. 2016. Vol. 2. Iss. 2. P. 130–142.
6. World Bank. Environment matter at the World Bank: valuing coastal and marine ecosystem services. Washington, DC : World Bank, 2009. 56 p.
7. Klein P.G. New Institutional Economics *Encyclopedia of law and economics* / B. Bouckear, G. De Geest (eds.) Cheltenham, UK : Edward Elgar. P. 456–489.
8. Wunder S. Revisiting the concept of payments for environmental services. *EcolEcon*. 2014. P. 234–243.
9. Bartczaka A., Metelska-Szaniawska K. Should we pay, and to whom, for biodiversity enhancement in private forests? *An empirical study of attitudes towards payments for forest ecosystem services in Poland. Land Use Policy*. 2015. Vol. 48. P. 261–269.
10. Seehusen S.E. Can Payments for Ecosystem Services Contribute to Sustainable Development in the Brazilian Amazon? *Folia Forestalia Polonica*. 2009. Series A. Vol. 51 (1). P. 91–119.
11. UNECE/FAO Forestry and Timber Section Report. Payments for Forest – related Ecosystem Services: What role for a Green Economy? 2011. 46 p. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/timber/meetings/20110704/06062011pes_background_paper.pdf.
12. Viszlai I., Barredo J.I., San-Miguel-Ayanz J. Payments for Forest Ecosystem Services – SWOT Analysis and Possibilities for Implementation. JRC Technical report. 2016. 31 p.
13. Strosser P. Visiting Payment for Ecosystem Services for water management in Europe. URL: https://pesmix.cirad.fr/content/download/4272/32025/version/1/file/Strosser-20140613-Visiting_payment_for_ecosystem_services_for_water_management_in_europe_food_for_thoughts.pdf.
14. UNECE, FAO, UN Environment. The value of Forests: Payments for Ecosystem Services in a Green Economy. Geneva timber and forest study paper 34/2014. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/timber/meetings/06062011pes_background_paper.pdf.
15. Greiber T. et al. Final report study on the Economic value of groundwater and biodiversity in European forests. 2009. URL: http://ec.europa.eu/environment/forests/pdf/grounwater_report.pdf.
16. Jackson S. Legal frameworks for payments for ecosystem services: Comparative Policy Approaches to Establishing, Regulating and Enabling Payments to Conserve Ecosystems. *IUCN E-Journal*. 2016. URL: <http://www.iucnael.org/en/e-journal/previous-issues/86-journal/issue/219-issue-20151>.
17. Raum S. The ecosystem approach, ecosystem services and established forestry policy approaches in the United Kingdom. *Land Use Policy*. 2017. Vol. 64. P. 282–291.
18. Department for environment, food and rural affairs. Developing the potential for Payments for Ecosystem Services: an Action Plan. 2013. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/200889/pb13918-pes-actionplan-20130522.pdf.
19. English Woodland Grant Scheme. URL: <https://www.forestry.gov.uk/ewgs>.

20. Boyd J. Ecosystem services find their federal footing: A history of the 2008 Farm Bill and 2012 Forest Planning Rule. *Journal of Soil and Water Conservation*. 2017. № 72 (6). P. 650–655.
21. USDA Office of Environmental Markets. URL: <https://www.fs.fed.us/ecosystemservices/OEM/index.shtml>.
22. Scarlett L., Boyd J. Ecosystem services and resource management: Institutional issues, challenges, and opportunities in the public sector. *Ecol. Econ*. 2015. Vol. 115. P. 3–10.
23. Vasylyshyn K. Existing Motivations and Barriers of Potential PES Participants in the EU (Slovak Republic as a Case Study). URL: https://www.forestresearch.gov.uk/documents/5352/FR_PESFOR_STSM_Report_K_Vasylyshyn_Nov_2018.pdf.
24. Ventrubová K., Dvořák P. Legal framework for payments for forest ecosystem services in the Czech Republic. *Journal of forest science*. 2012. Vol. 58 (3), P. 131–136.
25. Pham TT, Bennet K, Vu TP, Brunner J, Le ND and Nguyen DT. Payments for forest environmental services in Vietnam: From policy to practice. Occasional Paper 93. 2013. Bogor, Indonesia: CIFOR.
26. Zhang Q. Payments for ecological services and eco-compensation: Practices and innovations in the People's Republic of China. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2010, 213 p.
27. Chen C., König H. Matzdorf B., Zhen L. The Institutional Challenges of Payment for Ecosystem Service Program in China: A Review of the Effectiveness and Implementation of Sloping Land Conversion Program. *Sustainability*. 2015. Vol. 7. P. 5564–5591.
28. Fauzia A., Zuzy A. The complexity of the institution of payment for environmental services: A case study of two Indonesian PES schemes. *Ecosystem. Services*. 2013. Vol. 6. P. 54–63.
29. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2011. № 26. Ст. 218.
30. Лісовий кодекс України від 21 січня 1994 р. *Офіційний вісник України*. 2006. № 11. Ст. 691.
31. Дубовіч І.А., Лесюк Г.М. Економіко-правові аспекти управління лісовим господарством України. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 24. С. 196–202.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF NATURAL RESERVE TERRITORIES

Смирнова С.М.

кандидат геологічних наук,
доцент (бвз) кафедри управління земельними ресурсами,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Горгоц А.О.

студентка,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Скляренко В.Г.

студентка,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Smyrnova Svitlana

PhD of Geology, Department of Land Management
Petro Mohyla Black Sea National University

Horhots Alina

Student
Petro Mohyla Black Sea National University

Skliarenko Viktoriia

Student
Petro Mohyla Black Sea National University

Статтю присвячено стратегічним цілям розвитку природно-заповідних територій (ПЗТ). Запропоновано принципи інноваційного розвитку ПЗТ (форсайту, консерватизму недоторканості, інституційного забезпечення, політики просторового планування та паритетності економічних, соціальних, екологічних цілей). Сформовано логістичний розвиток ПЗТ з орієнтуванням на розроблення проектів землеустрою щодо їх організації та встановлення меж. Зорієнтовано увагу на поглиблення туристично-рекреаційної господарської та іншої діяльності на ПЗТ. Запропоновано адаптивну модель зі зворотними зв'язками, яка відображає просторову орієнтацію людських потоків у системі управління розвитком ПЗТ та включає такі складники: просвіта населення, професійна підготовка кадрів, розвиток бізнес-планування та наукового потенціалу, консолідованість органів влади.

Ключові слова: природно-заповідні території, інноваційний розвиток, логістика розвитку природно-заповідних територій, туристично-рекреаційна діяльність, проект землеустрою.

Статья посвящена стратегическим целям развития природно-заповедных территорий (ПЗТ). Предложены принципы инновационного развития ПЗТ (форсайта, консерватизма неприкосновенности, институционального обеспечения, политики пространственного планирования и паритетности экономических, социальных, экологических целей). Сформировано логистическое развитие ПЗТ с ориентированием на разработку проектов землеустройства по их организации и установлению границ. Ориентировано внимание на углубление туристско-рекреационной хозяйственной и иной деятельности на ПЗТ. Предложена адаптивная модель с обратными связями, которая отражает пространственную ориентацию людских потоков в системе управления развитием ПЗТ и включает такие компоненты: просвещение населения, профессиональная подготовка кадров, развитие бизнес-планирования и научного потенциала, консолидация органов власти.

Ключевые слова: природно-заповедные зоны, инновационное развитие, логистика создания природно-заповедных территорий, туристическо-рекреационная деятельность, проект землеустройства.

The article is devoted to the strategic goals of the development of natural reserve areas (NRA) in the field of formation and rational, sustainable use of them. The principles of innovative development of the NRA are proposed (the principle of foresight, conservatism of immunity, institutional support, the policy of spatial planning and the principle

of parity of economic, social, environmental goals), as an effective result of commercialization of scientific research, which determines their competitiveness. It is noted that the economic leverage of the strategy for the development of the reserve fund is the logistics of its creation, which is focused on the implementation of land management projects on the organization and establishment of boundaries of NRA at the legislative level with a view to the sustainable use of its components and fair and equitable distribution of benefits arising from the exploitation of natural resource the potential. It was emphasized on expediency of correction of environmental legislation with the purpose of adoption of the law on the obligation of logistics creation on the basis of manufacturing of land management documentation. Attention is focused on the deepening of tourist and recreational economic and other activities within the NRA, which is an effective step towards the formation of scientific and practical principles of environmental protection, efficient use of natural resources and environmental safety in the process of ensuring the implementation of the strategic concept of territorial planning. An adaptive model with feedback has been proposed, which reflects the spatial orientation of human flows in the system for managing the development of NRA and includes the following components: public education, professional training, development of business planning and scientific potential, and consolidation of management organization. Solving the issue of further development of NRA as one of the most important directions of Ukraine's long-term policy requires a consolidated approach to centralizing, concentrating and optimizing financial, material and labor resources, as well as coordinating the activities of central and local executive authorities and local self-government management.

Key words: natural reserve areas, innovative development, logistics of the development of nature reserves, tourist and recreational activities, land management project.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний вимір якості життя розглядають через пошук шляхів сталого соціально-економічно розвитку суспільства як цілісної системи на основі балансу між економічним зростанням і раціональним використанням природних екологічних систем, однією з яких є території природно-заповідного фонду (далі – ПЗФ). Тому принципово необхідно зосередити увагу на розробленні науково обґрунтованої системи знань щодо стратегії розвитку заповідної справи з подальшим практичним їх застосуванням. Проте багато аспектів даної наукової проблеми вимагають пошуку осучаснення дослідження. Набувають актуальності питання узагальнення і поглиблення теоретико-методичних засад управління ПЗТ, системи землеустрою ПЗФ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Законодавча платформа стратегії розвитку природних територій в Україні розвивається досить фундаментально. За останні два десятиріччя прийнято низку законів, що регулюють суспільні відносини у сфері формування, збереження та раціонального, невиснажливого використання ПЗФ як важливої передумови забезпечення сталого, екологічно збалансованого розвитку України.

Законодавчою основою природоохоронної діяльності виступає Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16 червня 1992 р., який заклав підвалини розвитку заповідної справи. У преамбулі цього Закону зазначено, що він визначає правові основи організації, охорони, ефективного використання ПЗФ України, відтворення його природних комплексів та об'єктів, а законодавством України ПЗФ охороняється як національне надбання, щодо якого встановлюється особливий режим охоро-

рони, відтворення і використання. Україна розглядає цей фонд як складову частину світової системи природних територій та об'єктів, що перебувають під особливою охороною [1]. Подальший розвиток законодавчого забезпечення природоохоронної діяльності отримано у Законі України «Про екологічну мережу України» та Законі України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» [2; 3].

Чинним законодавством України використання потенціалу заповідних територій здійснюється у формі природних та біосферних заповідників, національних природних парків, регіональних ландшафтних парків, заказників, пам'яток природи, заповідних урочищ, ботанічних садів, дендрологічних парків, зоологічних парків, парків-пам'яток садово-паркового мистецтва.

Науково-організаційним базисом розвитку ПЗФ є наукові доробки, представлені у роботах щодо: моделювання та прогнозування економічної діяльності ПЗФ (О.В. Генік зі співавторами [4]), аналітичного аспекту маркетингу ПЗТ (З.В. Герасимчук зі співавторами [5]), вирішення завдань правової охорони територій та об'єктів ПЗФ України (О.М. Ковтун [6]), аналізу стану та перспектив стабілізації екосистем, перспектив розвитку заповідних територій та об'єктів (Ю.М. Чорнобай [7], А.В. Січко [8]), концептуальних засад сталого розвитку природно-ресурсного потенціалу України (Б.М. Данилишин зі співавторами [9]), якісних аспектів визначення вартості рекреаційних територій (А.В. Січко, В.В. Горлачук [10]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальним залишається питання спрямованості державної політики щодо розроблення землепорядної документації в контексті створення ПЗТ, яка засвідчує факт існування

заповідних територій. Цінність проектів землеустрою визначена правовим статусом заповідних об'єктів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у формуванні стратегії розвитку ПЗТ на засадах стимулювання інноваційного розвитку та логістики їх створення. Для досягнення зазначеної мети поставлені такі завдання: 1) поглибити науково-організаційні засади розвитку ПЗТ на інвестиційно-інноваційній основі; 2) сформулювати логістику створення об'єктів ПЗФ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. До науково-організаційних засад управління розвитком ПЗТ слід віднести планування оптимального інноваційного розвитку та логістику розвитку ПЗТ, які дають змогу скорегувати концептуальні стратегічні завдання розвитку ПЗТ.

Інноваційний розвиток ПЗТ схвалений Законом України «Про інноваційну діяльність», який визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в країні. У цьому Законі термін «інноваційна діяльність» вживається в такому значенні: «Інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг». Натомість забезпечується «...державна підтримка – звільнення на 50% від земельного податку тих госпрозрахункових підприємств, що отримали в оренду земельні ділянки (екологічні маршрути, екологічні стежки, будівлі тощо), які залишаються у розпорядженні платника податку з подальшим їх зарахуванням на спеціальний рахунок і можуть використовуватися виключно на фінансування інноваційної діяльності, дозво-

лятися прискорена амортизація основних засобів виробництва зі щорічною 20% нормою прискорення амортизації основних фондів групи, повне безпроцентне кредитування пріоритетних інноваційних проектів, часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування та ін.» [10].

Організуючи ПЗТ, особливої уваги з боку держави потребують розроблення та затвердження проекту землеустрою, який визначає правовий статус заповідних об'єктів та спрямовує організаційно-господарську діяльність, а саме створення та обслуговування екологічних стежин, компактних осередків відпочинку, визначає допустимий рівень рекреаційного навантаження відповідно до зонування заповідних об'єктів, орієнтованого на зменшення негативних екологічних наслідків, тощо. Особливу увагу слід приділяти інвестиційній політиці, яка спрямована на формування туристичної привабливості заповідних територій.

Окремо слід указати на формування принципів успішного інноваційного розвитку ПЗТ. До основних відносимо (рис. 1):

Принцип форсайту – передбачає стратегічне бачення розвитку заповідної справи на короткостроковий термін (до 5 років), довгостроковий (10–15 років) та часові горизонти (більше 15 років).

Принцип консерватизму недоторканості – знайшов своє вираження у правилах етикету заповідної справи [8; 9]:

- використовуй етичні методи науки та екоосвіти;
- ціни, любі, поважай дику природу заради неї самої;
- шануй заповідну територію як святий простір;
- не прагни до отримання наживи від заповідника;
- нічого не винось із заповідника;



Рис. 1. Принципи інноваційного розвитку природно-заповідних територій

– запам'ятовуй як можна швидше і як можна більше;

– проявляй турботу не тільки про види, а й про індивіди живих істот;

– немає впевненості, то ліпше нічого не роби.

Принцип інституціонального забезпечення [6] – враховує норми, правила, звичаї, традиції та ін. розвитку заповідної справи.

Принцип політики просторового планування – полягає у зведенні до мінімуму антропогенного навантаження на ПЗТ, окрім туристичних маршрутів. Цей принцип продиктований необхідністю посилення природоохоронної діяльності з допомогою цілої низки нормативно-правових актів і документів (законів, концепцій, конвенцій, протоколів, стратегій, програм, директив, менеджмент-планів, договорів, розпоряджень тощо) та спрямований на охорону біологічного і ландшафтного різноманіття, відтворення втраченого біологічного потенціалу екосистем.

Принцип паритетності економічних, соціальних, екологічних цілей [4; 5] – зумовлює рівноважність цінностей рекреаційного ресурсу, культурно-естетичного аспекту навколишнього середовища та збереження осередків довкілля.

Отже, реалізація запропонованих принципів є дієвим кроком у напрямі формування науково-практичних засад охорони навколишнього природного середовища, ефективного використання природних ресурсів та екологічної безпеки в процесі забезпечення реалізації стратегічної концепції планування ПЗТ.

Логістика створення ПЗТ. Заповідна справа України великою мірою нині гальмується відсутністю логістики створення ПЗТ. На нашу думку, логістика створення ПЗТ полягає у:

- підготовці клопотання щодо створення ПЗТ;
- розгляді клопотання про доцільність створення ПЗТ;
- погодженні клопотання із зацікавленими сторонами;
- розробленні проекту створення ПЗТ;
- ухваленні рішення про створення територій ПЗФ;

– створенні дирекції установи;

– розробленні та затвердженні положення про об'єкт ПЗФ;

– відведенні земельних ділянок природним, біосферним заповідникам, національним природним та регіональним ландшафтним паркам, а також ботанічним садам, дендрологічним, зоологічним паркам;

– погодженні меж територій ПЗФ;

– закріпленні на місцевості поворотних точок меж ПЗТ;

– розробленні та затвердженні проекту організації території ПЗФ;

– присвоєнні кадастрового номера земельним ділянкам;

– занесенні інформації про об'єкт ПЗФ до Державного кадастрового реєстру.

У контексті сказаного відзначимо, що брак фінансових ресурсів не дає змоги витримати логістику проходження процедури проектування ПЗТ у наскрізному режимі – від ідеї створення до її реалізації у практичне життя.

В іншому контексті логістика як інструмент становлення та розвитку ПЗТ орієнтована на управління матеріальними, фінансовими, інформаційними та людськими ресурсами в економічно адаптованих системах із синергетичними зв'язками.

Просторова орієнтація людських потоків у системі управління розвитком ПЗТ дає змогу конфігурально побудувати адаптивну модель зі зворотними зв'язками (рис. 2).

Так, односпрямованість дій органів виконавчої влади дасть змогу ефективно розвивати науковий потенціал ПЗТ, вирішити проблему професійної підготовки кадрів, розвинути діяльність у галузі просвіти населення на засадах громадських організацій. Логістична координація бізнес-спрямованих інтересів малого підприємництва та державних пріоритетів дасть змогу розвинути ЗРЛ-логістику (контактну, проектну), яка сприяє ініціативному розвитку партнерських відносин.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Іннова-



Рис. 2. Просторова орієнтація
суспільно орієнтованої логістики в управлінні
розвитком природно-заповідних територій

ційний складник стратегічного планування соціально-економічного та екологічного розвитку ПЗТ орієнтований на поглиблення туристично-рекреаційної господарської та іншої діяльності на заповідних територіях. Прикладом такої практичної реалізації може слугувати національний природний та регіональний ландшафтні парки, які допускають розміщення частини туристів у домогосподарствах місцевого населення, скорочуючи тим самим обсяги будівництва нового житла у зоні стаціонарної рекреації.

Трансформація стратегії розвитку ПТЗ за останнє десятиліття свідчить, що вже недостатньо ставити питання про збереження навіть унікальних та типових природних комплексів

та об'єктів без урахування логістики створення ПЗТ, яка передбачає розпочинати планування туристично-рекреаційної господарської та іншої діяльності в межах ПЗТ із розроблення проекту землеустрою. Цінність землевпорядної документації полягає у тому, що вона окреслює правовий режим використання кожної ділянки заповідних територій, передбачає систему організаційно-господарських, економічних та інших заходів. Уважаємо за доцільне внести поправку до чинного законодавства щодо логістики створення заповідних територій, ухвалити закон, який би зобов'язував виготовлення землевпорядної документації щодо встановлення меж ПЗФ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16 червня 1992 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>.
2. Закон України «Про екологічну мережу України» від 24 червня 2004 р. № 1864-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1864-15>.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки (Терміни і визначення)» від 21 вересня 2000 р. № 1989-III.
4. Генік О.В., Козловський С.О., Генік Я.В. Природно-заповідний фонд України: моделювання та прогнозування економічної діяльності : монографія. Львів : НЛТУ України, 2011. 304 с. ISBN 978-966-397-152.
5. Герасимчук З.В., Микитин Т.М., Якимчук А.Ю. Маркетинг природно-заповідних територій : монографія. Луцьк : ЛНТУ, 2012. 245 с.
6. Ковтун О.М. Правова охорона територій та об'єктів природно-заповідного фонду України : навчальний посібник. Київ : Прецедент, 2010. 229 с.
7. Чорнобай Ю.М. Стан і перспективи стабілізації екосистем Карпатського регіону : монографічний цикл професора Ф.Д. Гамора. Львів, 2004. С. 177–190. URL : http://dpm.pip-mollusca.org/tom/20/chornobai_t20.pdf.
8. Січко А.В. Сучасний стан та перспективи розвитку заповідних територій та об'єктів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. Вип. 10. С. 54–57.
9. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин та ін. Київ : РВПС України, 1999. С. 355–402.
10. Січко А.В., Горлачук В.В. Якісні аспекти визначення вартості рекреаційних територій. *Бізнес-навігатор*. 2013. № 30. С. 274–280.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556.4

IMPACT OF MIGRATION PROCESSES ON THE LABOUR MARKET IN UKRAINE AND POLAND

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКИ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Akilina Olena

Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Management
Borys Grinchenko Kyiv University

Mykhatska Alla

Candidate of Pedagogical Sciences,
Dean of Faculty of Information Technology and Management
Borys Grinchenko Kyiv University

The article reveals the impact of migration processes on the Ukrainian and Polish labour market. A significant share of issues regarding this problem is beyond the scholars' consideration, particularly, those ones seeing into the youth section of the labour market. Dealing with challenges concerning Ukrainian youth labour market under European integration conditions is of actual importance nowadays. To cope with the tasks set in the study, general scientific methods are employed like analysis and synthesis, systematization of information, as well as methods of an opinion poll. The article highlights the reasons for Ukrainian youth migration abroad with the purpose of obtaining higher education there and grounds the choice of Poland as the most attractive destination for the migrating youth. The study also estimates benefits and losses from migration processes for Ukrainian and Polish economies. These days, it is of great necessity to evaluate properly the scope of the youth migration both for Poland and Ukraine, as well as forecast its dynamics, find the ways of braking these processes through giving efficient assistance to the youngsters, introduce effective employment programs which prioritize the tools of employment programs realization.

Key words: migration, labour market, youth, employment, unemployment.

У статті розкривається вплив міграційних процесів на український і польський ринок праці. Значна частина питань, що стосуються цієї проблематики, недостатньо досліджені, особливо ті, які відносяться до молодіжного ринку праці. Вирішення проблем, пов'язаних з українським молодіжним ринком праці в умовах євроінтеграції, на даний момент, є актуальним. Для виконання завдань, поставлених у дослідженні, використовуються загальнонаукові методи, такі як аналіз і синтез, систематизація інформації, а також методи опитування. У статті висвітлюються причини міграції української молоді за кордон з метою отримання там вищої освіти, і обґрунтовується вибір Польщі як найбільш привабливого місця для мігруючої молоді. У дослідженні також оцінюються вигоди і втрати від міграційних процесів для економіки України і Польщі. Відтік молоді з України до Польщі дає польському ринку праці певні переваги: Польща реально потребує кваліфікованої робочої сили, при цьому українців не потрібно активувати; українські мігранти створюють додаткові можливості для польських роботодавців щодо пошуку талантів в умовах глобальної конкуренції; українські мігранти забезпечують заповнення дефіциту робочої сили у в тих секторах польського ринку праці, які є менш привабливими для місцевих працівників; внаслідок присутності українських мігрантів відбувається збільшення внутрішнього попиту в окремих секторах польської економіки. Однак масові запити української молоді стосовно міграції є суттєвою втратою трудового потенціалу для України. Політика невтручання в зазначені процеси приведе до бюджетних втрат для України, зниженню темпів створення нових робочих місць, «розмиванню» середнього класу, втрати конкурентоздатності української економіки. В даний час вкрай необхідно правильно оцінити масштаби молодіжної міграції як для Польщі, так і для України, а також спрогнозувати її динаміку, знайти шляхи гальмування цих процесів шляхом надання ефективної допомоги молодим людям, впровадження діючих програми зайнятості, які містять не тільки пріоритети у сфері зайнятості, а й механізми їх реалізації.

Ключові слова: міграції, ринок праці, молодь, зайнятість, безробіття.

В статье раскрывается влияние миграционных процессов на украинский и польский рынок труда. Большая часть вопросов, касающихся этой проблематики, не достаточно исследована, особенно те, которые относятся к молодежному рынку труда. Решение проблем, связанных с украинским молодежным рынком труда в условиях евроинтеграции, на данный момент, является актуальным. Для решения задач, поставленных в исследовании, используются общенаучные методы, такие как анализ и синтез, систематизация информации, а также методы опроса. В статье освещаются причины миграции украинской молодежи за границу с целью получения там высшего образования, и обосновывается выбор Польши как наиболее привлекательного места для мигрирующей молодежи. В исследовании также оцениваются выгоды и потери от миграционных процессов для экономики Украины и Польши. В настоящее время крайне необходимо правильно оценить масштабы молодежной миграции как для Польши, так и для Украины, а также спрогнозировать ее динамику, найти пути торможения этих процессов путем оказания эффективной помощи молодым людям, внедрения действующих программы занятости, которые содержат не только приоритеты в сфере занятости, но и механизмы их реализации.

Ключевые слова: миграции, рынок труда, молодежь, занятость, безработица.

The problem of labour market activity is given much attention in a number of contemporary scientific studies, for instance, the challenges concerning the European labour market were examined under the project "European model of regional development: Lifelong Learning Programme, Jean Monet's subprogram, grant agreement # 2012-2848 / 001 – 001" [1]. The International Labour Organization did scale investigations into a crisis of employment, in particular, the youth employment in Eastern Europe countries [5]. The issues concerning the impact of migration processes on regional labour markets are of actual importance. Within this theme, the study "Migration in Ukraine: facts and figures" [6], project "Research and Policy Dialogue Initiative on Migration and Remittances in Ukraine" done by Mission of International Organization for Migration in Ukraine [7], as well as study "Ukrainian immigration in Poland in the context of the labour market situation" done by Eastern Europe College and Warsaw Institute of Entrepreneurship [2] are of great interest. Nevertheless, a significant number of challenges concerning the impact of migration processes on the labour market of Ukraine and Poland are beyond consideration. Besides, the investigation into the Ukrainian labour market under European integration conditions requires further study.

One of the most widespread myths linking to European integration is the sharp increase in unemployment and decline in the economy on joining in EU. Considering the reaction of EU countries' economies to the latest crisis, the following scenarios are highlighted:

1. Baltic scenario. Under the economic boom, the situation in the Lithuanian labour market was the worst one of three Baltic countries. The rate of employment decreased constantly from 2000 to 2006. Lithuanian government with the assistance of the European Commission developed the plan of action on labour market stabilization. Particularly, it concerned the projects of motivating local employment for depressive regions, creating jobs in the countryside. Though, after joining the EU, many Lithuanians immigrated to European countries, including the UK, because of the wages gap.

As the crisis began, the rate of unemployment in branches dependent on money lending and/or focused on domestic demand rose. The high level of youth unemployment was observed. Latvia faced a similar situation.

2. Polish scenario. Now Poland suffers from unemployment rather less than most of the EU countries. This index fluctuates within 8,5-6,8% according to the Central Statistics Bureau and is steadily lower than the average rate in the EU [3]. Such a situation in the Polish labour market is often explained by mass labour migration of the Poles to other EU countries after opening the borders. Though it is not like that. Joining the European Union and having a low-income population, Poland displayed a substantial increase in this indicator. In such a way, it not only preserved employment but also created high-paying jobs. Besides, economic cooperation with Germany and other Western European countries played an important role.

Ukraine on its way to European integration should find its own means of efficient labour market regulation. The peculiarities of Ukrainian unemployment require undertaking further research and developing special employment support programs for such a vulnerable part of the population as the youth, taking European experience into account.

According to data of Ukrainian State Statistics Service, by January 1, 2017, there were 11,53 million people aged 14-35 (27,08% of the total population). The youngsters aged 15-19 was 4,4% of the total population, aged 20-24 – 5,8%, aged 25-29 – 7,6%, aged 30-35 – 8,5%. The rate of Ukrainian population unemployment (by the methodology of the International Labour Organization) in the first half of 2017 was 9,4%, whereas the rate of unemployment among the people aged 15-24 was 23,1%, aged 25-29 – 11,6%, aged 30-34 – 9,4% [13].

According to a survey "The Youth of Ukraine-2017" in which the students of Borys Grinchenko Kyiv University took part, and which was conducted by the Centre for sociological research "Omega" with the support of Ministry of Youth and Sports of Ukraine, 45,5% of young Ukrainians consider the skills they have got to provide them the ability to develop in employment [9]. The data concerning the research

into youth employment in Eastern Europe countries [5] reveal that 6,8% of young Ukrainians have secondary vocational training, 26,4% have general secondary education, 21,2% have general higher technical education, 43,9% have higher education and graduated from post-graduate courses, that is the highest index in Eastern European countries the research was conducted in.

Ukrainian youth labour market is of a specific nature. Firstly, it is characterized by instability of supply and demand stipulated by changeability of the youth orientation and their uncertainty as for future occupation. Secondly, the youth is of lower competitiveness compared with other age groups. Thirdly, youth employment is of visible and hidden nature as the range of the youngsters who neither work nor study is increased.

The substantial challenge in Ukraine is also the fact that State Employment Service covers only a few unemployed people (nearly 30%), but the report on the labour market is submitted by the State Statistics Service and its labour force monitoring conducted regularly. Ukrainian legislation on employment entrusted the State Statistics Service with all duties concerning labour market functioning without taking into consideration its limited role. In its way, there is a widespread practice in the EU, according to which it is only State Employment Service that is in charge of employment policy implementation. In most European countries, State Employment Services cover nearly 100% of the unemployed and are entitled to implement the corresponding observation in the labour market possessing the necessary resources. In the author of the study's point of view, state regulation of Ukrainian labour market should provide for a wide range of measures concerning employment policy like tax benefits, educational programs, and branch development plans.

The important direction within the sphere of youth employment is the introduction and realization of state and target-oriented programs aimed at making provisions in this sphere. As a result of the study done, under the efficiency of existing programs on youth employment regulation in Ukraine was revealed despite all the measures stated. These programs are inefficient as they do not promote improving youth labour market functioning.

In the survey, answering the question on financial circumstances, only 1,8% of young people noted they can afford to buy everything they need, 44,4% emphasized that they are able to get by but can't afford to buy consumer durable goods, 26,7% mentioned that they can afford to buy only food, 6,3% live below the poverty line [9]. All the above-mentioned force Ukrainian young people to search for a better life.

According to "The Youth of Ukraine -2017" data, only 62,1 % of young people want to live in Ukraine, mostly they are the people aged 30-34 (68,8%) and those who live in Eastern Ukraine (67%). The wish of rural youth to emigrate from Ukraine is 6,8 more

than those of urban young people. In general, every fifth of those who want to work abroad is eager to return to Ukraine (among the aged 20-24 – every fourth of surveyed) [9].

The reasons for Ukrainian young people migration are the following [9]: material well-being (54,1%), lack of job opportunities in Ukraine compared with those ones in other countries (34%), lack of democracy and rule of law in Ukraine (26,3%). The other reasons include striving for the experience of life in other countries, appealing to other cultures, and warfare in Eastern Ukraine.

The causes of studying abroad are the next ones [9]: wish to experience life in other countries (52,2%), opportunity to meet other cultures (46,5%), lack of opportunities to study in Ukraine compared with other countries (28,7%).

Poland is considered the most attractive country for immigration and study for Ukrainian young people. According to data of study "Migration in Ukraine: facts and figures" [6], 336 thousand Ukrainians lived there (though this figure does not correspond with Polish statistics). Ambassador of the Republic of Poland Yan Peklo stated that more than 1 million Ukrainian resides in Poland [15]. Ukrainian migrants are appealed to the fact Poland is the only Schengen zone country and EU country which legislation provides the opportunity to get a job for all EU non-citizens crossing the border within the visa-free regime, supposing they fill in specific documents on their arrival. Obviously, such a situation encourages more Ukrainians to migrate to Poland in the nearest future.

The youth outflow from Ukraine to Poland gives the Polish labour market the specific benefits such as:

- Poland is really in need of skilled labour force, whereas the Ukrainians are eager to work properly;
- Ukrainian migrants create extra opportunities for Polish employers as for the search for talents under the terms of global competitiveness which stimulates innovation activity rise in Polish economy;
- Ukrainian migrants provide the job applications which the Polish labour market lacks and the ones which are less attractive for local employees;
- The inflow of Ukrainian migrants encourages the specific branches of the Polish economy to develop like the housing market, food industry, employment agencies.

Nowadays Poland is in need of skilled workers in some branches of the economy. As the data of "Free Wings" show, the actual importance for the Polish economy have such branches as manufacturing, tourism and hotel business, construction, services, light and heavy industries [4]. The special demand for jobs exist in IT technology sphere as a lot of Polish businesses are developing fast and constantly require skilled IT-oriented workers. Ukraine is known as the fundamentals for producing IT specialists.

As for research into IT education efficiency in Ukraine done by Association "IT Ukraine" in 2013 with the support of first-rate IT companies in Ukraine, it surveyed nearly 10 thousand actual market players in the IT sphere located in over 20 Ukrainian cities (a quarter of total ones employed in this sphere) and proved that the greatest contribution to IT-specialists preparation is given by 12 higher educational establishments of Ukraine, among which the top five are [8]:

- Ukrainian National Technical University "Kyiv Polytechnic Institute", 4,6 thousand people (17% of total employed in the IT sphere and getting IT-oriented training);
- Kharkiv National University of Radio Electronics – 1,7 thousand people;
- Lviv Polytechnics National University – 1,6 thousand people;
- Oles Honchar Dnipro National University – 1 thousand people;
- National Aviation University – 950 people.

As for efficiency of IT-graduates employment in IT sphere, estimated as ratio between the number of employed graduates and total graduates for specific period, the best results account for National University of Kyiv Mohyla Academy (76% of total IT graduates employed in IT sphere) and National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute" (44,06%) [8].

Borys Grinchenko Kyiv University is also engaged in educating IT sphere specialists (Computer Sciences) and has licensed a range of 50 bachelors and 42 masters. The launching of speciality "Cybersecurity" is on the way (qualification levels of bachelor, master, and Ph.D.). In spite of fairly low rate of IT specialists training, the institute has rather efficient indicators of employment by the occupation – 50% of bachelors' graduates and nearly 100% masters' graduates. Such figures are the result of efficient, innovative, and practice-oriented educational methodology implemented at the IT and Management Faculty.

IT branch in 2016 was the third export branch in Ukraine, considering the fact that in 2013 it was beyond the top five. Nearly all Ukrainian business players note that education and training are of dramatic importance for branch development, as it lacks skilled professionals and rates of additions in branch leave the training of the professionals far behind. That is why all IT businesses in Ukraine contribute finances into education development and support universities.

Thus, the fact that IT specialists actively immigrate to Poland is the benefit for the Polish and the great challenge for Ukraine. Obviously, IT specialists are inclined to migrate among countries nowadays but in Ukraine, such situation is one-sided, which means that the Ukrainians emigrate from the country and foreigners do not immigrate to it.

Nonetheless, Polish society is obsessed with the idea that the Ukrainians in the labour market are of a threat to the Polish workers. Polish

research [2] proves that the situation is not like that, as the Ukrainians apply for jobs rejected by the Poles. World studies of migrations show up that there is 'domino effect' which is observed in Poland, in particular. Whereas mass migration of the Poles to the UK and Scandinavian countries is observed (according to Vice-Prime-Minister Mateusz Morawiecki) and Poland is going to lose 10% of labour pool by 2020, Ukrainian migrants replace them and their number will rise to 2 million people. So Ukrainian labour migrants, and especially students, are a powerful economic factor for Poland.

We should not neglect the fact that the Ukrainian youth demands for migration cause the basis for labour potential loss in Ukraine. The policy of non-intrusion into the processes mentioned leads to budget losses (according to data gathered by the researchers into world migration sphere, such losses will rise to 1 million USD per person accounting for indirect losses), slow down of jobs creation, middle-class evaporation, Ukrainian economy competitiveness losses. We have nothing to do but come to terms with the phenomenon of 'brain circulation' when a number of students on their graduation and a range of labour migrants will return to Ukraine with skills, experience, and knowledge obtained, as well as with material benefits from migration. According to the data of project "Research and Policy Dialogue Initiative on Migration and Remittances in Ukraine" done by Mission of International Organization for Migration in Ukraine [7], all Ukrainian long-term migrants transferred 1,691 million USD to Ukraine in 2014, which means 4348 USD per household, 61% of which were saved or invested in Ukraine. The ratio between labour migrants savings abroad and money transfer to Ukraine is 2,4:1. As for Poland, the average sum of transfer is 1793 zloty [11]. The average frequency of transfer is 2-3 times per month. Particularly, by the results of 2015, the general volume of money transfer from Poland to Ukraine is 5 billion zloty [11], in 2016 – 8,1 billion zloty [12].

Conclusions. In spite of all positive benefits from migration processes, it should be confessed that both for Poland and Ukraine the loss of own young population resource is of critical nature. The words of UN General Secretary Deputy Dr. Babatunde Osotimehin are expedient in this case: "Never before have there been so many young people – never again is there likely to be such potential for economic and social progress" [14]. Thus our ability to meet the demands and wished of the youth makes the future of both countries. So it is of critical nature to estimate the scopes of migration and forecast its dynamics, find the ways to slow down these processes through efficient assistance to the youngsters, introduction of effective employment programs including priorities in employment sphere, as well as tools for their realization.

REFERENCES:

1. Akilina Olena (2016), *Social identification of the development of regions of the European Union*, in: Victor Chuzhykov (editor), *Regional Policy of the European Union*, Kyiv. (in Ukrainian).
2. Bińkowski J. (2017), *Ukrainian migration to Poland. The analysis of situation at labour market*, Warsaw-Wojnowice. (in Polish).
3. Central Statistics Bureau (1990-2017), *Labour market: unemployment rate in the years 1990-2017*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/> (22/11/2017). (in Polish).
4. Free Wings (2017), *Work in Poland*, <http://freewings-work.com.ua/uk/robota-v-polshhi-klondayk-abo-katorga/> (22/11/2017). (in Ukrainian).
5. ILO International Labour Organization (2011), *Youth employment in Eastern Europe: Crisis within the crisis*, http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_166529/lang-en/index.htm (15/06/2011).
6. IOM International Organization for Migration (2016), *Migration in Ukraine: facts and figures*, http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (22/10/2016). (in Ukrainian).
7. IOM International Organization for Migration (2016), *Research and Policy Dialogue Initiative on Migration and Remittances in Ukraine: Migration as an enabler of development in Ukraine*, http://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom_migration_as_an_enabler_of_development_in_ukraine.pdf (22/11/2017).
8. IT Ukraine (2013), *Research into IT education efficiency in Ukraine*, http://itukraine.org.ua/sites/default/files/prezentaciya_it-obrazovanie.pdf (22/11/2017). (in Ukrainian).
9. Ministry Of Youth And Sports Of Ukraine (2017), *The Youth of Ukraine-2017*, <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/34436> (16/11/2017). (in Ukrainian).
10. Stadnyk Mykola (2016), *Youth policy of the European Union as a factor of socio-economic security of the individual*, Lisbon, Portugal. (in Ukrainian).
11. Obserwatorfinansowy.pl. (2016), *A new wave of migration of Ukrainian citizens to Poland*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/nowa-fala-migracji-obywateli-ukrainy-do-polski/> (07/09/2016). (in Polish).
12. Svitlodar (2017), *Who, for how much and what does in Poland*, <https://www.volynnews.com/news/all/khto-za-skilky-i-shcho-robyt-v-polshchi-infohrafika-pro-ukrayinskykh-zar/> (17/09/2017). (in Ukrainian).
13. Ukrainian State Statistics Service (2017), *Demographic and Social Statistics*, <http://www.ukrstat.gov.ua/> (22/11/2017). (in Ukrainian).
14. Unfpa.org (2014), *The State of World Population 2014*, <http://www.unfpa.org/swop> (22/11/2017).
15. UNIAN (2017), *Peklo: Labour migration of Ukrainians to Poland is a good process for both countries*, <https://www.unian.ua/society/2189434-peklo-trudova-migratsiya-ukrajintsiv-do-polschi-horoshiy-prot-ses-dlya-obo-h-kraj-in.html> (15/10/2017). (in Ukrainian).
16. 300 Policy (2016), *Maravetski: We need to supplement losses in the labour market. I will try to invite several hundred thousand employees from Ukraine*, <http://300polityka.pl/live/2016/09/07/morawiecki-musimy-uzupelniac-ubytki-na-rynku-pracy-bede-staral-sie-by-nastapilo-zaproszenie-kilkuset-tysiecy-pracownikow-z-ukrainy/> (07/09/2016). (in Polish).

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ З БОКУ РФ

MODERN PROBLEMS OF NATIONAL SECURITY OF INDEPENDENT UKRAINE IN MILITARY AGGRESSION WITH THE RUSSIAN FEDERATION

Антоненко В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки,
Донецький національний технічний університет

Єланська Н.О.

магістрант,
Донецький національний технічний університет

Петренко М.А.

магістрант,
Донецький національний технічний університет

Antonenko Valentina

PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting,
Finance and Economic Security
Donetsk National Technical University

Elanskaya Nina

Student of the Department of Accounting,
Finance and Economic Security
Donetsk National Technical University

Petrenko Marina

Student of the Department of Accounting,
Finance and Economic Security
Donetsk National Technical University

Актуальною проблемою сучасного конфлікту між Україною і Російською Федерацією є вивчення передумов і факторів його розвитку, оскільки вихід із кризи можливий тільки на основі нейтралізації або подолання чинників і умов, які його викликали. У зв'язку з цим багато в чому зростає інтерес до історичних передумов цього конфлікту, а також і до його наслідків. Одним із його особливо відчутних негативних наслідків для України є вплив на національну безпеку, насамперед – на бюджетний її складник. Збільшуються фінансові потреби держави на оборону і безпеку країни, на фінансування соціального захисту внутрішньо переміщених осіб, а окупація Криму та Сходу України зменшили надходження до державного бюджету і завдали серйозних фінансових втрат як державі загалом, так і українським підприємствам і громадянам. Боротьба за незалежність і безпеку країни має ще один напрям, який, з огляду на перспективи відновлення територіальної цілісності країни, є найбільш вагомим і актуальним. Цим напрямом є інформаційно-ідеологічна сфера. Для того щоб ефективно протистояти російській агресії і впливу «руського міра», необхідно звернути увагу на створення нової об'єднуючої української національної ідеї, формування ідеології українського патріотизму, активне виховання молоді на основі шанобливого і відданого ставлення до своєї Батьківщини.

Ключові слова: Україна, Донбас, безпека держави, державний бюджет, військовий конфлікт, незалежність, аналіз, відновлення.

Актуальною проблемою сучасного конфлікту між Україною і Російською Федерацією є вивчення передумов і факторів його розвитку, так як вихід із кризи є можливим тільки на основі нейтралізації або подолання викликаючих його факторів і умов. В зв'язі з цим во багато зростає інтерес до історическим передумовкам цього конфлікту, а також до його наслідкам. Одним із його особливо помітних негативних наслідків для України є вплив на національну безпеку, і зокрема – на бюджетну її складову. Збільшуються фінансові потреби держави на оборону і безпеку країни, на фінансування соціальної захисти внутрішніх переміщених осіб, а окупація Криму і Сходу України зменшили надходження до державного бюджету і нанесли серйозні фінансові втрати як державі в цілому, так і українським підприємствам і громадянам. Боротьба за незалежність і безпеку країни має ще одне напрямлення, котре, враховуючи перспективи відновлення територіальної цілісності країни, є найбільш важливим і актуальним. Цим напрямленням є інформаційно-ідеологічна сфера. Для того щоб ефективно протистояти російській агресії і впливу «російського світу», необхідно звернути увагу на створення нової об'єднуючої української національної ідеї, формування ідеології українського патріотизму, активне виховання молоді на основі поважливого і преданного відношення до своєї Батьківщини.

Ключеві слова: Україна, Донбас, безпека держави, державний бюджет, військовий конфлікт, незалежність, аналіз, відновлення.

The actual problem of the modern conflict between Ukraine and the Russian Federation is the study of the prerequisites and factors of development. The way out of the crisis is possible only on the basis of neutralizing or overcoming the factors and conditions that caused it. In this regard, interest in the historical meaning of this conflict and consequences increases in many situations. One of especially tangible negative consequences for Ukraine is the impact on national security, and above all, on budgetary component. It necessitates a comprehensive analysis of the prerequisites for the emergence of this conflict and the threats to the national security of Ukraine, provoked aggression by the Russian Federation. Special attention is caused by the influence of the Russian aggression in the East of Ukraine on the budget security of the Ukrainian state. Russia's military aggression has a major impact on the financing of the country's defense and security. It also led to a huge financial burden on the Ukrainian budget, which provoked to the imbalance of the country. It is explained quite simply, the financial needs of the state for the defense and security of the country are increasing and the occupation of the Crimea and Eastern Ukraine reduces revenues to the state budget. However, solving only economic problems, no matter how important and relevant they are, cannot guarantee Ukraine a successful solution of the problem of national security and progressive development in the future. The struggle for the independence and security of the country has a different direction, which is the most significant and relevant. The direction is an informational and ideological sphere, in which our country has lost much more time and not put the necessary effort into it. The Russian Federation has developed a powerful information processing mechanism for population and even for the population of another country. It is justified by the fact that Ukraine has long depended on the Russian Federation. The information mechanism has a negative impact on Ukraine and the Ukrainian today. In order to effectively counter the influence of Russian aggression (it is necessary to pay attention to the creation of a new unifying Ukrainian national idea) the formation of the ideology of Ukrainian patriotism, the active education of young people on the basis of a committed attitude to their homeland.

Key words: Ukraine, Donbass, state security, state budget, military conflict, independence, analysis, restoration.

Постановка проблеми. Україна нині перебуває у досить складному становищі. Анексія Криму, війна на Сході, зростання державного боргу, соціальна напруга – все це тягне за собою негативні результати, які характеризуються виникненням ризиків для безпеки нашої держави, і насамперед – фінансової кризи.

Безпека країни та її окремих територіально-адміністративних одиниць, особливо тих, які знаходяться в зоні проведення воєнних дій, є найголовнішим завданням нашої країни. Тому бюджетна захищеність країни загалом і Донбасу в її складі набуває вагомості і висувається на перший план як фактор забезпечення незалежності і цілісності української держави. Держава має гарантувати стан захищеності фінансових інтересів, який дасть змогу реформувати усі проблемні сфери суспільного життя і подолати конфлікт на Сході країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим інтересам, пов'язаним із дослідженнями широкого кола питань національної безпеки України, приділяли увагу такі автори, як О.С. Власюк, А.Б. Качинський, В.І. Кириленко, В. Мунтіян, Н.Р. Нижник, А. Бутейко, А. Гуцал, О.М. Костенко та інші. Але, на наше переконання, нині залишаються не досить дослідженими принаймні два такі питання: по-перше, питання бюджетної захищеності держави; по-друге, питання ідеологічного забарвлення теми державної безпеки України, в результаті чого надто мало уваги в українському суспільстві спрямовується на таку важливу проблему сьогодення, як формування ідейно-патріотичних умов відновлення територіальної цілісності країни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Саме вказані вище два

аспекти державної безпеки покладені в основу цього наукового дослідження: аналіз впливу військової агресії з боку РФ на бюджетну захищеність незалежної України та аспект формування українського патріотизму й ідеї національної єдності країни.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз передумов виникнення і сучасних загроз безпеці країни, спровокованих агресією Російської Федерації, зокрема впливу військового конфлікту на Сході України на бюджетну захищеність держави, а також окреслення найважливіших натеper перспектив відновлення територіальної цілісності нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Територіально знаходячись поруч із Російською Федерацією, яка намагалася (і треба визнати, що досить успішно) втручатися у внутрішні справи України, наша держава з перших років своєї незалежності (коли ще в сусідній країні, РФ, не було такого потужного механізму тиску на інші країни) повинна була впевнено, рішуче і в кардинальний спосіб дистанціюватися від того «старшого брата», яким себе називає РФ. Але, на жаль, колишня українська влада або не звертала уваги на цю проблему, або навіть сама була зацікавлена в дружніх (з боку РФ – імперських) стосунках із колишніми республіками СРСР. Українська поетеса Ліна Костенко писала: «Україну таки докотили до прірви. Вистачило ума скористатися свободою, на інше не спромоглись» [1, с. 327].

Така ситуація відбивалася і на розподілі бюджетних коштів, зокрема – спрямуванні їх на забезпечення безпеки держави. За даними Законів України «Про державний бюджет», на оборону країни щороку протягом 2007–2013 рр. виділялися кошти на рівні 9–14 млрд. грн., а середнє щорічне збільшення фінансування становило близько 9%. З 2013 р. до 2016 р. загальний бюджет збільшився у 4 рази, з 14,8 млрд. грн. до 59,4 млрд. грн. Загальні видатки державного бюджету на оборону у 2016 р. досягли 8,7% від усіх видатків, у 2017 р. становили 64 027,4 млрд. грн., а у 2018 р. – 58 350,8 млрд. грн. [2].

Крім того, в країні були відсутні навіть відповідні державні інституції, які б відповідали за забезпечення державної безпеки; Указом Президента України № 772 від 30.08.1996 р., відповідно до статті 107 Конституції України, була створена Рада національної безпеки й оборони України – постійно діючий конституційний орган із питань координації та контролю діяльності органів виконавчої влади у сфері національної безпеки й оборони [3], але цей державний орган не забезпечив безпеку на території Криму та Сходу України. Нехтування українською владою проблеми захисту своєї держави призвело до найтяжчих наслідків, які, як кажуть, не змусили себе чекати.

Революція гідності привела до розбігу інтересів між суспільством та колишньою владою. Протести в Києві продемонстрували надзвичайну мобілізацію мас, натхненних питанням зовнішньої політики: протестувальники хотіли більш тісних зв'язків з Європою і виступали проти приєднання України до керованого Росією Митного союзу [4, с. 436]. Втручання у цей перебіг подій РФ призвело до катастрофічного розвитку ситуації, незаконної з її боку анексії Криму та розв'язання війни на Сході України.

Відсутність ефективної державної програми захисту країни та її кордонів, так само як і дієвих, життєздатних прикордонної служби та національної армії, саме і спровокувало такі негативні для нашої держави результуючі наслідки цих подій. Загальна ситуація в країні, пов'язана із забезпеченням її безпеки, ускладнювалася ще й тим, що значно погіршилася економічна складова частина державної безпеки, тобто знову Україна поринула в чергову економічну кризу, яка була на цей раз спровокована недружніми діями сусідньої країни.

У цих умовах були необхідні більш рішучі дії влади, які були би спрямовані на подолання означеної проблеми щодо забезпечення захисту держави та відновлення територіальної цілісності країни. Про відсутність таких рішучих дій, наприклад, свідчить те, що у 2013–2018 рр. Верховною Радою не були схвалені Основні напрями бюджетної політики, які мали би стати базовим документом під час формування фінансової забезпеченості у розв'язанні наявної проблеми захисту держави. Бюджетна політика в Україні так і не набула властивостей ефективного механізму реалізації державної стратегії в напрямі реалізації структурних реформ, значна частина рішень не підпорядковується стратегічним економічним міркуванням, а є предметом зовнішніх і внутрішніх політичних торгів [5].

Отже, накопичення усіх проблемних питань політичного, оборонного, соціального, економічного характеру мало серйозний негативний вплив на фінансово-економічну безпеку України, важким тягарем лягає на державний бюджет і вимагає від нашої держави вагомих зусиль щодо виходу із сучасного стану. При цьому йдеться не тільки про подолання чергової фінансової кризи (яких було чимало в буремній історії нашої країни), а й про збереження і подальше існування незалежної демократичної української держави.

Згідно з Бюджетним Кодексом України, бюджет – це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади [6]. Необхідно зазначити, що для виконання своїх функцій (з урахуванням ситуації із воєнним втручанням РФ та необхідністю захисту української цілісності така функція держави, як оборона, об'єктивно стала найбільш актуальною) держава потрібно мати достатні грошові фонди, які формуються шляхом перерозподілу ВВП,

що здійснюється державою насамперед через державний бюджет [7]; саме бюджет є основним джерелом фінансування заходів із забезпечення захисту країни і в подальшому – відновлення її територіальної цілісності.

У 2019 р. планується ріст ВВП на 3%, зростання інфляції на 7,4%, а також підвищення мінімальної заробітної плати з 3723 до 4173 грн. та прожиткового мінімуму з 1853 до 2027 грн. [8]. Видаткова частина бюджету підвищується швидше, ніж дохідна, чому сприяє девальвація національної валюти, а головне – економічні проблеми, пов'язані з окупацією частини країни. Основна частина видатків припадає на загальний фонд, мізерна – залишається у спеціальному фонді. В табл. 1 показано зведений бюджет України за 2008–2018 рр., на рис. 1 – доходи та видатки за 2008–2018 рр. і план на 2019 рік.

Політична й економічна ситуація, що нині є в Україні, вимагає від уряду і суспільства пильної уваги до проблеми ефективного формування бюджетних доходів та відповідного управління державними запозиченнями. У 2008–2012 рр. становище суттєво не змінювалося, крім 2010 року, де фінансування було необхідне для Стабілізаційного фонду державної підтримки інноваційних і інвестиційних проектів у реальному секторі економіки [9].

У 2014–2018 рр. у зв'язку з воєнним конфліктом із РФ, фінансова ситуація в країні різко погіршилася, що негативно відбивається на бюджетних показниках, збільшуючи фінансову залежність країни від зовнішніх і внутрішніх запозичень.

На дохідну частину бюджету України негативно впливає чимало традиційно наявних факторів, зокрема: існування тіньових схем ведення бізнесу, надання податкових пільг, незгодженість потреб у податкових надходженнях із можливостями їх отримання; недосконалість правових норм щодо забезпечення державного контролю в процесі управління ресурсами, низький рівень частки власних доходів місцевих бюджетів, що породжує збільшення обсягів міжбюджетних трансфертів. Однак в останні роки саме події в Криму і на Сході країни досить негативно вплинули на бюджет держави і на зниження рівня фінансової захищеності України.

Фінансові проблеми, якщо навіть вони будуть вирішені найкращим чином, не зможуть, на нашу думку, повністю забезпечити цивілізований розвиток Донбасу і незалежність України. Є ще один, можливо, більш важливий на тепер, напрям відстоювання цілісності й незалежності української держави – ідеологічна сфера виборювання нашої державності.

Вважаємо, що, на жаль, Україна до розгортання описаних вище подій втратила певний

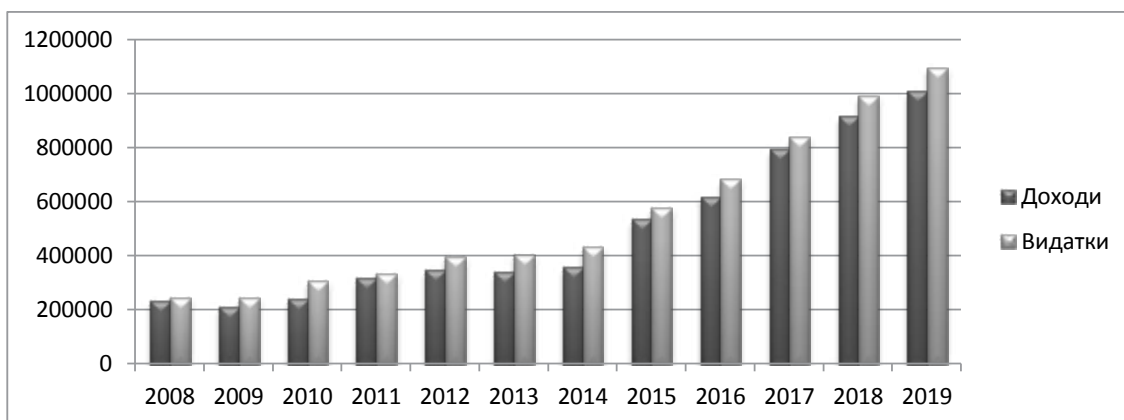


Рис. 1. Показники державного бюджету за 2008–2019 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано авторами на базі даних Законів України «Про державний бюджет» [2]

Таблиця 1

Зведений бюджет за 2008–2019 рр., млн. грн.

Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо	Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо
2008	231686,3	241454,5	2732,5	-12500,7	2014	357084,2	430217,8	4919,3	-78052,8
2009	209700,3	242437,2	2780,3	-35517,2	2015	534694,8	576911,4	2950,9	-45167,5
2010	240615,2	303588,7	1292,0	-64265,5	2016	616274,8	684743,4	1661,6	-70130,2
2011	314616,9	333459,5	4715,0	-23557,6	2017	793265,0	839243,7	1870,9	-47849,6
2012	346054,0	395681,5	3817,7	-53445,2	2018	3995066,0	4062476,0	1499,7	-68909,7
2013	339180,3	403403,2	484,7	-64707,6	2019	1008375,1	1094368,3	3996,2	-89989,4

Джерело: побудовано авторами на базі даних Державного бюджету України [2]

час і не зробила головного – не сформувала об'єднуючу національну ідею, яка мала б забезпечити запровадження в країні українського патріотизму та втілення в українську ідеологію концепції націотворення. Проблемам безпеки держави, у тому числі й згаданим аспектам, приділяється, особливо в останні роки, набагато більше уваги, ніж до подій 2014–2018 рр.

Наприклад, у публікації кафедри політології та національної безпеки Київського національного економічного університету, яка вийшла у 2017 р., автори зробили конструктивний аналіз сучасного стану державної безпеки нашої країни та дали досить повну прогностичну картину розвитку майбутнього [10]. Загалом високо оцінюючи намагання цих авторів сформувати сучасну концепцію захисту України як цілісної незалежної держави, не можемо не зазначити, що бажано було би більше зосередитися на проблемі українського патріотизму й ідеї національної єдності країни.

Ми маємо об'єктивно визнати те, що Російська Федерація, попри недружню і часто загарбницьку політику її керівництва, сформувала у власного населення так звані національні «скрепи», які навіть на фоні абсолютно і відверто негуманного поводження Росії із сусідніми країнами забезпечують активну і безумовну підтримку влади багатьма росіянами. Необхідно визнати, що РФ досить ефективно проводить інформаційно-ідеологічну обробку власного і не тільки населення, і тому виграє нині в інформаційній війні з Україною.

Наша країна досить довгий час вагалася і не приділяла цьому необхідної уваги. Населення України (насамперед – мешканці Донбасу, а головне – молодь цього регіону) дуже мало або зовсім нічого не знає про справжню історію своєї країни, про її героїв-патріотів, про історичне минуле і національні кроки до незалежної суверенної України. Ми впевнені в тому, що українська держава має зараз наздоганяти згаяні раніше можливості, розробити державну Стратегію формування українського патріотизму (неважливо при цьому, яку конкретно назву буде мати цей документ) та знайти реальні шляхи імплементації цієї Стратегії в життя нашого народу. Конче необхідно розробити нову програму навчання учнів шкіл, коледжів, гімназій тощо та підготовки фахівців із вищою освітою за будь-якими спеціальностями, яка би передбачала фундаментальне

створення нової моралі відданості своїй країні. Молодь України має знати свою історію, поважати національні цінності, вшановувати справжніх героїв своєї країни.

Змінити ідеологію певних верств населення, відвернути їх від ідей «руського міра» та запровадити нову національну, українську, патріотичну позицію буде, безумовно, надто важко: дуже довгий час формувався світогляд «братських народів» та залежність і підпорядкованість України імперським російським амбіціям. Можливо, ми помиляємося, але вважаємо, що певна (і, на жаль, немала) частка населення Донбасу, особливо старшого покоління, є принципово втраченою для України – ці люди зомбовані і зациклені на вказаних ідеях того «руського міра», не знаються на правдивій інформації про історію своєї країни, з ностальгією чіпляються за колишні радянські ідеали життя. Тому важливо зараз звернути активну увагу на молодь, на тих українців, за якими буде майбутнє, які будуть жити і розвивати свою Батьківщину.

Висновки. Провівши дослідження, ми можемо сказати, що Україна знаходиться у нестабільному стані, але влада намагається здійснювати заходи щодо захисту країни та недопущення її занепаду. Скрутне становище країни пояснюється насамперед війною на Сході України та тиском з боку держави-агресора. Аби у майбутньому повернути тимчасово окуповані території та відновити свій суверенітет, Україні потрібно вже сьогодні докласти максимум зусиль як всередині країни, так і на міжнародному рівні. Частина Донбасу і Крим є тимчасово окупованою Росією територією України, від якої вона за жодних обставин не відмовиться, і ми впевнені, що врешті-решт Україна поверне їх до свого складу. Необхідно звернути увагу на створення нової об'єднуючої національної ідеї, формування ідеології українського патріотизму, активне виховання молоді на засадах шанобливого та відданого ставлення до своєї Батьківщини. Тож Україні доведеться приймати непрості рішення та докласти величезних зусиль на межі активної війни і туманного компромісу. Якщо країна на чолі з Президентом об'єднається та буде діяти разом, Україна переможе, Донбас і Крим будуть повернуті, територіальну цілісність нашої держави буде відновлено, економіка почне зростати і країна вийде з кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костенко Ліна. Записки українського самашедшого / Ліна Костенко. К. : А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА, 2017, вид. 24-те. 416с.
2. Про державний бюджет: Закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>.
3. Про раду національної безпеки і оборони України: Указ президента України від 30 серпня 1996 року № 772. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/772/96>.
4. Плохій С. Брама Європи. / С. Плохій; пер. з англ. Р. Клочка. Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 496с.

5. Проект «Новий економічний курс» Ю.В. Тимошенко. URL: https://nku.com.ua/wp-content/themes/nku/img/NKU_book.pdf.
6. Бюджетний Кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Кравчук Л.С. Аналіз стану публічних фінансів в Україні. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/37.pdf.
8. Про державний бюджет на 2019 рік: Закон України від 15 вересня 2018 року № 9000. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6 Y000A.html.
9. Про деякі питання фінансування у 2010 році інвестиційних проектів у реальному секторі економіки та надання кредитів для формування державного інтервенційного фонду: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2010 року № 1127. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-2010-%D0%BF>.
10. Смоляннюк В.Ф. Основи національної безпеки України: навч. посіб. / В.Ф. Смоляннюк, О.Ф. Деменко, П.С. Прибутко. Київ : ПАЛИВОДА А.В., 2017. 140 с.

УДК 364:376

ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ

PROFESSIONAL EDUCATION OF PERSONS WITH DISABILITIES IN UKRAINE: REALITIES AND OPPORTUNITIES

Оверчук В.А.

кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри психології,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Overchuk Viktoria

Cand. psychol. sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Psychology,
Donetsk National University Vasyl Stus

У статті розглянуто актуальну проблему розвитку і підтримки системи професійного навчання осіб з інвалідністю в Україні. Особливу увагу приділено системі державних і недержавних закладів, через яку здійснюється професійне навчання осіб з інвалідністю. Виділено ключові недоліки системи професійної освіти осіб з інвалідністю в Україні, зокрема в частині фінансування такої освіти, матеріально-технічного забезпечення окремих груп осіб з інвалідністю, а також навчальних закладів і підприємств, яким необхідно адаптувати місце навчання чи роботи для потреб особи з інвалідністю. Проведений аналіз також указує на недоліки процедури вибору професії для осіб з інвалідністю за участю МСЕК. Особливо сформульовано рекомендації щодо подолання цих недоліків.

Ключові слова: особа з інвалідністю, працевлаштування, професійна освіта, інтеграція, соціалізація.

В статье рассматривается актуальная проблема развития и поддержки профессионального обучения лиц с инвалидностью в Украине. Особое внимание уделено системе государственных и негосударственных учреждений, через которую осуществляется профессиональное обучение лиц с инвалидностью. Выделены ключевые недостатки системы профессионального образования лиц с инвалидностью в Украине, в частности в части финансирования такого образования, материально-технического обеспечения отдельных групп лиц с инвалидностью, а также учебных заведений и предприятий, которым необходимо адаптировать место обучения или работы под потребности лица с инвалидностью. Отдельно сформулированы рекомендации по преодолению этих недостатков.

Ключевые слова: лица с инвалидностью, трудоустройство, профессиональное образование, интеграция, социализация.

The article discusses the actual problem of organization of professional education for persons with disabilities in Ukraine. In time of constant reforms in Ukraine, the problem does not lose its urgency, particularly, when many people with disabilities remain unemployed and have a need in additional professional education. Based on analysis of legislation, research papers of other scholars and using interpretive approach, the article provides a brief overview of the system of specialized educational establishments for persons with disabilities and analyses the regulatory and legal acts regulating this issue. Special attention is paid to the system of state and non-state institutions involved in implementation of the state policy in the area of professional and social rehabilitation of persons with disabilities. The article discusses the system of financing of this education by several institutions. Based on this review, the author critically analyses advantages and drawbacks of the current system. The available statistics allows pointing out to a low level of employment of persons with disability and a low number of such people who received professional rehabilitation. Main causes of this problem lay in the system of distribution of finances, insufficient provision of materials and equipment for people with disabilities, educational establishment and organizations that would like to welcome such people as students or employees. In addition, the analysis shows a drawback of the procedure that is used for a choice of profession for persons with disabilities that in reality impose limitations on the work of the State Service for Employment and educational establishments. The article can be of interest for researchers, public administration officers and NGOs that work with persons with disabilities.

Key words: persons with disabilities, employment, vocational education, integration, socialization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Цінність освіти є беззаперечним фактом, і про це не перестають повторювати представники різних міжнародних організацій та політичних сил. Водночас важливість освіти для осіб з інвалідністю просто неможливо переоцінити. Це той місток, який веде цих людей до повноцінного життя в суспільстві. Саме через освіту, чи то формальну, чи неформальну, особи з інвалідністю можуть знайти своє покликання і реалізуватися як професіонали у своїй справі. Тому тема підтримки і постійного вдосконалення системи професійної освіти для цієї групи осіб ніколи не втрачає актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Актуальність питання освіти для осіб з інвалідністю викликає багато уваги дослідників різних наукових напрямів, оскільки торкається сфер права, державного регулювання, соціології, освіти і педагогіки, охорони здоров'я і психології. Останнім часом багато дебатів відбувається навколо інклюзивної освіти, особливо в дошкільних закладах, школах і вищих учбових закладах, оскільки в Україні ще багато потрібно зробити, щоб досягти у цьому питанні рівня розвинутих країн світу [1–3]. Окремим напрямом є вивчення ефективності та результативності державного управління у сфері соціального захисту та працевлаштування осіб з інвалідністю [4; 5], а також системи професійного навчання осіб з інвалідністю в закладах освіти різної форми власності і підпорядкування. Проте ці аспекти переважно розглядаються в роботах, присвячених питанням соціалізації та працевлаштування осіб з інвалідністю, у тому числі тих, хто був учасником АТО [4; 6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не применшуючи важливості вже проведених досліджень, варто зазначити, що регулярні зміни в законодавстві України і проведення реформ у різних сферах суспільного життя викликають потребу в додаткових дослідженнях і сфері професійної освіти для осіб з інвалідністю. Такі дослідження мають стати основою законодавчих змін, оцінки ефективності вже проведених заходів і впровадження кращих практик у життя. Стаття покликана висвітлити гострі проблеми системи професійної освіти осіб з інвалідністю шляхом огляду й аналізу нормативно-правового регулювання освіти для осіб з інвалідністю в Україні та інфраструктури, що дає змогу реалізувати державну політику у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток системи реабілітації інвалідів, їх професійне навчання та

подальша трудова діяльність є, на нашу думку, одними з найважливіших засобів інтеграції в українське суспільство людей з обмеженими фізичними можливостями. Працевлаштування особи з інвалідністю, по-перше, дає змогу цій людині відчувати себе необхідною у суспільстві, що позитивно впливає на її психологічний стан, по-друге, така особа сама повністю або частково може забезпечити себе матеріально і зменшити навантаження на свою сім'ю.

За даними Державної служби статистики України, станом на 01.01.2018 кількість людей з інвалідністю в країні становила більше 2,6 млн. осіб, що на 32,3 тис. осіб більше, ніж у попередньому році, у тому числі діти з інвалідністю до 18 років – 159,0 тис. осіб, або 6,0% від загальної кількості осіб з інвалідністю [7]. Очевидно, що діти з інвалідністю не можуть вести активну трудову діяльність. Однак залишаються особи з інвалідністю I групи – 235,4 тис. осіб або 8,9%, II і III групи – 85% від загальної кількості осіб з інвалідністю, серед яких є значна частина тих, хто має здатність до виконання трудової діяльності в зменшених обсягах за попередньою професією або в повному чи зменшеному обсязі за іншою професією.

Водночас чисельність активних на ринку праці осіб з інвалідністю залишається невисокою. Так, за даними Фонду соціального захисту інвалідів, на підприємствах України, які надали звіт до територіальних відділень Фонду, у 2017 р. працювало 377 тис. осіб з інвалідністю [8], що становить менше 20% від загальної чисельності інвалідів у звітному році. У 2018 р. мали статус безробітного 44 126 осіб, а отримали роботу лише 13 227 осіб. Усі ці дані вказують і на те, що існують реальні резерви підвищення чисельності працевлаштованих осіб з інвалідністю, і на те, що залишаються певні труднощі на шляху до досягнення кращих показників.

Одним зі шляхів вирішення проблеми працевлаштування осіб з інвалідністю є вдосконалення і популяризація професійного навчання для цієї групи населення. Для реалізації цієї мети в Україні діє низка нормативно-правових актів, реалізацією положень яких займаються як державні, так і недержавні установи, організації та підприємства. Більше того, останнім часом у ході реформ соціальної й освітньої сфер держава робить кроки в напрямі поліпшення якості життя осіб з інвалідністю шляхом більшого сприяння їхній фізичній, соціальній та трудовій реабілітації.

Так, Закон України «Про професійну (професійно-технічну) освіту» регламентує права осіб з інвалідністю на професійну (професійно-технічну освіту) [9]. Особи з інвалідністю включені до переліку осіб, які мають право на особливий соціальний статус у галузі професійної (професійно-технічної) освіти [9]. Крім того, ст. 42 визначає державні гарантії особам з інвалідністю у сфері професійної та професійно-

технічної освіти, у тому числі те, що за інших рівних умов особи з інвалідністю та особи з особливими освітніми потребами мають переважне право на зарахування до закладу професійної (професійно-технічної) освіти [9].

Професійне навчання особи з інвалідністю може проводитися у разі [10]:

- неможливості підібрати роботу через відсутність у цієї особи необхідної кваліфікації;
- необхідності змінити кваліфікацію у зв'язку з відсутністю роботи, що відповідає професійним навичкам особи з інвалідністю;
- втрати здатності виконувати роботу за попередньою професією;
- відсутності професії;
- необхідності підібрати роботу особі з інвалідністю, у тому числі з умовою виконання роботи вдома, відповідно до рекомендацій медико-соціальної експертної комісії (далі – МСЕК), наявної кваліфікації та з урахуванням особистих побажань цієї особи.

Професійна підготовка або перепідготовка осіб з інвалідністю здійснюється за рахунок коштів державного та/або місцевого бюджетів у межах обсягів державного та/або регіонального замовлення з урахуванням медичних показань і протипоказань для подальшої трудової діяльності [9]. МСЕК надає рекомендацію щодо прийнятних форм і методів професійної підготовки осіб з інвалідністю. Також держава забезпечує професійну підготовку або перепідготовку осіб з особливими освітніми потребами за рахунок коштів освітніх субвенцій, державного та місцевих бюджетів, інших джерел, не заборонених законодавством [9].

Також фінансування професійного навчання (професійної підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки) осіб з інвалідністю може здійснюватися за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів, зокрема на [11–15]:

- професійне навчання (професійну підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку) осіб з інвалідністю, які зареєстровані в установленому порядку в Державній службі зайнятості як безробітні та, відповідно до законодавства, не мають права на допомогу по безробіттю, у професійно-технічних, вищих (I–IV рівні акредитації) та інших навчальних закладах для здобуття професії за направленням Державної служби зайнятості;
- професійне навчання молоді з числа осіб з інвалідністю після закінчення спеціальних загальноосвітніх шкіл (шкіл-інтернатів), загальноосвітніх санаторних шкіл (шкіл-інтернатів), загальноосвітніх навчальних закладів на спеціалізованих робочих місцях на підприємствах, організаціях громадських організацій інвалідів за наявності у них ліцензії на надання освітніх послуг;
- навчання непрацюючих осіб з інвалідністю шляхом оплати вартості їх навчання та перекваліфікації в професійно-технічних, вищих (I–IV

рівні акредитації) та інших навчальних закладах для здобуття професії.

Професійне навчання особи з інвалідністю проводиться у професійно-технічних та вищих навчальних закладах, на підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форми власності та підпорядкування. Професійне навчання осіб з інвалідністю, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, організовується Державною службою зайнятості за погодженням з Управлінням праці та соціального захисту населення відповідно до потреб ринку праці. У разі коли особа з інвалідністю потребує спеціальних умов для професійного навчання відповідно до індивідуальних програм реабілітації, Державна служба зайнятості організовує навчання в навчальних закладах, у яких для цього створено необхідні умови.

Окрім того, при Міністерстві соціальної політики України створені і діють Державні центри комплексної реабілітації інвалідів. Одним із прикладів такого закладу є Всеукраїнський центр професійної реабілітації [16]. Центр займається, крім інших видів реабілітації, і професійною реабілітацією, яка включає професійну орієнтацію, професійний відбір, професійну освіту, професійну адаптацію, професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації та використання елементів модульної системи навчання. Бажаючи можуть опанувати низку професій, а саме професію швачки, слюсаря з ремонту автомобілів, манікюрника, вишивальника, бджоляра, взуттєвика чи секретаря керівника.

Цей центр не є єдиним у структурі професійної підготовки в Україні. Так, у структурі Міністерства соціальної політики України діють: Державна реабілітаційна установа «Всеукраїнський центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю «Віра, надія, любов»; Державна реабілітаційна установа «Центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю «Донбас»; Державна реабілітаційна установа «Центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю «Поділля»; Державна реабілітаційна установа «Центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю «Галичина» та низка інших реабілітаційних установ. Усі вони створені для осіб із різною групою інвалідності для відновлення у цих людей знижених або втрачених професійних функцій, вибору нової професії та адаптації до неї, поновлення трудової (професійної) діяльності в колишній або новій професії.

Із проведеного вище огляду можна зробити висновок, що законодавством доволі чітко врегульовано суспільно правові відносини в галузі професійної реабілітації осіб з інвалідністю в Україні, а також створена відповідна інфраструктура для професійної реабілітації осіб з інвалідністю. Більше того, перелік випадків, коли може проводитися навчання та перена-

вчання, здавалося б, надає повну свободу відповідалним установам у прийнятті рішення і реалізації заходів, спрямованих на підвищення чисельності працевлаштованих осіб з інвалідністю з урахуванням індивідуальної ситуації безробітного і кон'юнктури на ринках окремих професій. Проте на практиці існують бар'єри, які негативно впливають на ефективність функціонування системи професійної освіти для осіб з інвалідністю.

За даними Державної служби зайнятості, у 2018 р. професійне навчання пройшли 4 013 осіб. Цей показник практично не змінювався протягом декількох років: у 2017 р. він становив 4 016 осіб, у 2016 – 3 941 [17]. І хоча за період із 2015 по 2017 р. в Україні кількість призначень рекомендацій із працевлаштування та професійного навчання осіб з інвалідністю скоротилася [18], загальна чисельність осіб з інвалідністю, що могли б бути працевлаштовані, залишається суттєво більшою. Так, у 2017 р. рекомендації з працевлаштування були видані 303 546 особам з інвалідністю. 145 279 осіб перебували на обліку в МСЕК і потребували професійної реабілітації, а кількість осіб, які пройшли професійну реабілітацію і були працевлаштовані, становила лише чверть від цієї чисельності. При цьому в ході перевірки було виявлено, що понад 5% були працевлаштовані нерационально [18]. Це, звісно, не дає змоги досягти цілей «Національного плану дій із реалізації Конвенції про права інвалідів», відповідно до якого чисельність інвалідів, які здійснюють трудову діяльність, мала становити до 2018 р. 750,3 тис зі щорічним збільшенням на 14–15 тис. осіб [19].

Однією з причин такої ситуації є процедура отримання фінансових коштів на навчання осіб з інвалідністю. По-перше, існують бюджетні обмеження, за рамки яких виходити не рекомендується. По-друге, сама процедура підтвердження інвалідності й отримання рекомендації на навчання і, відповідно, коштів на це навчання створюють в Україні корупційні ризики [6] і можуть блокувати роботу з працевлаштування осіб з інвалідністю державними центрами зайнятості.

По-друге, рішення щодо навчання і вибору професії суттєво залежить від МСЕК, що обмежує діяльність центрів зайнятості в умовах зміни кон'юнктури ринку. Сучасний ринок праці ставить доволі жорсткі вимоги до потенційних працівників, а тому особи з інвалідністю належать до вразливих категорій громадян, які шукають роботу. Хоча держава декларує забезпечення осіб з інвалідністю професійною підготовкою, перепідготовкою та перепрофілюванням, проте ця діяльність може бути охарактеризована як інертна, яка враховує сучасні умови ринку праці лише частково. Найчастіше заклади професійної реабілітації пропонують для навчання визначений перелік професій, а

МСЕК своїми рекомендаціями ще більше звужує вибір, зазначаючи лише декілька із цих професій.

Така ситуація склалася під впливом декількох причин. По-перше, перелік професій визначається наявністю спеціально підготовлених викладачів і матеріально-технічної бази для навчання саме цим професіям. По-друге, зазначення лише декількох професій для особи з інвалідністю спрощує завдання МСЕК і не викликає потреби у зміні в системі професійної освіти для осіб з інвалідністю у цілому.

Свою чергою, саме такий підхід призводить до низького рівня працевлаштування осіб з інвалідністю і проблем нерационального працевлаштування. Обмежений перелік професій, який пропонує держава, по-перше, лише частково враховує індивідуальні особливості людини, його побажання, здібності, таланти, творчі ініціативи. По-друге, адаптується до потреб ринку праці із суттєвим запізненням. По-третє, суттєва частина цих професій не належить до високооплачуваних професій.

Ще одним бар'єром у сфері професійного навчання і працевлаштування осіб з інвалідністю є недостатнє забезпечення осіб з інвалідністю необхідними засобами, нерозвинута відповідна інфраструктура і неефективна робота з підприємства щодо вдосконалення умов праці та облаштування робочих місць відповідно до потреб осіб з інвалідністю. І важливою проблемою є не стільки нестача фінансових ресурсів, скільки блокування їх використання за цільовим призначенням, що зазначено в ході аудиту, проведеного нещодавно Державною аудиторською службою України [20].

На завершення ще декілька слів про заклади професійної реабілітації. Як зазначалося вище, професійне навчання осіб з інвалідністю може здійснюватися не лише в спеціалізованих закладах освіти, а й у звичайних закладах освіти. Це дає змогу усунути проблему географічної віддаленості місця навчання. Водночас існує низка інших перешкод організаційного, технічного, психологічного характеру [6, с. 20]. Це проявляється в непристосованості матеріальної бази освітніх закладів, неврахуванні особливих потреб під час підготовки навчальних матеріалів, відсутності у осіб з інвалідністю необхідних засобів для реабілітації, що давало б їм змогу навчатися, а також невідповідності адміністративного та науково-педагогічного персоналу цих закладів до надання освітніх послуг особам з інвалідністю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Держава намагається полегшити життя осіб з інвалідністю, розробляючи й упроваджуючи в життя більш прогресивні нормативно-правові акти, що стосуються їх професійної реабілітації. Водночас існує низка невирішених проблем. Так, обмеженою є кількість навчальних

закладів, адаптованих до потреб осіб з інвалідністю, тоді як спеціалізовані навчальні заклади досить часто знаходяться далеко від основного місця проживання особи з інвалідністю. Досить обмеженим є вибір професій, які пропонуються для професійного навчання такими спеціалізованими закладами або державними службами зайнятості. Невирішеною залишається проблема цільового та ефективного використання фінансових ресурсів, виділених для професійної реабілітації осіб з інвалідністю, та неузгодженості дій окремих установ та організацій системи професійної реабілітації осіб з інва-

лідністю. Окремого розгляду потребує питання корупційних ризиків у цій сфері.

У зв'язку із цим необхідними є подальші дослідження виявлених проблем, а також реалізація низки заходів організаційного характеру, спрямованих на підвищення прозорості діяльності установ та організацій, задіяних у процес професійної реабілітації осіб з інвалідністю; адаптації професійної реабілітації осіб з інвалідністю до потреб ринку праці на основі принципу проактивності, а не реактивності; адаптації усіх діючих закладів освіти України до потреб осіб з інвалідністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобрицька В. Державна освітня політика України у сфері освіти осіб з особливими потребами. *Неперервна професійна освіта. Теорія і практика*. 2016. № 3–4 (48–49). С. 53–56.
2. Кузнєцов К. Удосконалення механізмів державного управління у фінансуванні системи інклюзивної освіти. *Механізми державного управління*. 2018. Вип. 2(37). С. 78–88.
3. Кучина К. Особливості навчання дорослих людей з інвалідністю. *Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету. Серія «Педагогіка»*. 2016. № 1. С. 240–246.
4. Галицький О.М., Гришова Р.В. Державна політика соціалізації осіб з інвалідністю в контексті розвитку інформаційних технологій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 126–130.
5. Малишевська І.А. Міжнародне регулювання прав осіб з особливими освітніми потребами та інвалідністю. *Педагогічні науки: теорія, історія інноваційні технології*. 2015. № 4 (48). С. 24–32.
6. Богданов С., Мойса Б. Пропозиції до політики щодо працевлаштування осіб з інвалідністю. *PolicyPaper. Лабораторія законодавчих ініціатив*. 2017. Липень. 37 с.
7. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018.
8. Статистичні дані про працездатних та працюючих інвалідів в Україні у період з 2013 по 2017 рік : Лист Мінсоцполітики «Про результати розгляду запиту» від 10.05.2018 № 28/0/133-18/17. URL : <https://dostup.pravda.com.ua/request/34148/response/74115/attach/2/28%200%20133%2018%20id1598771.pdf> (дата звернення: 22.02.2019).
9. Про професійну (професійно-технічну) освіту : Закон України від 10.02.1998 № 103/98-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 22.02.2019).
10. Порядок проведення професійної підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки інвалідів, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. № 1836. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/nps/61851560> (дата звернення: 22.02.2019).
11. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні : Закон України від 21.03.1991 № 875-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12> (дата звернення: 22.02.2019).
12. Про порядок надання Фондом загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття послуг з професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації, затверджений спільним Наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства освіти і науки України № 53/59 від 13.02.2001 (зі змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства праці та соціальної політики України № 414/482 від 28.08.2002, № 89/314 від 19.04.2004, № 374/691 від 10.10.2006).
13. Порядок використання суми адміністративно-господарських санкцій та пені за невиконання нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів, що надійшли до державного бюджету : Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 № 70. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/nps/65099794> (дата звернення: 22.02.2019).
14. Про затвердження Інструкції з надання фінансової допомоги на поворотній і безповоротній основі та цільової позики за рахунок сум адміністративно-господарських санкцій та пені, що надходять до державного бюджету за невиконання нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів : Наказ Мінсоцполітики України від 06.09.2010 № 270. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0954-10> (дата звернення: 22.02.2019).
15. Про реалізацію статті 18-1 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. № 1836. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1836-2006-%D0%BF> (дата звернення: 22.02.2019).
16. Всеукраїнський центр комплексної реабілітації для осіб з інвалідністю. URL : <http://www.vcpri.com.ua/> (дата звернення: 20.02.2019).
17. Надання Державною службою зайнятості соціальних послуг особам з інвалідністю у 2018 році. URL : <https://www.dcz.gov.ua/analitics/69> (дата звернення: 20.02.2019).

18. Основні показники медико-соціальної реабілітації осіб з інвалідністю в Україні за 2017 рік. Аналітико-інформаційний довідник ; Вінницький національний медичний університет ім. М.І. Пирогова. Вінниця, 2018.

19. Державна цільова програма «Національний план дій з реалізації Конвенції про права інвалідів» на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2012 р. № 706. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-2012-%D0%BF> (дата звернення: 22.02.2019).

20. Аудиторський звіт державного фінансового аудиту виконання Міністерством соціальної політики України бюджетної програми за КПКВК 2507030 «Заходи із соціальної, трудової та професійної реабілітації інвалідів» за період з 01 січня 2015 р. по 01 жовтня 2018 р. від 18.01.2019 № 04-24/1 / Державна аудиторська служба України. Київ, 2019.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ІНСТИТУТУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

ORGANIZATIONAL-LEGAL ASPECTS OF INTERESTS OF SUBJECTS OF THE SOCIAL SECURITY INSTITUTE

Стожок Л.Г.

кандидат економічних наук,
здобувач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Stozhok Lyudmyla

PhD in Economics,
Applicant of Personnel Management and Labour Economics Department
SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

У статті розкрито сутність поняття «інтерес» у системі соціального страхування, акцентуючи увагу на необхідності виокремлення соціального, законного, страхового та соціально-страхового інтересів. Обґрунтовано, що основу страхового інтересу в системі соціального страхування становлять соціально-страхові правовідносини між суб'єктами системи щодо забезпечення потреб у соціальному захисті у разі настання соціальних ризиків. Аргументовано, що для формування балансу інтересів суб'єктів системи соціального страхування необхідна ефективна система правовідносин між суб'єктами. Акцентовано увагу на тому, що об'єктом відносин у системі соціального страхування є законодавчо встановлені види соціального забезпечення у разі настання соціальних ризиків. Доведено, що задоволення потреб та інтересів виражається шляхом виконання покладених на суб'єктів відносин повноважень та завдань у системі соціального страхування.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, соціальні ризики, інтерес, соціально-страхові правовідносини.

В статье раскрыта сущность понятия «интерес» в системе социального страхования, акцентируя внимание на необходимости выделения социального, законного, страхового и социально-страхового интересов. Обосновано, что основу страхового интереса в системе социального страхования составляют социально-страховые правоотношения между субъектами системы по обеспечению потребностей в социальной защите при наступлении социальных рисков. Аргументировано, что для формирования баланса интересов субъектов системы социального страхования необходима эффективная система правоотношений между субъектами. Акцентируется внимание на том, что объектом отношений в системе социального страхования являются законодательно установленные виды социального обеспечения в случае наступления социальных рисков. Доказано, что удовлетворение потребностей и интересов выражается путем выполнения полномочий и заданий, возложенных на субъекты отношений в системе социального страхования.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, социальные риски, интерес, социально-страховые правоотношения.

Despite the scale of the study of social problems, problems of formation of effective system of social insurance are relevant and of high priority. The current system of social insurance provides the implementation of the principle of solidarity of generations. It can be stated that the above is not effective and solvent in the presence of modern social problems and new social risks. The situational nature of the reforms in the system of social insurance indicates the absence of a concept of national system of social insurance. In addition, the improper performance of functions and the lack of effective mechanism of functioning of the social insurance system gives rise to the necessity of reviewing the organizational and legal aspects of the interests of subjects in the system in order to ensure social needs. Proceeding from the functional aspects of the essence of the concept of "interest" in the social insurance system, as an essential element in ensuring the effectiveness of relations in the social insurance system, focusing on the necessity of providing social, legal, insurance and social insurance interests is revealed. The basis of social insurance in the social security system are social insurance relations between subjects of the system to provide the

needs of social protection in case of social risks. Accordingly, relations are financial-legal and social-secured. An effective legal system provides the formation of balance of interests of the subjects of the social insurance system by implementing the principle of social justice. The object of relations in the social insurance system are legally established types of material support and social services in case of insured event. Meeting the needs and interests are expressed by executing assigned to the subjects of relations powers and tasks in the social insurance system. The organizational-legal regulation in social insurance system involves a formation of a regulatory framework, an emergence of social insurance relations between subjects, an implementation of rights by the subjects, an executing of the powers and responsibilities to ensure social needs, interests, social stability and social cohesion. The effectiveness of organizational-legal mechanism is the basis for ensuring the solvency of the social security system.

Key words: social protection, social insurance, social risks, interest, social-insurance legal relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічність політичних, соціально-економічних та суспільних змін у країні характеризує низьку ефективність системи безпеки, результатом якої є загострення соціальних проблем, поширення соціальної нерівності серед населення, зростання бідності та соціального розшарування суспільства за матеріальним становищем. Незаперечним є те, що головною умовою ефективного функціонування соціальної держави є реалізація соціальної відповідальності органів влади, суспільства, бізнес-структур і самих громадян, ефективність якої залежить від узгодженості інтересів та потреб зазначених суб'єктів. Уважаємо, що наявність кризової ситуації в соціально-економічному розвитку країни унеможливорює знаходження балансу інтересів суб'єктів системи соціального страхування. Відповідно, дослідження механізму досягнення зазначеного з урахуванням соціальної справедливості є необхідним і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Не заперечуємо, що вивчення інтересів як рушійної сили забезпечення соціально-економічного розвитку має місце як на теоретичному рівні, так і на науковому. І. Терон [1] досліджує реалізацію економічних інтересів суб'єктів соціально-трудова відносин як основу формування продуктивного соціального капіталу, як чинник модернізації економіки, зазначаючи про відсутність узгодженості між цілями і потребами суб'єктів системи соціально-трудова відносин. А. Андрушко [2, с. 109], розглядаючи інтереси в контексті трудового права, підкреслює, що інтерес є захисним, що характеризує «можливу поведінку суб'єкта, спрямованого на отримання певного права, яка забезпечується охоронною процедурно-процесуальною нормою...», є постійно змінним, що потребує «нових корегувань правових порядків та меж їх реалізації охоронних трудових правовідносин» [3, с. 54]. В.І. Тарасенко [4, с. 177], досліджуючи інтереси у соціологічному ракурсі, акцентує увагу на залежності останніх від позиціонування суб'єктів. Економіко-організаційні аспекти забезпечення реалізації прав людини на соціальний захист досліджує і

Г.С. Лопушняк, зазначаючи, що реалізація конституційних прав на соціальний захист «знайшла своє втілення у створенні інституційного механізму загальнообов'язкового державного соціального страхування...» [5, с. 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій, проблема формування ефективного механізму функціонування системи соціального страхування з метою досягнення балансу інтересів та посилення відповідальності суб'єктів даної системи потребує поглибленого дослідження відповідно до наявності нових соціальних ризиків. Окрім того, потребує обґрунтування взаємозв'язок «потреба – інтерес – результат» з урахуванням повноважень суб'єктів соціальної системи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головним завданням дослідження є розкриття змісту поняття інтересів суб'єктів системи соціального страхування, а також дослідження організаційно-правового механізму формування взаємовідносин між суб'єктами системи для забезпечення балансу їхніх інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Насамперед варто зазначити, що соціальне страхування являє собою багатогранну систему відносин, в якій реалізуються з одного боку, зобов'язання суб'єктів щодо сплати єдиного соціального внеску, а з іншого – надання соціально-страхового забезпечення працюючим особам у разі настання соціальних ризиків. Згідно з вітчизняним законодавством, соціальне страхування здійснюється у добровільній та обов'язковій формах, відмінність між якими полягає у тому, що відносини між суб'єктами обов'язкового соціального страхування реалізуються на підставі закону, а в системі добровільного – шляхом укладання договору. Ефективність відносин залежить від дотримання узгодженості у співвідношенні «потреба – інтерес – реалізація». Проведений нами аналіз функціонування соціального страхування свідчить про те, що діюча система соціального страхування є не лише неідеальною в плані ефективного захисту працюючого населення від соціальних ризиків, а й не відповідає

інтересам, передусім, працівників та роботодавців і є неузгодженою між сторонами соціального партнерства. Розглядаючи поняття «інтерес», необхідно зазначити, що інтерес як категорія характеризує взаємозв'язок і взаємовідносини між суб'єктами соціальної системи, визначаючи напрями їхньої дії для досягнення цілей і задоволення потреб. На думку автора, під соціальною системою варто розуміти систему відносин її суб'єктів, інститутів. Таким чином, важливі не лише потреби, а й засоби їх задоволення. Крім того, інтерес залежить від ролі суб'єктів, функцій та завдань, покладених на них у системі суспільних відносин. Відповідно, враховуючи навантаження на суб'єктів системи соціального страхування, вважаємо, що баланс інтересів можливо досягти лише шляхом дотримання принципу соціальної справедливості. Підкреслимо, що інтерес – це необхідність задоволення потреб [6, с. 201], а баланс інтересів – це правовий зв'язок, «коли інтересу однієї сторони відповідає або протистоїть інтерес іншої сторони, урівноваженість яких відбувається шляхом погоджувальних та примирно-посередницьких процедур» [2, с. 116]. Але «ні держава, ні її закони не можуть підкорити своєму впливу всі інтереси, що породжує суспільне життя» [2, с. 284]. Відповідно, співвідношення показників можна розглядати як один зі способів досягнення балансу, а рівновагу – як його визначальний орієнтир [2, с. 115]. Варто погодитися з позицією В.Ф. Сіренка, який розглядає інтерес як залежність між необхідністю задоволення потреб суб'єкта і можливістю їх задоволення через його цілеспрямовану діяльність [7, с. 25]. Окрім того, науковець зазначає, що основою інтересу виступає необхідність задоволення потреб, а основою потреб є життєдіяльність суб'єкта [7, с. 29]. Відповідно, структурними елементами інтересу є необхідність задоволення потреб, можливість задовольняти дані потреби, цілеспрямована діяльність [7, с. 34]. Таким чином, лише через діяльність, яка передбачає формування цілей, що є формою реалізації інтересів, пошуку засобів їх досягнення, суб'єкт може задовольнити потреби. Підтримує зазначене і Н.Н. Косаренко, акцентуючи на тому, що саме інтерес визначає напрям діяльності суб'єктів, формує мотиви їхніх учинків і соціальної поведінки [8, с. 20]. На нашу думку, не менш важливою ознакою інтересу є можливість задоволення потреб суб'єктів системи відносин. Таким чином, сутність поняття «інтерес» можна розглядати і з позиції «потреба, повноваження, можливості».

Ураховуючи те, що діяльність суб'єктів не є постійною, а може змінювати напрям, то й інтереси суб'єктів також можуть змінюватися. Виходячи з того, що соціальне страхування відноситься до соціальних прав і передбачає пряму залежність між формою реалізації законодавчо закріпленого права на працю [9, ст. 43] та соціальним захистом, то інтерес у сис-

темі соціального страхування, насамперед, є соціальним, що за своїм змістом передбачає вираження соціальних відносин для досягнення соціальних потреб. Таким чином, соціальний інтерес є рушійною силою соціальних дій, способом адаптації потреб соціальних суб'єктів різного рівня до власних соціальних можливостей, становища, стану та умов життєдіяльності [10, с. 67–68]. Окрім того, він є стимулятором вибору шляхів задоволення суб'єктами відносин власних потреб, які виступають мотивом активності. Потреби у міру їх усвідомлення стають інтересами, у міру забезпечення їх платоспроможності – попитом, а засобом реалізації потреб є правочин [11, с. 55]. Як механізм задоволення соціальних потреб суб'єктів розглядає соціальний інтерес і В. Тарасенко [12, с. 177]. На думку науковця, основними атрибутивними (якісними) ознаками соціального інтересу є носій інтересу (суб'єкт), потреба як його основа, предмет інтересу, контекст дії (реалізації) інтересу, позиціонування інтересу та забезпеченість.

Наголошуючи на тому, що соціальне страхування як право громадян закріплено на законодавчому рівні, велике значення під час формування ефективної системи соціального страхування має законний інтерес. Так, під законними інтересами А.В. Малько розуміє гарантований юридично державою дозвіл, який виражається у намаганні суб'єкта користуватися певними соціальними благами, а також за необхідності звертатися за захистом до державних органів або суспільних організацій для задоволення власних інтересів, які не суперечать загальнодержавним [13, с. 3]. В.В. Субочев, відштовхуючись від попереднього визначення, зазначає, що законний інтерес – це наміри суб'єкта користуватися певними соціальними благами і в деяких випадках звертатися за захистом до компетентних органів у цілях задоволення, що не суперечить нормам права інтересів, які гарантуються державою [6, с. 94].

Характеризуючи інтерес суб'єктів системи соціального страхування, варто зазначити, що причиною породження потреби є необхідність відшкодування збитків у разі настання соціальних ризиків, реалізація якого відбувається шляхом страхового захисту. Таким чином, інтерес у системі соціального страхування є не лише законним (визнаний на законодавчому рівні), соціальним (передбачає досягнення соціальних потреб), а й страховим. Сутність страхового інтересу полягає у нагромадженні коштів для попередження, зменшення або подолання негативного впливу страхових випадків, а також цільового витрачання коштів на покриття збитків у результаті настання страхових ризиків. Відзначимо, що поняття «страховий інтерес» у науковому середовищі здебільшого досліджується з юридичного погляду. Не заперечуємо, що основу страхового інтересу в системі соціального страхування становлять соціально-страхові

правовідносини між суб'єктами системи щодо забезпечення потреб у соціальному захисті. Правовідносини – це суспільні відносини, які регулюються нормами права [14, с. 507]. Погоджуємося, що відносини в системі соціального страхування також регулюються нормами права, оскільки «сприяють задоволенню соціальних потреб та інтересів громадян» [15, с. 204]. Окрім того, інтерес економічно активного населення (застрахованих осіб) проявляється в отриманні соціального забезпечення у разі настання страхового випадку з урахуванням сплаченого соціального внеску. В Україні зазначені суспільні відносини забезпечуються державою. Так, згідно з Конституцією України, громадяни мають право на соціальний захист [9, ст. 46], що передбачає забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Відповідно, правовідносини в системі соціального страхування можна розглядати як правовий зв'язок між суб'єктами, який характеризується наявністю суб'єкта, що реалізує законодавчо закріплене право на види соціального забезпечення, а також суб'єкта, який забезпечує реалізацію даного права. На думку М.В. Лушнікова, правовідносини із загальнообов'язкового державного соціального страхування передбачають зв'язок між страховиком, страхувальником і застрахованою особою. Крім того, науковець зазначає, що в деяких випадках застраховані особи не є самостійними суб'єктами соціально-страхових відносин, оскільки договір укладається між страховиком, страхувальником і страховою організацією [16, с. 203].

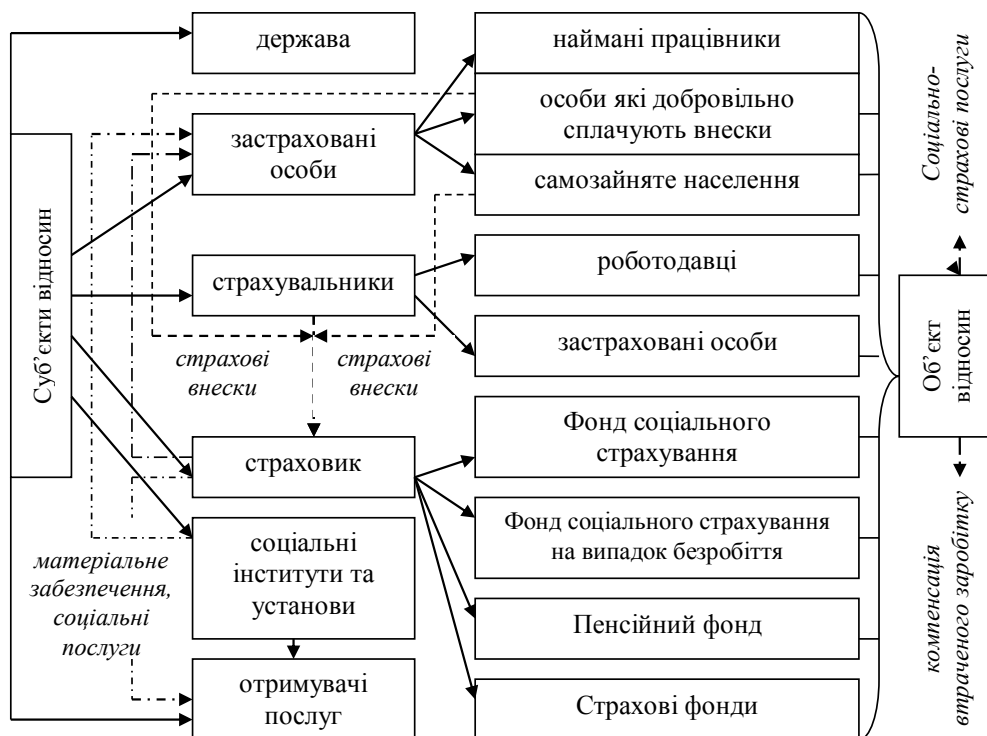
М.Л. Захарова та Е.Г. Тучкова підкреслюють, що передумовою існування правовідносин є наявність таких елементів, як нормативна база, юридичні факти та суб'єкти [17, с. 141]. Автори акцентують, що в даних відносинах чітко визначено учасників, одним з яких є фізичні особи, а другим – державний орган або за дорученням держави інший уповноважений орган [17, с. 145]. На думку Е.Г. Тучкової, зміст правових відносин чітко визначений державою і може бути змінений лише у випадках, передбачених законодавчими актами. Автор підкреслює, що реалізація права на соціальне забезпечення як на конкретні його види, так і в цілому гарантується економічними обов'язками держави [18, с. 44]. Аналізуючи структуру правовідносин у системі соціального страхування, низка авторів [19, с. 75] відзначає, що основними елементами даних правовідносин є об'єкт, суб'єкт і зміст. Науковці також зазначають, що за змістом правовідносини із загальнообов'язкового державного соціального страхування (ЗДСС) поділяються на матеріальні, до яких належать соціально-забезпечувальні, й нематеріальні, що включають процедурні, процесуальні та організаційні.

На думку основоположника права соціального забезпечення В.С. Андрєєва, соціально-страхові правовідносини виникають між органом соціального страхування та підприємствами (установами) з метою формування фонду соціального страхування; працівниками щодо надання різних видів допомоги, пенсій тощо; іншими організаціями, пов'язаними із здійсненням функцій матеріального забезпечення працівників за рахунок коштів соціального страхування [20, с. 24].

І.О. Гуменюк розглядає правовідносини як «урегульовані нормами права суспільні відносини між страховиком, застрахованим і страхувальником щодо формування страхових коштів та їх витрачання під час реалізації застрахованими особами (або членами їх сім'ї) права на соціальне забезпечення і профілактику соціальних ризиків» [21, с. 15]. Підтримує дану позицію і М.І. Бондарук, розкриваючи правовідносини в системі соціального страхування як соціально-забезпечувальні, за «яких формуються фонди грошових коштів для забезпечення належних соціальних умов у зв'язку з настанням соціальних ризиків шляхом здійснення виплат застрахованим на основі колективної солідарності з метою забезпечення механізму реалізації їхніх соціальних прав та гарантій», а також зазначаючи, що вони «сприяють задоволенню соціальних потреб й інтересів громадян та вирішують соціально важливі питання» [15, с. 206]. Низка авторів [19, с. 75] досліджує правовідносини із загальнообов'язкового державного соціального страхування «як правові зв'язки між суб'єктами соціального страхування, що виражаються у їх взаємних правах та обов'язках, спрямованих на забезпечення захисту застрахованих осіб від соціального ризику та його компенсацію шляхом надання у разі настання страхового випадку виплат і послуг із системи ЗДСС, співрозмірних із застрахованим заробітком або іншим доходом, а також шляхом ужиття заходів із попередження соціально-ризикових ситуацій».

Аналізуючи структуру соціально-страхових правовідносин (рис. 1), можна стверджувати про наявність розгалуження відносин між суб'єктами інституту соціального страхування. Відповідно, відносини між страхувальником та страховиком із приводу сплати єдиного соціального внеску є фінансово-правовими, між страховиком і застрахованою особою щодо надання забезпечення із соціального страхування є соціально-забезпечувальними [19, с. 69]. Соціально-трудова відносини, що формують страхові відносини, виступають організаційно-правовою основою функціонування соціального страхування як інституту.

Виникнення соціально-страхових правовідносин зумовлюється настанням або реалізацією відносно конкретного громадянина законодавчо визначеного соціального ризику. Таким чином,



Джерело: розроблено автором

На думку С.О. Сільченко, правове регулювання соціального страхування передбачає реалізацію таких стадій: перша – правотворча, що становить процес формування певних правил, нормативних моделей поведінки і надання ним загальнообов'язкового характеру; друга – виникнення правовідносин, що характеризується формуванням суб'єктивних прав та юридичних обов'язків учасників правовідносин; третя – прийняття рішення щодо надання соціального забезпечення органами соціального

На нашу думку, правові відносини в системі соціального страхування – це врегульовані законодавчими нормами соціально-економічні відносини щодо страхування працюючого населення та самозайнятих осіб, призначення та виплати уповноваженими органами соціального страхування застрахованим суб'єктам (або членам їхніх сімей) у розмірі та в порядку, які передбачені законом, у разі настання страхових випадків для реалізації останніми конституційно закріплених прав та забезпечення їх соціальної захищеності. Ураховуючи зазначене, вважаємо, що правові відносини в системі соціального страхування виникають із метою управління й організації соціального страхування, формування спеціальних фондів, з яких будуть здійснюватися виплати в системі соціального страхування, формування матеріального забезпечення застрахованих осіб.

Підкреслимо, що основними елементами правовідносин у системі соціального стра-

хування є суб'єкти та об'єкт. Уважаємо, що суб'єкт – це елемент системи суспільних відносин, дія якого спрямована на об'єкт системи. Відповідно, суб'єкти соціально-страхових правовідносин – це учасники, які під час здійснення певних дій щодо реалізації конституційних прав та виконання покладених на них обов'язків для забезпечення можливості реалізації інтересів та потреб формують суспільні відносини, врегульовані нормами права. Нагадаємо, що, згідно із законодавством [23, ст. 6], суб'єктами системи соціального страхування є страховик, страхувальник, застраховані особи. Особливість правових відносин між суб'єктами зумовлена їх правовим становищем у цих відносинах. Із-поміж усіх цих учасників центральним суб'єктом соціально-страхових правовідносин вважаємо застраховану особу, адже саме її інтерес слугує об'єктом страхування, а механізм реалізації нею права на соціальне забезпечення формує доцільність та необхідність існування соціально-страхових правовідносин [24, с. 271].

Уважаємо, що суб'єктами соціального страхування як інституту соціального захисту населення від соціальних ризиків є держава, застраховані особи, страхувальники, страховики, отримувачі соціальних послуг та матеріального забезпечення, соціальні інститути та установи, які здійснюють матеріальне забезпечення та надання соціальних послуг, а також інститути, які здійснюють захист соціальних прав суб'єктів відносин у системі соціального страхування.

Згідно із вітчизняним законодавством, об'єктом загальнообов'язкового державного соціального страхування є страховий випадок, із настанням якого у застрахованої особи (члена її сім'ї, іншої особи) виникає право на отримання матеріального забезпечення та соціальних послуг [25, ст. 6]. Можна стверджувати, що страховий випадок є основою виникнення обов'язкових соціально-страхових правовідносин. На думку фахівця соціальної проблематики В.Д. Роїка, об'єктом соціально-страхових правовідносин є страхові виплати (пенсії, допомоги з тимчасової непрацездатності, одночасні страхові виплати) та страхові послуги (з медичного лікування, реабілітації) [26, с. 156].

Аналіз наукових підходів до дослідження зазначеного напрямку свідчить про те, що організаційно-правові боки питання розглядаються здебільшого з правового погляду. Організаційно-правові форми соціального страхування є не лише механізмом ефективного виконання суб'єктами законодавчо визнаних обов'язків та повноважень, а й механізмом впливу на суспільство у цілому для забезпечення соціальної стабільності та соціальної згуртованості. Як зазначає В.Д. Роїк, «система соціального захисту – це сфера життєво важливих інтересів населення, оскільки її метою є надання матеріальної підтримки працездатним і непрацезд-

датним громадянам у разі виникнення тяжких життєвих обставин для збереження і підтримки необхідного рівні якості життя» [26, с. 88].

Задоволення потреб та інтересів (рис. 2) виражається шляхом виконання покладених на суб'єктів системи відносин повноважень. Деякі науковці характеризують «повноваження» як «поняття, змістом якого є система прав та обов'язків, набутих у легітимний спосіб державою, місцевим самоврядуванням, державними органами і органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами, іншими суб'єктами правовідносин із метою забезпечення можливостей, потреб та інтересів людини і громадянина, окремих соціальних груп та суспільства у цілому» [27, с. 155]. Таким чином, для забезпечення ефективної системи відносин із метою досягнення балансу інтересів суб'єктів системи соціального страхування важливою умовою є наявність правового регулювання.

Погоджуємося, що механізм правового регулювання – це «нормативно-організований, послідовно-здійснюваний процес, спрямований на результативне втілення правових норм у життя за допомогою адекватних правових засобів» [28]. Відповідно, можна виокремити такі стадії правового регулювання: формування нормативно-правової бази (табл. 1), яка містить норми правил поведінки (зобов'язання, повноваження), головним завданням якої є створення належної системи соціального захисту громадян від можливих соціальних ризиків; виникнення соціально-страхових правовідносин між суб'єктами системи соціального страхування; реалізація суб'єктами законодавчо закріплених прав та обов'язків. Нагадаємо, що реалізація прав громадян у системі соціального страхування здійснюється на підставі законів та інших нормативно правових актів.

Як бачимо, законодавче забезпечення функціонування системи є достатньо ґрунтовним і підкреслює перехід до формування соціального страхування на страхових засадах. Окрім того, останнє свідчить про запровадження міжнародних принципів організації функціонування системи соціального страхування населення. Але, незважаючи на зазначене, змушені констатувати про повільність проведення реформ соціального спрямування, що є причиною неефективності заходів щодо розвитку вітчизняної системи соціального страхування. Нагадаємо, що незалежна Україна отримала у спадок систему соціального страхування, яка функціонувала на патерналістських засадах, що означало не лише відповідальність держави за забезпечення соціального захисту населення від соціальних ризиків, а й гарантування економічної та соціальної стабільності. Прийняття Концепції соціального забезпечення населення започаткувало новий етап реформування системи соціального захисту, що характеризувався запровадженням страхових принципів. Відповідно,

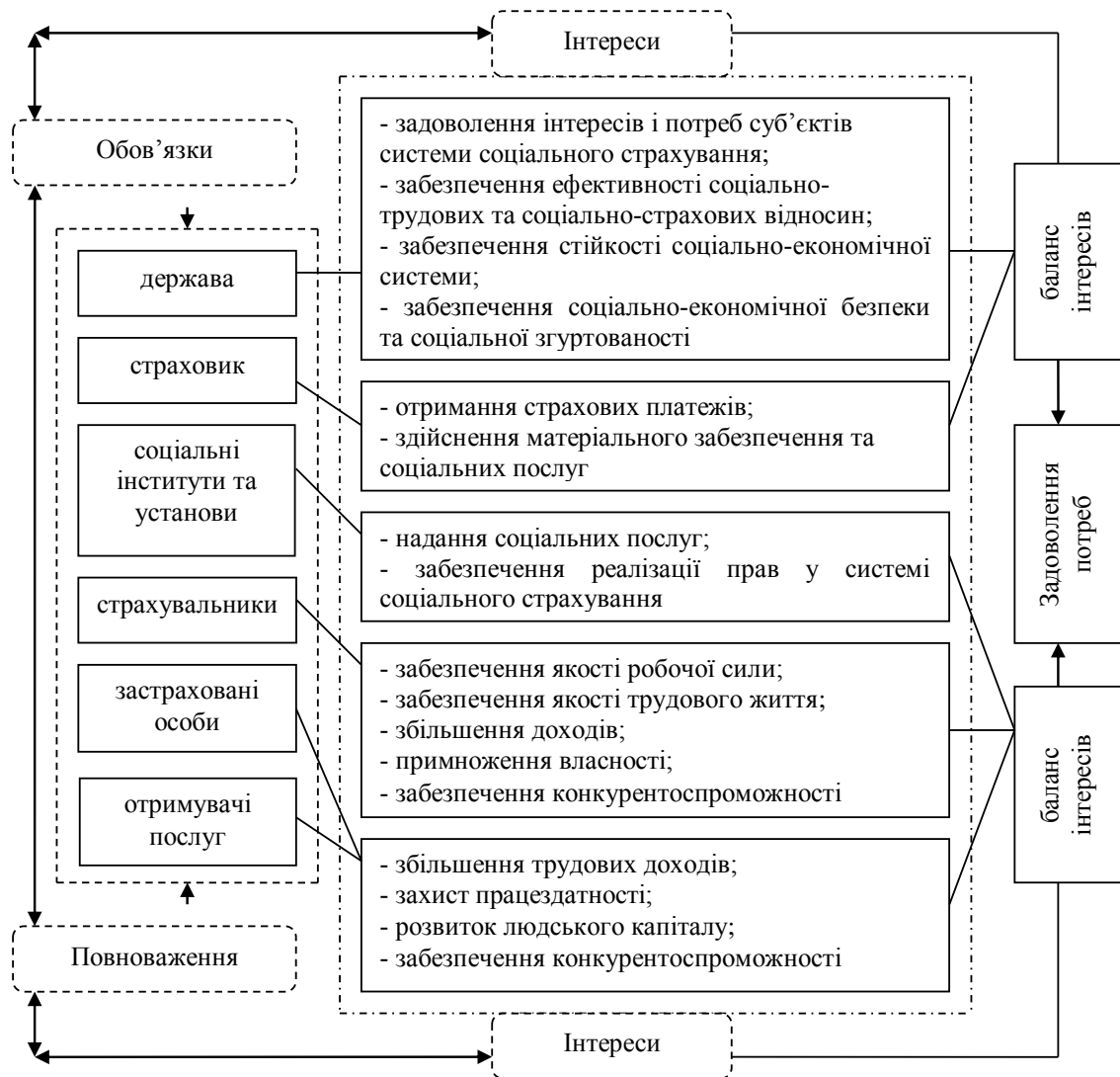


Рис. 2. Взаємозв'язок інтересів та потреб суб'єктів системи соціального страхування
Джерело: розроблено автором

структурними елементами системи соціального захисту є забезпечення соціального захисту від соціальних ризиків для працездатних осіб, а також забезпечення надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацездатним і малозабезпеченим громадянам. Таким чином, в системі соціально-страхових відносин застрахована особа реалізовує соціальну відповідальність щодо власного майбутнього забезпечення (шляхом накопичення страхового стажу і сплати соціальних внесків), щодо формування належної системи соціального захисту у разі настання соціальних ризиків [29, с. 212].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене автором дослідження підтверджує актуальність соціальної проблематики в системі соціального захисту працюючого населення від соціальних ризиків. Варто відзначити, що функціонування соціального стра-

хування як інституту соціального захисту являє собою двосторонню систему правовідносин, в якій, з одного боку, реалізуються зобов'язання щодо сплати єдиного соціального внеску, а з іншого – надання соціально-страхового забезпечення застрахованим особам у разі настання соціальних ризиків.

Відносини між суб'єктами соціального страхування формуються та реалізуються на підставі законів, тобто регулюються нормами права, для забезпечення інтересів та потреб суб'єктів системи. Розглядаючи інтерес у системі соціального страхування, варто зазначити, що інтерес залежить від ролі її суб'єктів, функцій та покладених на них завдань у системі суспільних відносин. У зв'язку із цим обґрунтовано, що в системі соціального страхування має місце законний, соціальний, страховий та соціально-страховий інтерес, головним завданням якого є задоволення потреб – відшкодування збитків

Таблиця 1

**Етапи розвитку законодавчого забезпечення функціонування
системи соціального страхування**

№ п/п	Рік	Назва
1	1991	Закон України «Про пенсійне забезпечення»
2	1993	Концепція соціального забезпечення населення України
3	1997	Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування»
4	1998	Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування
5	1999	Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування»
6	1999	Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності»
7	2000	Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття»
8	2001	Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням»
9	2003	Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»
10	2003	Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення»
11	2010	Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»
12	2014	Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці»
13	2017	Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій»

Джерело: складено автором

у разі настання соціальних ризиків. Окрім того, необхідно відзначити, що баланс між інтересами суб'єктів системи соціального страхування можна досягти шляхом ефективного правового регулювання. Соціально-страхові правовідносини в системі соціального страхування передбачають формування можливостей реалізації конституційно закріплених прав працюючого населення, самозайнятих осіб на соціальний захист та забезпечення соціальної захищеності шляхом їх страхування, призначення уповно-

важеними органами соціального страхування та здійснення виплат застрахованим суб'єктам (або членам їхніх сімей) у разі настання страхових випадків.

Але змушені акцентувати на тому, що, незважаючи на сформовану законодавчо-нормативну базу функціонування системи соціального страхування, остання не є соціально справедливою. Вважаємо, що одним із перспективних заходів є узгодження законодавчого складника із соціально-економічними реаліями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Teron I.W. Проблемы реализации экономических интересов основных субъектов социально-трудовых отношений в условиях модернизации экономики. URL : <http://www.uczelniawarszawska.pl/upl/1374829745.pdf> (дата звернення: 15.02.2019).
2. Андрушко А.В. «Баланс інтересів»: експлікація поняття в контексті трудового права. *Університетські наукові записки*. 2015. № 1(53). С. 109–119.
3. Андрушко А.В. Баланс інтересів учасників трудових відносин. *Університетські наукові записки*. 2017. № 2. С. 44–58.
4. Тарасенко В.И. Социальные интересы и псевдоинтересы. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2008. № 2. С. 176–178.
5. Лопушняк Г. Економіко-організаційні аспекти забезпечення реалізації права на соціальний захист в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 2(31). С. 10–15.
6. Субочев В.В. Основы теории законных интересов : монография ; под ред. доктора юр. наук, проф. А.В. Малько. Москва : Проспект, 2006. 546 с.
7. Сіренко В.Ф. Інтереси і влада. Київ : Оріани, 2006. 536 с.
8. Косаренко Н.Н. Правовое обеспечение публичных интересов в сфере страхования : монография. Москва : Волтерс Клувер, 2010. 320 с.
9. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.02.2019).

10. Мартинюк І., Соболева Н. Соціальні інтереси: перспективи соціологічного дослідження. *Соціальні виміри суспільства*. 2009. Вип. 1(12). С. 64–75.
11. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики) : учебник ; изд. 8-е, перераб. и доп. Москва : Дашков и К°, 2003. 600 с.
12. Тарасенко В.И. Социальные интересы и псевдоинтересы. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2008. № 2. С. 176–178.
13. Малько А.В. Законные интересы советских граждан : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 «Теория и история государства и права; история политических и правовых учений». Саратов, 1985. 20 с. URL : <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=49444> (дата звернення: 08.02.2019).
14. Словник української мови : в 11 т. / за ред. І.К. Білодіда. Київ : Наукова думка, 1970–1980. Т. 8.
15. Бондарук М.І. Поняття правовідносин у сфері соціального страхування в Україні. *Митна справа*. 2013. Спец. вип. С. 203–207.
16. Лушников А.М., Лушникова М.В., Барышникова Т.Ю. Теория права социального обеспечения: прошлое и настоящее : учебное пособие. Ярославль : ЯрГУ, 2008. 288 с.
17. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России : учебник ; 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Волтерс Клувер, 2005. 640 с.
18. Тучкова Э.Г. Конституционные основы социальных прав граждан и проблемы их реализации в российской системе социального обеспечения. *Аналитический вестник*. 2016. № 38(637). С. 40–50.
19. Правовідносини із загальнообов'язкового державного соціального страхування: теоретичний аспект : монографія / О.М. Ярошенко та ін. Харків : ФІНН, 2011. 432 с.
20. Андреев В.С. Правоотношения по государственному социальному страхованию в СССР. Москва : Моск. ун-т, 1962. 232 с.
21. Гуменюк І.О. Правові основи становлення соціального страхування в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.05 «Трудове право; право соціального забезпечення». Харків, 2001. 19 с.
22. Сільченко С.О. Механізм правового регулювання соціального страхування: теоретичні аспекти. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. 2012. Вип. 56. С. 288–295.
23. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування № 16/98-ВР від 14.01.1998. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.02.2019).
24. Синчук С. Соціально-страхові правовідносини як різновид правовідносин соціального забезпечення. *Вісник Львівського університету. Серія юридична*. 2014. Вип. 59. С. 266–276.
25. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування № 16/98-ВР від 14.01.1998. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.02.2019).
26. Роик В.Д. Социальное страхование : учебник и практикум для академического бакалавриата ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2018 418 с.
27. Голосніченко І.П., Голосніченко Д. І. Теорія повноважень, їх легітимність та врахування потреб і інтересів при встановленні на законодавчому рівні. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*. 2011. № 1(9). С. 147–155.
28. Абрамова А.А. Эффективность механизма правового регулирования : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. : спец. 12.00.01 «Теория и история права и государства; История учений о праве и государстве». Красноярск, 2006. 24 с.
29. Синчук С.М. Дискусійні питання теорії об'єкта соціально-страхових правовідносин. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. 2013. Вип. 60. С. 208–213.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

ОЦІНКА СТАНУ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА СТРУКТУРИ ДЕПОЗИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ УКРАЇНИ

ESTIMATION OF THE STATE OF RESOURCE SUPPLY AND STRUCTURE OF DEPOSIT PORTFOLIO OF UKRAINIAN BANKS

Бездітко Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет

Драгоєва В.В.

магістрант,
Херсонський національний технічний університет

Bezditko Yurii

Ph.D., Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance
Kherson National Technical University

Dragoeva Viktoriia

Masters in Finance, Banking and Insurance
Kherson National Technical University

У статті проведено аналіз динаміки і структури депозитів банківської системи України. Зокрема, у процесі дослідження було виявлено, що український депозитний ринок почав повільно відроджуватися після падіння, викликаного військово-політичною невизначеністю та девальвацією гривні, хоча за досліджуваний період структура депозитного портфеля банків України була нестабільною. Лідерами депозитного ринку України були великі системні банки, насамперед із державною формою власності, а також банки з іноземним капіталом. Однак оцінка структури залучених депозитів за строками показує їх негативну динаміку – зростання питомої ваги поточних депозитів і зменшення строкових, особливо довгострокових. Крім того, майже половина депозитів була у іноземній валюті. Важливою особливістю депозитного ринку України є концентрація основної суми депозитних ресурсів банківської системи України у невеликій кількості банків.

Ключові слова: депозит, депозитний ринок, депозитна політика, довгостроковий депозит, короткостроковий депозит.

В статье проведен анализ динамики и структуры депозитов банковской системы Украины. В частности, в процессе исследования было выявлено, что украинский депозитный рынок начал медленно возрождаться после падения, вызванного военно-политической неопределенностью и девальвацией гривны, хотя за исследуемый период структура депозитного портфеля банков Украины была нестабильной. Лидерами депозитного рынка Украины были крупные системные банки, в первую очередь с государственной формой собственности, а также банки с иностранным капиталом. Однако оценка структуры привлеченных депозитов по срокам показывает их отрицательную динамику – рост удельного веса текущих депозитов и уменьшение срочных, особенно долгосрочных. Кроме того, почти половина депозитов была в иностранной валюте. Важной особенностью депозитного рынка Украины является концентрация основной суммы депозитных ресурсов банковской системы Украины в небольшом количестве банков.

Ключевые слова: депозит, депозитный рынок, депозитная политика, долгосрочный депозит, краткосрочный депозит.

The world experience shows that the banks create the financial resources mainly due to raising funds of individuals and legal entities in the form of deposits. The result of this activity largely depends on the proper organization of this process, its implementation tools and continuous monitoring of their efficiency. Therefore, the aim of this re-

search is to assess the state of resource support and the structure of deposit portfolios of both individual banks and the banking system of Ukraine as a whole. In the course of the study, the general scientific methods of comparison, system analysis, grouping method, statistical analysis, graphical representation of the results of the analysis have been used. In the course of the study it was discovered that the Ukrainian deposit market began to slowly revive after the decline caused by political and military uncertainty and hryvnia devaluation, although the structure of the deposit portfolio of banks of Ukraine was instable for the investigated period. Systemically important banks, primarily state-owned, as well as banks with foreign capital were the leaders of the deposit market of Ukraine. However, the assessment of the structure of the deposits sourced by the terms shows a negative dynamics – an increase in the share of current deposits and, consequently, the reduction of term deposits, especially long-term ones. In addition, almost half of deposits were in foreign currency. The main problems that determine the shortage of long-term bank resources include the low level of trust of Ukrainian citizens both to individual banks and the banking system as a whole, high deposit risks and imperfection of the legislative framework regulating the relations between banks and customers. In addition, in the banking sector, it is necessary to create conditions for the full implementation by banks of the transformation of short-term resources into long-term ones, as far as the bank's functions as a financial intermediary are not limited to attracting long-term resources for the issuance of long-term loans. The concentration of the principal amount of deposit resources of the banking system of Ukraine in a small number of banks is an important feature of the deposit market of Ukraine.

Key words: deposit, deposit market, deposit policy, long-term deposit, short-term deposit.

Постановка проблеми. Головною відмінністю та специфічною рисою банківської діяльності є те, що банк оперує здебільшого залученими коштами, тобто коштами населення та суб'єктів господарювання, найбільшу частину яких становлять ресурси, залучені з депозитних джерел. Наявність достатніх джерел фінансових ресурсів є основою ефективного функціонування будь-якої банківської системи. У більшості країн формування ресурсної бази банків відбувається переважно за рахунок залучення заощаджень населення, тому саме від належної організації цього процесу та інструментів його реалізації залежать надійність функціонування банківської системи країни та її ефективність. Тому проблема формування та ефективного використання ресурсної бази банків не лише залишається актуальною з часів створення перших банків, а й вимагає подальшого дослідження для удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення питань депозитної діяльності банківських установ зробили відомі зарубіжні економісти: Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, Дж. Сінкі.

До найбільш вагомих праць, адаптованих під реалії українського банківського ринку та присвячених теоретичним і практичним засадам депозитної політики банку, належать дослідження вітчизняних учених: О. Васюренка, О. Дзюблюка, О. Дмитрієва, В. Гесця, А. Герасимовича, О. Гриценка, О. Заруби, А. Кириченка, В. Колеснікова, Т. Коха, Л. Кроливецької, А. Мороза, С. Науменкової, Л. Примостки, М. Савлука, Т. Смовженко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте істотне підвищення ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості і надійності як певного банку, так і банківської системи країни зумовлює необхідність подальших комплексних досліджень, а особливо моніторингу стану депозитного ринку України та меха-

нізму взаємодії банківських установ із клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану ресурсного забезпечення та структури депозитних портфелів як окремих банків, так і банківської системи України загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших механізмів формування ресурсної бази банку є його депозитна політика, що визначається як стратегія і тактика банку в залученні грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації цих джерел з метою максимізації прибутку та всебічного задоволення потреб клієнтів у депозитних послугах. Задля отримання прибутку банки використовують залучені кошти юридичних і фізичних осіб для здійснення кредитних та інвестиційних операцій за більш високі процентні ставки [1].

Депозитна політика банку ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і націлена на їх вдосконалення та розвиток. Банку важливо розробляти депозитну політику насамперед тому, що це дає можливість регулювати, управляти та раціонально організовувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів. У процесі розроблення депозитної політики слід враховувати рівень розвитку суспільства, банківської системи держави і конкретного банку [2].

На підставі даних офіційного сайту Національного банку України проведемо аналіз динаміки та структури депозитних портфелів банків України за період із 2013 по 2017 рік, що відображено у таблиці 1.

Дані таблиці показують, що загальний обсяг депозитів в Україні станом на 01.01.2018 року становив 929567814 тис. грн., щона 74735716 тис. грн. більше від аналогічного показника станом на 01.01.2017 року, з них депозити фізичних осіб становили 479 536 313 тис. грн. (51,6%), depo-

зиту юридичних осіб – 450 031 501 тис. грн. (48,4%).

За 2013–2017 роки структура депозитного портфелю українських банків змінювалася: якщо у 2013 році в депозитному портфелі суттєво переважали депозити фізичних осіб, які становили 441 892 374 тис. грн. (62,9%), то впродовж чотирьох років їхня частка постійно зменшувалася і на кінець 2017 року становила 51,6% (479 536 313 тис. грн.). Загальний же обсяг

депозитного портфелю українських банків мав позитивну динаміку – з 702 914 233 тис. грн. у 2013 році збільшився до 929 567 814 тис. грн. на початок 2018 року (рис. 1).

Як відомо, залучені депозити поділяють залежно від термінів строкових угод і згідно з класифікацією Національного банку України утворюють п'ять груп:

до 31 дня (місяць); від 32 до 92 днів (квартал); від 93 до 183 днів (півріччя); від 184 до

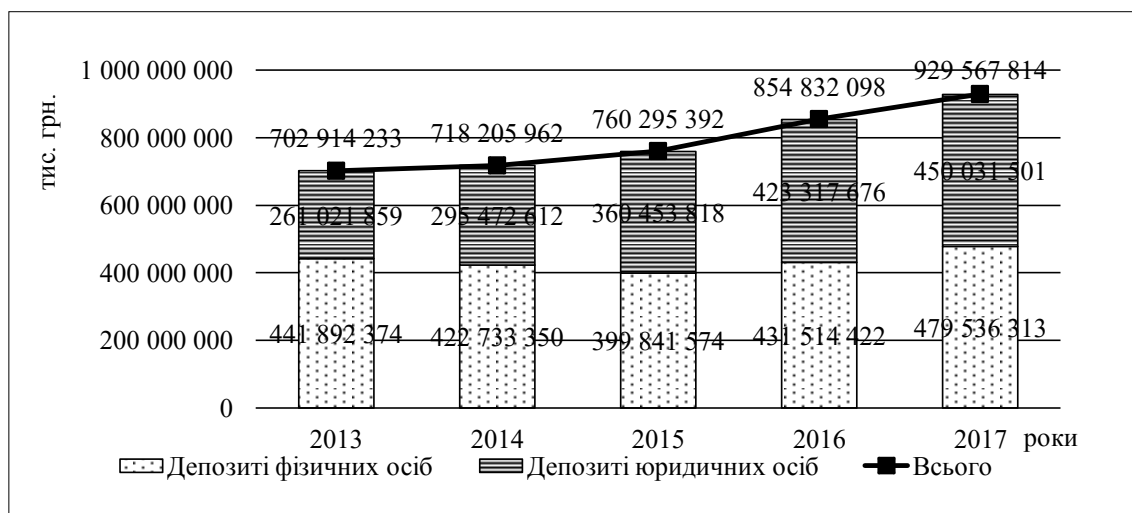


Рис. 1. Динаміка депозитних ресурсів банків України [3]

Таблиця 1

Депозитний портфель банків України за 2013–2017 роки, тис. грн.

Період	2013	2014	2015	2016	2017
Всього	702914233	718205962	760295392	854832098	929567814
Зміна у річному обчисленні, %	17,6	2,2	5,9	12,4	8,7
Депозити фізичних осіб	441892374	422733350	399841574	431514422	479536313
Зміна у річному обчисленні, %	19,5	-4,3	-5,4	7,9	11,1
Частка в депозитному портфелі, %	62,9	58,9	52,6	50,5	51,6
Депозити юридичних осіб	261021859	295472612	360453818	423317676	450031501
Зміна у річному обчисленні, %	14,6	13,2	22,0	17,4	6,3
Частка в депозитному портфелі, %	37,1	41,1	47,4	49,5	48,4
Динаміка депозитного портфелю за валютою депозитів					
У гривні	431101066	373912792	401266597	435345776	499457597
Зміна у річному обчисленні, %	32,2	-13,3	7,3	8,5	14,7
Частка в депозитному портфелі, %	61,3	52,1	52,8	50,9	53,7
У валюті	271813166	344293171	359028795	419486322	430110217
Зміна у річному обчисленні, %	0,1	26,7	4,3	16,8	2,5
Частка в депозитному портфелі, %	38,7	47,9	47,2	49,1	46,3
Динаміка депозитного портфелю за строками депозитів					
Поточні депозити	219869761	271182318	345688928	416040537	457165344
Зміна у річному обчисленні, %	13,7	23,3	27,5	20,4	9,9
Частка в депозитному портфелі, %	31,3	37,8	45,5	48,7	49,2
Строкові депозити	483044472	447023644	414606464	43791561	472402470
Зміна у річному обчисленні, %	19,5	-7,5	-7,3	5,8	7,7
Частка в депозитному портфелі, %	68,7	62,2	54,5	51,3	50,8

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

365 днів (рік); понад 365 днів (довгострокові депозити) [3].

Відповідно, депозити перших чотирьох груп є короткостроковими, а депозити п'ятої групи – довгострокові. Чим вища частка зобов'язань перед клієнтами банків на довгостроковій основі, тим вища стабільна частина ресурсів банків, що позитивно впливає на його ліквідність і зменшує залежність від міжбанківських позик. Проте строкові депозити є дорожчими для банків, що негативно впливає на їхню рентабельність та прибутковість. При цьому спостерігається певна закономірність, що за високих темпів інфляції підприємства і населення здебільшого уникають строкових депозитів. Населення у такому разі зберігає кошти поза банківською системою у вигляді вільноконвертованої валюти, а підприємства – на розрахункових (поточних) рахунках.

Дані НБУ свідчить, що впродовж 2014–2015 років загальна сума строкових депозитів у структурі депозитних портфелів банків України зменшувалася, що було викликано соціально-політичною нестабільністю, збільшенням темпів інфляції, збройною агресією Російської Федерації, зокрема анексією АР Крим та окупацією східних областей України; за 2016 та 2017 роки загальна сума строкових депозитів почала зростати порівняно з показниками попереднього року.

Загалом за досліджуваний період питома вага строкових депозитів у загальній сумі депозитного портфеля банків України неухильно знижувалася: з 68,7% у 2013 році до 50,8% на кінець 2017 року. В результаті на кінець 2017 року в структурі депозитів банків України незначно переважали строкові депозити (рис. 2), які становили 472 402 470 тис. грн. (50,8%), тоді як поточні депозити становили 457 165 344 тис. грн. (49,2%).

Така динаміка депозитного портфеля банків України є вкрай негативною, тому що за раху-

нок короткострокових ресурсів банки не можуть здійснювати довгострокові кредитні вкладення, що зумовлює низькі темпи економічного зростання, оскільки в країні немає достатньої кількості довгострокових ресурсів для кредитування економіки.

Станом на 01.01.2018 року валютна структура загального депозитного портфеля банків України на 53,7% (499 457 597 тис. грн.) складалася з гривневих вкладів, а 46,3% (430 110 217 тис. грн.) становили вклади в іноземній валюті. Як свідчить рисунок 3, за досліджуваний період зберігалася постійна позитивна динаміка депозитів в іноземній валюті, тоді як динаміка гривневих депозитів була нестабільною.

Проведений аналіз дає можливість дійти висновку, що український депозитний ринок починає повільно відроджуватися після падіння, викликаного військово-політичною невизначеністю та девальвацією гривні.

Нині до основних проблем, що зумовлюють дефіцит довгострокових банківських ресурсів, можна віднести: низький рівень довіри до банків, недостатній рівень розвитку небанківських фінансово-кредитних інститутів і фондового ринку, високі кредитні ризики та недосконалість законодавчої бази. Але, незважаючи на це, у банківському секторі необхідно створювати умови для повноцінної реалізації банками функції трансформації короткострокових ресурсів у довгострокові, оскільки функції банку як фінансового посередника не обмежуються залученням довгострокових ресурсів для видачі довгострокових кредитів. Головною причиною неможливості повноцінної трансформації ресурсів за термінами в Україні є особливості системи управління ліквідністю банків – вітчизняні банки підтримують власну ліквідність за рахунок великого обсягу добровільних резервів, оскільки у разі кризи їм не гарантована ресурсна підтримка НБУ.

Для того щоб отримати уявлення про вибір банків, яким фізичні та юридичні особи нада-

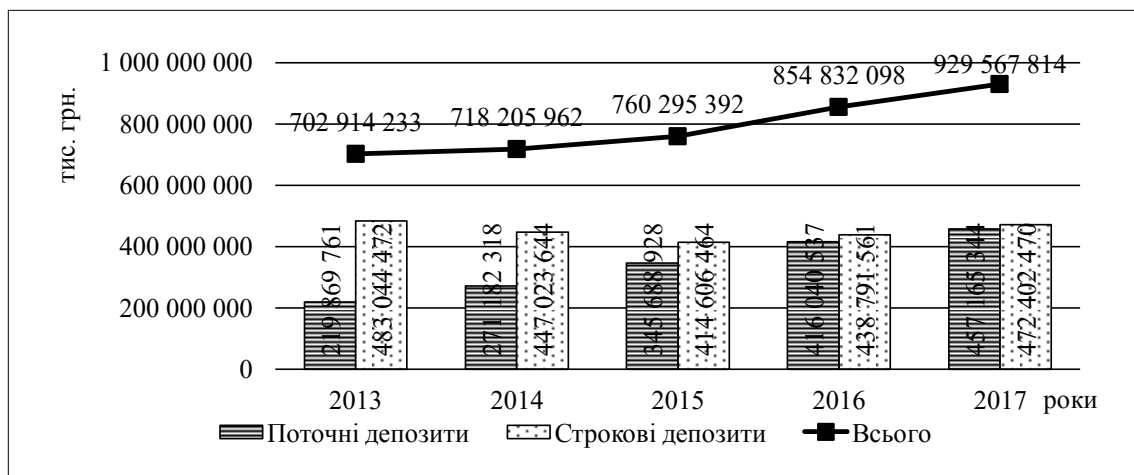


Рис. 2. Динаміка депозитних ресурсів банків України в розрізі строків [3]

ють перевагу у зберіганні депозитів, складемо рейтинг ТОП-10 провідних банків України за обсягами депозитного портфеля фізичних осіб (табл. 2) та депозитного портфеля юридичних осіб у банках України (табл. 3).

Лідерами ринку депозитів фізичних осіб станом на 1 січня 2018 року були великі системні банки з державною часткою – ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», банк із приватним капіталом – ПАТ «Альфа-Банк», банк з іноземної банківської групи – АТ «Райффайзен банк Аваль».

Вкладниками впродовж минулого року віддавалася перевага розміщенню коштів на депозитах короткострокового характеру термі-

ном на 3 місяці. Також попитом користувалися вклади з вільним доступом. А вже за результатами жовтня – листопада спостерігалася позитивна динаміка приросту показників більш тривалих вкладів, терміном, що перевищує 6 місяців.

Основними причинами, що пояснюють відновлення припливу депозитів, фахівці вважають стабілізацію курсу, зниження інфляції, а також зняття обмежень за валютними внесками.

Банками-лідерами за обсягом залучених депозитів юридичних осіб станом на 01 січня 2018 року були великі системні банки з державною часткою – АТ «Укрексімбанк», АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк», ПАТ КБ «Приватбанк»

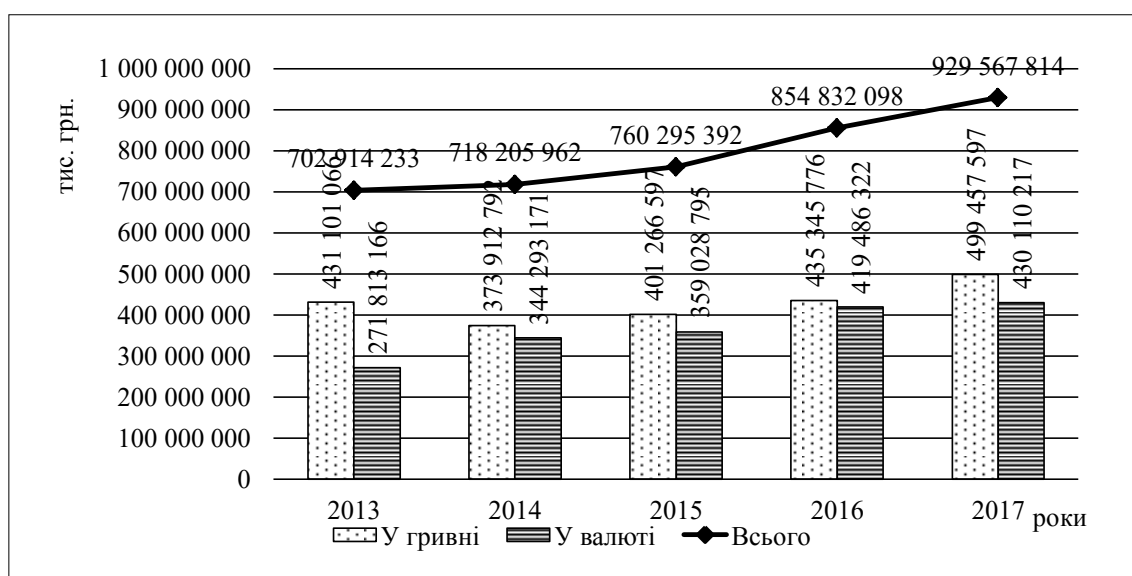


Рис. 3. Динаміка депозитних ресурсів банків України в розрізі валют [3]

Таблиця 2
Депозитний портфель фізичних осіб в банках України станом на 01 січня 2018 року

Рейтинг	Банк	Сума, всього, тис. грн.	Частка в структурі, %	В тому числі, тис. грн.			
				кошти до запитання	%	строкові депозити	%
1	ПАТ КБ «Приватбанк»	168 058 211	35,0	50 203 337	29,9	117 854 874	70,1
2	АТ «Ощадбанк»	86 568 072	18,1	20 305 765	23,5	66 262 307	76,5
3	АТ «Укрексімбанк»	25 051 786	5,2	7 118 017	28,4	17 933 768	71,6
4	ПАТ «Альфа-Банк»	23 607 957	4,9	4 331 144	18,3	19 276 813	81,7
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	21 677 757	4,5	15 330 211	70,7	6 347 546	29,3
6	АБ «Укргазбанк»	16 735 699	3,5	3 775 982	22,6	12 959 717	77,4
7	ПАТ «ПУМБ»	15 617 973	3,3	5 903 357	37,8	9 714 616	62,2
8	АТ «Укрсиббанк»	12 654 705	2,6	11 212 000	88,6	1 442 705	11,4
9	ПАТ «Укрсоцбанк»	10 907 387	2,3	3 807 689	34,9	7 099 698	65,1
10	АТ «ОТП Банк»	10 052 842	2,1	7 326 778	72,9	2 726 063	27,1
...							
Всього за банками України		479 536 321	100	153 208 484	31,9	326 327 829	68,1

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

Таблиця 3

Депозитний портфель юридичних осіб у банках України станом на 01 січня 2018 року

Рейтинг	Банк	Сума, всього, тис. грн.	Частка в структурі, %	В тому числі, тис. грн.			
				кошти до запитання	%	строкові депозити	%
1	АТ «Укрексімбанк»	56 926 042	13,3	45 327 234	79,6	11 598 808	20,4
2	АТ «Ощадбанк»	46 462 991	10,9	30 669 162	66,0	15 793 830	34,0
3	АБ «Укргазбанк»	43 838 170	10,3	27 789 689	63,4	16 048 480	36,6
4	ПАТ КБ «Приватбанк»	40 491 623	9,5	27 768 376	68,6	12 723 247	31,4
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	30 258 990	7,1	26 278 328	86,8	3 980 662	13,2
6	АТ «УкрСиббанк»	22 645 328	5,3	21 387 331	94,4	1 257 997	5,6
7	ПАТ «ПУМБ»	21 280 519	5,0	13 210 526	62,1	8 069 993	37,9
8	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	18 619 737	4,4	11 200 748	60,2	7 418 989	39,8
9	ПАТ «Альфа-Банк»	17 758 483	4,2	10 380 647	58,5	7 377 836	41,5
10	ПАТ «СІТІБАНК»	16 741 907	3,9	16 283 439	97,3	458 468	2,7
...							
Всього за банками України		427 506 800	100	303 956 860	71,1	123 549 940	28,9

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

Таблиця 4

ТОП-рейтинг банків України станом на січень 2018 року, ранжируваних за сумою депозитного портфеля, тис. грн.

Позиція в рейтингу	Назва банку	Сума депозитного портфеля, тис. грн.	Частка в банківській системі, %
1	ПАТ КБ «Приватбанк»	208 589 598	22,44
2	АТ «Ощадбанк»	148 302 247	15,95
3	АТ «Укрексімбанк»	88 584 209	9,53
4	АБ «Укргазбанк»	60 714 238	6,53
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	52 280 577	5,62
6	ПАТ «Альфа-Банк»	41 366 440	4,45
7	ПАТ «ПУМБ»	36 900 186	3,97
8	АТ «УкрСиббанк»	35 319 946	3,80
9	АТ «ОТП Банк»	25 266 526	2,72
10	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	24 983 064	2,69
11	ПАТ «Укрсоцбанк»	19 335 915	2,08
12	ПАТ «СІТІБАНК»	16 748 309	1,80
13	АБ «Південний»	16 321 160	1,76
14	АТ «Прокредит Банк»	12 288 347	1,32
15	АТ «Таскомбанк»	11 444 182	1,23

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

та банк з іноземної банківської групи – АТ «Райффайзен банк Аваль».

Надійність депозиту залежить від надійності самої банківської установи, до якої звертається клієнт, а важливу роль відіграє фактор власника з погляду поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основою стійкості в стресових умовах. Жоден банк, який належить державі або міжнародним фінансовим холдингам, за досліджуванний період не був визнаний неплатоспроможним.

Основними критеріями системної важливості є загальний розмір активів, зобов'язань,

системні взаємозв'язки в банківській системі й обсяг кредитування найважливіших секторів економіки.

Тож наведемо рейтинг топ-15 банків України станом на січень 2018 року, ранжируваних за сумою депозитного портфеля (табл. 4).

Дані таблиці 4 показують, що станом на січень 2018 року 54,45% депозитного ринку банківської системи України займали чотири банки з державною формою власності, а загалом п'ятнадцять провідних банків займають 85,89% загальної суми депозитного ринку України. Із

них більше половини є банками з іноземним капіталом.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає змогу дійти висновку, що загалом український депозитний ринок починає повільно відроджуватися після падіння, викликаного військово-політичною невизначеністю та девальвацією гривні.

За досліджуваний період частка строкових депозитів у загальній сумі депозитів комерційних банків України знижувалася, а поточних депозитів – зростала. До основних проблем, що зумовлюють дефіцит довгострокових банків-

ських ресурсів, можна віднести: низький рівень довіри до банків, недостатній рівень розвитку небанківських фінансово-кредитних інститутів і фондового ринку, високі кредитні ризики та недосконалість законодавчої бази.

Лідерами депозитного ринку України є великі системні банки, насамперед – із державною формою власності, а також банки з іноземним капіталом, однією із причин чого стало те, що жоден банк, який належав державі або міжнародним фінансовим холдингам, за досліджуваний період не був визнаний неплатоспроможним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Банківська справа / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Київ: Кондор, 2004. 461 с.
2. Абралава Н.А. Депозитный потенциал коммерческого банка. *Вісник Української академії банківської справи*. 2004. № 2. С. 62–66.
3. Грошово-кредитна статистика / Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579. (дата звернення: 20.12.2018).
4. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти. URL: <http://bankografo.com>. (дата звернення: 20.12.2018).
5. Стан депозитної діяльності банків України. Фінансовий портал України. URL: <http://finance.ua>. (дата звернення: 20.12.2018).

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

EVALUATION OF INDICATORS OF ATTRIBUTION OF FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Бездітко Ю.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет

Преображенський Д.І.

студент,
Херсонський національний технічний університет

Bezditko Yurii

Ph.D., Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance
Kherson National Technical University

Preobrazhenskiy D.

Student
of Department of Finance, Banking and Insurance
Kherson National Technical University

Одним з об'єктивних елементів інтеграційних процесів у світовій економіці є забезпечення вільного руху капіталів між країнами, в тому числі і проникнення іноземного капіталу у банківські системи країн-реципієнтів, що провокує проникнення у банківську систему країни негативних наслідків. Розрахунки, проведені в процесі дослідження, показують, що в сучасних умовах економіки України банки іноземних банківських груп виявилися більш фінансово стійкими і загалом справили позитивний вплив на стан банківської системи, на фінансові результати її діяльності та на бюджет України. Порівняння кількісних показників присутності іноземного капіталу в банківській системі України з рекомендованими показують, що загалом присутність іноземного капіталу у банківській системі України є надмірною і перевищує допустимі норми. Водночас окремо взяті за національною приналежністю банки чи групи банків не мали суттєвого негативного впливу на банківську систему України.

Ключові слова: банківська система, банки з іноземним капіталом, ризики присутності іноземного капіталу, кількісні показники присутності іноземного капіталу, індекс Херфіндаля-Хіршмана.

Одним из объективных элементов интеграционных процессов в мировой экономике является обеспечение свободного движения капиталов между странами, в том числе и проникновение иностранного капитала в банковские системы стран-реципиентов, что провоцирует проникновение в банковскую систему страны негативных последствий. Расчеты, проведенные в процессе исследования, показывают, что в современных условиях экономики Украины банки иностранных банковских групп оказались более финансово устойчивыми и в целом оказали позитивное влияние на состояние банковской системы, на финансовые результаты ее деятельности и на бюджет Украины. Сравнение количественных показателей присутствия иностранного капитала в банковской системе Украины с рекомендованными показывают, что в целом присутствие иностранного капитала в банковской системе Украины является чрезмерной и превышает допустимые нормы. В то же время отдельно взятые по национальной принадлежности банки или группы банков не имели существенного негативного влияния на банковскую систему Украины.

Ключевые слова: банковская система, банки с иностранным капиталом, риски присутствия иностранного капитала, количественные показатели присутствия иностранного капитала, индекс Херфиндаля-Хиршмана.

The world experience shows that the state cannot create meaningful efficient economy without adapting it to the world economic system. One of the objective elements of integration processes in the global economy is the provision of capital flow between countries, including the penetration of foreign capital into the banking systems of

the recipient countries. However, large-scale expansion of foreign capital, along with positive factors, provokes the penetration of negative ones into the banking system of the country that threaten the functioning of the banking system of the host country. In this regard, the study of negative consequences and primarily quantitative indicators of these effects, arising as a result of the penetration of foreign capital into the banking system of Ukraine, is a topical issue. The conducted research showed that foreign capital in the banking system of Ukraine has certain risks that, under certain conditions, may negatively affect the activity of the banking system of Ukraine, in particular, the independence of the banking system and primarily the possibility of the National Bank of Ukraine to implement national interests in the process of monetary policy formulation and implementation and to ensure conditions for fair competition in the banking sector of the economy. The calculations performed in the course of the study made it possible to state that in the current conditions of the economy of Ukraine and its banking system, banks of foreign banking groups, in contrast to banks with national capital, except for state-owned banks, were more financially stable and, in general, made a positive impact on the state of the banking system, on the financial results of its activity and on the budget of Ukraine. Banks with Russian capital, which showed negative results of their activities, were exceptions. Comparison of quantitative indicators of the presence of foreign capital in the banking system of Ukraine with the recommended ones shows that, in general, the presence of foreign capital in the banking system of Ukraine is excessive and exceeds the permissible standards. At the same time, particular national banks or groups of banks have not had a significant negative impact on the banking system of Ukraine.

Key words: banking system, banks with foreign capital, risks of the presence of foreign capital, quantitative indicators of the presence of foreign capital, index Herfindahl-Hirschman.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки є об'єктивним процесом, який базується на економічних законах, дію яких неможливо зупинити і який неминуче приведе до поступового знищення кордонів між державами та їхніми економіками. Україна є одним із суб'єктів цього процесу, про що свідчить входження України у травні 2008 р. до Світової організації торгівлі, підписання у червні 2014 року Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і подальша адаптація України в економічні структури ЄС. У цьому контексті проникнення іноземного капіталу в національні економіки теж є закономірним процесом, який відбувається в тому числі і шляхом адаптації нормативної бази та умов діяльності банківської системи України в європейські банківські структури. Відповідно її не можуть оминути інтеграційні процеси, в результаті яких у фінансово-економічну систему можуть бути «імпортовані» з відповідними наслідками як позитивні, так і негативні явища.

Відповідно до таких процесів адекватною повинна бути і фінансово-економічна політика країни, яка, з одного боку, повинна сприяти залученню в країну всього позитиву, який притаманний іноземному капіталу, та мінімізувати невідворотні втрати та негативні наслідки, притаманні цьому процесу. При цьому чим оперативнішою буде реакція, спрямована на мінімізацію негативних процесів, тим менш масштабними та болючішими будуть їхні наслідки. В цьому контексті надзвичайно важливою є оцінка кількісних та якісних показників ймовірних ризиків, під які підпадає банківська система України в результаті припливу іноземного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти присутності іноземного капіталу в банківській системі України досить детально розглянуті у низці наукових праць. Цим питанням приділяли увагу О. Владимир, В.М. Геець, Р. Гриценко, В.В. Гіряк, О. Дзюблюк,

І.Б. Івасів, Р.В. Корнилюк, В.М. Кочетков, О.К. Прімерова, Т.С. Смовженко та інші. Однак питання обґрунтування теоретичних засад присутності іноземного капіталу у банківській системі України мало досліджені у вітчизняній науковій літературі.

Постановка завдання. Метою цього наукового дослідження є поглиблення теоретичних і практичних напрацювань щодо мінімізації негативного впливу від присутності іноземного капіталу у банківській системі України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проведемо оцінку впливу та розрахуємо можливі ризики присутності іноземного капіталу у банківській системі України. Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» до банків з іноземним капіталом належать банки, у яких частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10% [11]. Дані таблиці 1 показують, що за період із 2015 по 2018 рік кількість банків з іноземним капіталом в Україні зменшилася із 41 одиниці у 2015 році до 37 одиниць на кінець 2018 року, тобто зменшення становило 4 одиниці, або 9,8%. При цьому питома вага банків з іноземним капіталом у загальній кількості банків України зросла із 35,0% у 2015 році до 48,1% у 2018 році.

Показники динаміки кількості діючих банків, банків з іноземним капіталом та банків зі 100% іноземним капіталом в Україні наведені на рис. 1.

Зростання питомої ваги банків з іноземним капіталом за зменшення їх кількості стало наслідком зменшення загальної кількості діючих банків в Україні: якщо кількість банків з іноземним капіталом зменшилася на 9,8%, то загальна кількість банків в Україні зменшилася на 34,2%, що привело до збільшення питомої ваги банків з іноземним капіталом на 13,1 в.п.

Загалом період із 2014 по 2018 рік характеризувався стрімким зменшенням кількості

банків в Україні, що було пов'язано з анексією Російською федерацією Криму та початком воєнних дій на Донбасі, відповідним значним погіршенням політичної і соціально-економічної ситуації в Україні та виведенням з ринку економічно слабких банків із низьким рівнем капіталізації. За даними НБУ загальна кількість банків в Україні зменшилась із 180 банків на початок 2014 року до 77 банків на кінець 2018 року, тобто у 2,3 разу.

Оцінка приведених показників свідчить, що в умовах економічної та політичної нестабільності в Україні банки з іноземним капіталом, на відміну від банків з національним капіталом, виявилися більш стійкими до різного виду шоків, і насамперед до вимоги НБУ підвищити капіталізацію банків. Тобто загалом на фоні масового закриття банків із національним капіталом замість виведення капіталу з України в умовах кризи економіки банки з іноземним капіталом за рахунок материнських банків, нарощували капітал своїх

українських філій, підвищуючи їх капітал, ліквідність та фінансову стійкість. Як наслідок, темпи зменшення кількості банків з іноземним капіталом були значно нижчими порівняно з темпами зменшення кількості банків із національним капіталом. При цьому кількість банків із 100% іноземним капіталом за досліджуваний період навіть зросла, що не підтверджує тезу про те, що в умовах кризових явищ у країні-реципієнті можливий неконтрольований вплив капіталу з країни, оскільки акціонери банків з іноземним капіталом загалом інвестують у ті галузі і в тих країнах, де прибуток і безпека є вищими.

Проведемо оцінку структури власності банків із 100% іноземним капіталом у банківській системі України. Станом на 01.11.2018 року в Україні діяло 23 банки з іноземним капіталом з урахуванням двох банків із російським капіталом – АТ «ВТБ БАНК», який знаходиться у стані ліквідації, та АТ «БМ БАНК», який припинив свою діяльність в Україні, але частина активів

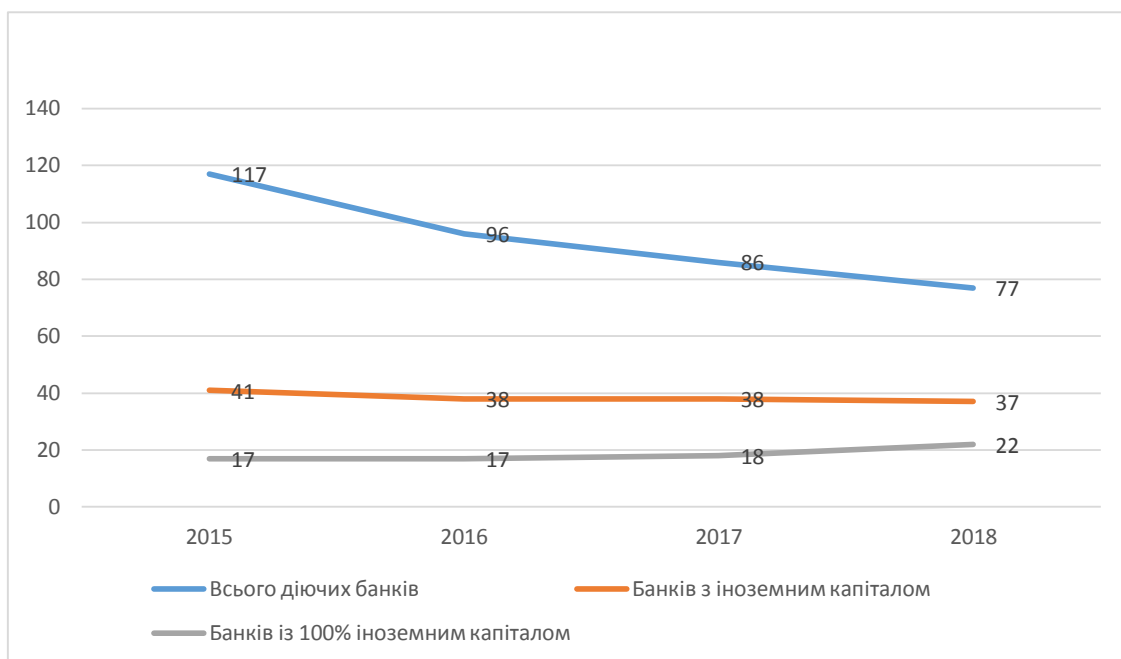


Рис. 1. Показники динаміки кількості діючих банків, банків з іноземним капіталом та банків зі 100% іноземним капіталом в Україні за 2015–2018 роки, одиниць

Таблиця 1

Динаміка кількості діючих банків з іноземним капіталом у банківській системі України за 2015–2018 роки

На кінець року	2015	2016	2017	2018
Кількість діючих банків	117	96	86	77
з них: з іноземним капіталом	41	38	38	37
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	22
Питома вага банків з іноземним капіталом, %	35,0	39,6	44,2	48,1
Питома вага банків із 100% іноземним капіталом, %	14,5	17,7	20,9	28,6

Джерело: складено автором за даними джерела [12]

та пасивів цих банків поки що відображена на балансі НБУ. Приналежність банків зі 100% іноземним капіталом до країни походження капіталу та їх власники наведені у таблиці 2.

Аналіз таблиці 2 показує, що станом на 1 листопада 2018 року найбільша кількість банків з іноземним капіталом, а саме п'ять, належала Російській Федерації. Із 5 банків діючими залишилися 3 банки, з яких 1 банк належить приватній особі, громадянину Російської Федерації, а інші 2 банки належать державним структурам Російської Федерації.

По два банки належать німецькому, польському, французькому та турецькому капіталу, при цьому тільки у складі АТ «Прокредит Банк» 21,05% статутного капіталу належить Федера-

тивній Республіці Німеччині в особі федерального Уряду, у складі власників АТ «УкрСиббанк» 40% капіталу належить Європейському банку реконструкції та розвитку, всі інші банки належать приватному капіталу.

Слід зауважити, що капітал Європейського банку реконструкції та розвитку присутній ще у одному банку з іноземним капіталом, а саме 30% капіталу АТ «Райффайзен Банк Аваль». Ще у двох банках, а саме АТ «Альфа-Банк» та АТ «Укрсоцбанк» власниками є фізичні особи різних країн – Ізраїль, Російська Федерація, Італія, Ліхтенштейн. Ще по одному банку належать капіталу Австрії спільно з капіталом ЄБРР, Франції, Угорщині, США, Нідерландам, Італії, Греції, Швеції та Казахстану.

Таблиця 2

**Перелік банків із 100% іноземним капіталом в Україні,
країни походження капіталу та їх власники станом на 01.11.2018 року**

№ за порядком	Банк	Країна походження капіталу	Власники банку
1	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Австрія, ЄБРР	30% – Європейський банк реконструкції та розвитку, 68,28% – Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ (Австрія)
2	АТ «Альфа-Банк»	Змішаний	Фізичні особи: Ізраїль, Російська федерація, Італія, Ліхтенштейн
3	АТ «УкрСиббанк»	Франція, ЄБРР	60% – Публічне акціонерне товариство «БНП Паріба» Фпанція, 40% – ЄБРР
4	АТ «Укрсоцбанк»	Змішаний	Фізичні особи: Ізраїль, РФ, Італія
5	АТ «Сбербанк»	Росія	100% – Публічне акціонерне товариство «Сбербанк Росії»
6	ПАТ «Промінвестбанк»		99,77% – Державна корпорація «Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності (Внешнекономбанк)»
7	АТ «Банк Форвард»		100% – Фізична особа: Таріко Рустам Васильович
8	АТ «ВТБ БАНК»		У стані ліквідації
9	АТ «БМ БАНК»		Припинив свою діяльність
10	АТ «ОТП Банк»	Угорщина	100% ВАТ ОТП Банк
11	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	Франція	100% – АТ КРЕДІ АГРИКОЛЬ Ес
12	АТ «Сіті Банк»	США	100% – Сітігруп Інк США
13	АТ «Прокредит Банк»	Німеччина	89,32% – ПроКредит Холдинг АГ, 21,05% – Федеративна Республіка Німеччина в особі федерального Уряду
14	ПАТ «Дойче Банк ДБУ»		100% – Дойче Банк Акцієнгезельшафт
15	ПАТ «Кредобанк»	Польща	100% – Польський акціонерний банк «Загальна ощадна каса»
16	АТ «Ідея Банк»		100% – ГЕТІН ХОЛДІНГ
17	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	Нідерланди	ІНГ Груп Н.В.
18	АТ «Правекс Банк»	Італія	100% – Інтеза Санпаоло С.п.А.
19	АТ «Піреус Банк МКБ»	Греція	99,99% – ПІРЕУС БАНК С.А.
20	ПАТ «Кредит Європа Банк»	Туреччина	100% – Фізична особа: Озегін Гусну Мустафа
21	ПАТ «Кредитвест Банк»		По 16,67% шість фізичних осіб
22	ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк»	Швеція	100% – Скандінавіска Енскілда Банкен АБ
23	АТ «БТА Банк»	Казахстан	100% – Фізична особа: Ракішев Кенес

Джерело: складно автором за даними джерела [12]

Проведемо оцінку впливу банків різних країн на основні показники стану банківської системи України. У таблиці 3 та 4 приведені показники капіталу банків зі 100% іноземним капіталом у тисячах гривень та його питомої ваги.

Приведені в таблицях розрахунки показують, що загалом власний капітал банків із 100% іноземним капіталом становить 45,3% сукупного

капіталу банків України. Якщо порівнювати цей показник із рекомендаціями Голови Асоціації Українських Банків О.А. Сугоняко, який, на його думку, повинен становити не більше 30%, то він на 15,3 в.п. перевищує рекомендований рівень. За індикатором частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків, визначених «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня

Таблиця 3

Показники капіталу банків зі 100% іноземним капіталом у структурі банківської системи України станом на 01.11.2018 року, тис. грн.

	Статутний капітал	Емісійні різниці	Інший капітал	Резервні та інші фонди банку	Резерви переоцінки	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Усього власного капіталу
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	6153411	3030675	0	731433	808 458	286 472	11010449
АТ «Альфа-Банк»	12179756	739629	1	353769	13 824	-8 551 194	4735786
АТ «Сбербанк»	20765461	270558	0	805916	169 134	-16 666 280	5344788
ПАТ «Промінвестбанк»	50918085	5300	0	0	1330859	-46 826 461	5427783
АТ «ВТБ Банк»	38978776	28490	0	0	123151	-37 932 438	1197980
АТ «Банк Форвард»	1152940	3911	0	9003	0	-929 889	235965
АТ «БМ Банк»	3281397	0	0	0	0	-3 262 928	18469
Всього по групі банків з російським капіталом	115096660	308259	0	814919	1623144	-105617997	12224985
АТ «УкрСиббанк»	5069262	811229	0	132493	6572	199237	6218792
АТ «Укрсоцбанк»	16545990	1628083	6550482	2332221	478769	-23864582	3670963
АТ «ОТП Банк»	6186023	405075	0	611131	30896	-2193 303	5039822
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	1222929	0	0	1511817	-1 504	1385942	4119184
АТ «Сітібанк»	200000	253091	0	410198	-4 456	1134644	1993477
АТ «Прокредит Банк»	1093270	778	330952	912398	0	527109	2864507
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	301839	0	0	21 397	0	3 188	358424
Всього по групі банків з німецьким капіталом	1395109	778	330952	933794	0	562298	3222931
ПАТ «Кредобанк»	2248969	38	0	80394	112108	-561185	1880324
АТ «Ідея Банк»	298742	120972	0	82994	30149	168741	701599
Всього по групі банків з польським капіталом	547711	121011	0	163388	142257	-392444	258 923
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	731298	46278	0	1017037	0	2151773	3946386
АТ «Правекс Банк»	979090	4600449	0	1332	238555	-3728697	2090729
АТ «Піреус Банк МКБ»	2531347	0	0	58547	7145	-1993237	603801
ПАТ «Кредит Європа Банк»	252500	0	0	29326	-27	39245	321044
ПАТ «Кредитвест Банк»	307424	2902	-3669	40101	1355	46812	394926
Всього по групі банків з турецьким капіталом	559924	2902	-3669	69427	1328	86057	715970
ПАТ «Себ Корпоративний Банк»	300000	0	-98	10743	0	213725	524370
Всього	173198510	11947462	6877668	9152248	3345815	-141 417 417	63104285
Всього по банківській системі	509122374	14121000	7323285	19151222	17092908	-427624434	139186353

Джерело: складено автором за даними джерела [12]

економічної безпеки України», цей показник входить у діапазон 41–60% і є критичним, що може привести до втрати контролю над банківською системою з боку держави. Індекс Херфіндаля-Хіршмана, який показує рівень концентрації капіталу банків із 100% іноземним капіталом у банківській системі України, розрахований за даними таблиці 4, становить 0,2, що перевищує допустимий рівень концентрації капіталу на 0,02 одиниці. Тобто за всіма показниками питома вага капіталу банків із 100% іноземним капіталом у капіталі банків України є критичною і свідчить про високі ризики втрати контролю з боку НБУ над банківською системою України.

Однак позитивним у цій ситуації є те, що ні один окремих банк, ні одна група банків за національною приналежністю не має суттєвого впливу на банківську систему України.

За показником «Статутний капітал» питома вага банків із 100% іноземним капіталом загалом становить 34,0%, причому питома вага банків із російським капіталом становить 22,6%. Однак необхідно звернути увагу, що до статутного капіталу цієї групи банків входять АТ «ВТБ Банк» із 38 787 776 тис. грн. статутного капіталу,

який перебуває у стані ліквідації, та АТ «БМ Банк» із 3 281 397 тис. грн. статутного капіталу, який припинив свою діяльність в Україні, однак які ще проходять за звітністю НБУ.

Виключивши статутний капітал цих двох банків із загальної суми групи банків із російським капіталом, ми отримуємо 72 836 478 тис. грн., що становить 14,3%. Слід звернути увагу на банк із російським капіталом ПАТ «Промінвестбанк», статутний капітал якого становить 50 918 085 тис. грн., що становить 10,0% статутного капіталу банків України. Крім того, можна виділити АТ «Укрсоцбанк» та АТ «Альфа-Банк» із змішаним іноземним капіталом, питома вага яких у статутному капіталі банків України становить відповідно 3,2% та 2,4%. Питома вага інших банків коливається в межах $\pm 1\%$. Таким чином, можна дійти висновку, що практично ні один банк і ні одна група банків із 100% іноземним капіталом не може суттєво впливати на діяльність банківської системи України.

Позитивним моментом присутності банків з іноземним капіталом в Україні можна вважати те, що 84,6% емісійної різниці банків в Україні належить саме банкам зі 100% іноземним

Таблиця 4

Показники питомої ваги капіталу банків із 100% іноземним капіталом у структурі банківської системи України станом на 01.11.2018 року, %.

	Статутний капітал	Емісійні різниці	Інший капітал	Резервні та інші фонди банку	Резерви переоцінки	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Усього власного капіталу
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	1,2	21,5		3,8	4,7	-0,1	7,9
АТ «Альфа-Банк»	2,4	5,2		1,8	0,1	2,0	3,4
Всього по групі банків з російським капіталом	22,6	2,2		4,3	9,5	-24,7	8,8
АТ «УкрСиббанк»	1,0	5,7		0,7	0,0	0,0	4,5
АТ «Укрсоцбанк»	3,2	11,5	102,7	12,2	2,8	5,6	2,6
АТ «ОТП Банк»	1,2	2,9		3,2	0,2	0,5	3,6
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	0,2	0,0		7,9	0,0	-0,3	3,0
АТ «Сітібанк»	0,0	1,8		2,1	0,0	-0,3	1,4
Всього по групі банків з німецьким капіталом	0,3	0,0	35,0	4,9	0,0	-0,1	2,3
Всього по групі банків з польським капіталом	0,5	0,9		0,9	0,8	0,1	1,9
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	0,1	0,3		5,3	0,0	-0,5	2,8
АТ «Правекс Банк»	0,2	32,6		0,0	1,4	0,9	1,5
АТ «Піреус Банк МКБ»	0,5	0,0		0,3	0,0	0,5	0,4
Всього по групі банків з турецьким капіталом	0,1	0,0	0,3	0,4	0,0	0,0	0,5
ПАТ «Себ Корпоративний Банк»	0,1	0,0		0,1	0,0	0,0	0,4
Всього іноземні банки у банківській системі України	34,0	84,6	93,9	47,8	19,6	33,1	45,3

Джерело: складно автором за даними джерела [12]

капіталом, що пояснюється або практичною відсутністю котирувань акцій вітчизняних банків на фондових ринках, або низькою вартістю їхніх акцій у процесі первинної емісії. Тобто акції вітчизняних комерційних банків, за винятком окремих банків, взагалі не виходили і не намагаються виходити на фондові ринки з метою формування статутного капіталу.

Якщо оцінювати співвідношення емісійної різниці та статутного капіталу, то необхідно звернути увагу, що якщо загалом у банківській системі України емісійна різниця становить 2,8% статутного капіталу, то у банках із 100% іноземним капіталом цей показник становить 6,9%.

Із 23 банків зі 100% іноземним капіталом, які функціонують в Україні, тільки у 9 банків відношення емісійної різниці та статутного капіталу становить понад 5%, зокрема до них слід віднести банк з італійським капіталом АТ «Правекс Банк», якому належало 32,6% емісійної різниці банків України, АТ «Райффайзен Банк Аваль» із австрійським капіталом та капіталом ЄБРР, якому належало 21,5% емісійної різниці, та АТ «Укрсоцбанк» із змішаним капіталом, питома вага якого в структурі емісійної різниці банків України становила 11,5%. Всі інші банки або взагалі не мають емісійної різниці, що свідчить про те, що їхні акції взагалі не котирувалися в процесі формування статутного капіталу або мали низький рейтинг, що є ознакою незадовільного фінансового стану та низьких результатів їхньої діяльності.

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку, що в структурі банків України загалом і банків із 100% іноземним капіталом низька питома вага фінансово надійних банків, які мають високі міжнародні рейтинги, що свідчить про залучення в Україну разом з іноземним капіталом ризиків, притаманних фінансово нестійким банкам.

Проаналізуємо вплив банків із 100% іноземним капіталом на фінансові результати діяльності банківської системи України. Дані таблиці 5 показують, що за період із початку і до 1 листопада 2018 року процентні доходи банків із 100% іноземним капіталом становили 40 992 760 тис. грн., що становило 41,0% загальної суми доходів банківської системи України. У структурі їхніх доходів найбільша питома вага припадала на АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 8 908 798 тис. грн., або 8,9%, друге місце посідав АТ «Альфа-Банк» із 5 892 607 тис. грн., або 5,9%, на третьому місці розміщався АТ «УкрСиббанк» із 5 141 206 тис. грн., або 5,1% загальної суми доходів банківської системи України.

У структурі доходів банків із 100% іноземним капіталом провідне місце займали процентні доходи, загальна сума яких становила 38 846 590 тис. грн., або 34,3% усіх доходів банківської системи України. При цьому витрати становили 12 550 316 тис. грн., або 22,2% усіх витрат банків України. Таким чином, чистий процентний дохід банків із 100% іноземним капіта-

лом становив 26 296 274 тис. грн., або 46,3% усіх чистих процентних доходів банківської системи України. Якщо процентні доходи всієї банківської системи України у 2 рази перевищує процентні витрати, то у банках із 100% іноземним капіталом – у 3,1 разу. При цьому найбільш ефективну відсоткову політику проводив АТ «УкрСиббанк», у якого перевищення процентних доходів над процентними витратами становило майже 6,9 разу.

Високоєфективну відсоткову політику проводив АТ «Райффайзен банк Аваль», у якого перевищення процентних доходів на процентними витратами стало понад 5 разів, однак їхня питома вага в структурі чистого процентного доходу становила відповідно 10,4% та 5,5%.

Оцінка приведених показників свідчить, що банки із 100% іноземним капіталом ведуть ефективну відсоткову політику, а саме при 34,3% загальної суми доходів банківської системи України витрати становлять 22,2% загальної суми витрат банківської системи України, що забезпечило отримання банками із 100% іноземним капіталом майже половини чистого процентного доходу банківської системи України. Однак структура процентних доходів та витрат банків із 100% іноземним капіталом свідчить про неможливість їхнього суттєвого впливу на процентні доходи та витрати банків в Україні.

Дещо інша ситуація з комісійними доходами та витратами. Загалом за досліджуваний період комісійні доходи банків зі 100% іноземним капіталом становили 12 278 980 тис. грн., що становило 28,8% усіх комісійних доходів банків України. Комісійні витрати за цей же період становили 3 470 966 тис. грн., або 32,5% всіх витрат банківської системи України. У результаті чистий комісійний дохід за результатами досліджуваного періоду становили 8 808 014 тис. грн., що становило 27,6% усього чистого комісійного доходу банків в Україні.

Оцінюючи структуру чистого комісійного доходу банків із 100% іноземним капіталом, слід відмітити, що ні один банк не має значного впливу на формування чистого комісійного доходу. Лідером у сегменті цього виду послуг є АТ «Райффайзен Банк Аваль», питома вага якого становить 7,3% усього чистого комісійного доходу банків в Україні.

За результатами фінансово-господарської діяльності банки із 100% іноземним капіталом отримали 6 625 287 тис. грн. прибутку до оподаткування, що становило 48,4% всього прибутку банківської системи України до оподаткування. Після сплати податку на прибуток у сумі 3 317 575 тис. грн., що становило 80,0% сплаченого прибуткового податку, у банків залишилося 3 307 712 тис. грн., що становило 34,7% усього прибутку після оподаткування.

Оцінюючи прибуток до оподаткування як результат фінансово-господарської діяльності, можна дійти висновку, що найбільш прибут-

Таблиця 5

**Показники фінансових результатів діяльності банків
із 100% іноземним капіталом в Україні станом на 01.11 2018 року, тис. грн.**

	Чистий процентний дохід	Чистий комісійний дохід	Всього доходів	Всього витрат	Прибуток до оподаткування	Витрати на податок на прибуток	Прибуток після оподаткування
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	5882340	2321933	8908798	3392506	5516292	987148	4529144
АТ «Альфа-Банк»	3044019	1707682	5892607	4615840	1276767	274085	1002682
АТ «Сбербанк»	2310809	223577	2702526	9673354	-6970828	-194	-6970634
ПАТ «Промінвестбанк»	1008747	172716	1133052	1854751	-721699	46	-721745
АТ «ВТБ Банк»	-162866	52326	119367	1974110	-1854743	0	-1854743
АТ «Банк Форвард»	153062	25009	242431	411225	-168794	0	-168794
АТ «БМ Банк»	26106	4683	56978	143720	-86743	130000	-216743
Всього по групі банків з російським капіталом	3335859	478311	4254353	14057160	-9802807	129853	-9932659
АТ «УкрСиббанк»	3136657	1287628	5141206	2559806	2581400	428080	2153321
АТ «Укрсоцбанк»	845030	435772	2738505	3115875	-377369	200424	-577794
АТ «ОТП Банк»	2328893	945502	3621527	1493342	2128185	332073	1796113
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	1831266	648602	2884651	1215913	1668738	290562	1378 76
АТ «Сітібанк»	1178960	141654	1571503	217831	1353672	248183	1105489
АТ «Прокредит Банк»	886124	187699	1124909	441296	683613	140633	542980
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	108668	15408	130150	86702	43449	8261	35188
Всього по групі банків з німецьким капіталом	994793	203107	1255059	527997	727062	148894	578168
ПАТ «Кредобанк»	1069578	356708	1498209	980649	517560	91370	426190
АТ «Ідея Банк»	1031382	106996	1173545	783849	389696	70275	319421
Всього по групі банків з польським капіталом	2100959	463704	2671754	1764497	907256	161645	745611
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	811038	-2252	881725	429609	452116	81690	370426
АТ «Правекс Банк»	320149	76907	461717	500255	-38538	-1038	-37500
АТ «Піреус Банк МКБ»	181310	81385	282408	223860	58548	10539	48009
ПАТ «Кредит Європа Банк»	61086	-13637	76195	56171	20023	895	19129
ПАТ «Кредитвест Банк»	91225	20986	125154	63098	62056	11887	50169
Всього по групі банків з турецьким капіталом	152311	7350	201349	119270	82079	12781	69298
ПАТ «Себ Корпоративний Банк»	114307	8531	133742	60644	73098	12656	60442
Всього	26296274	8808014	40992760	34367473	6625287	3317575	3307712
Всього по банківській системі	56740476	31938474	100039683	86363692	13675991	4147322	9528669

Джерело: складено автором за даними джерела [12]

ковим за досліджуваний період виявився АТ «Райффайзен Банк Аваль», прибуток якого до оподаткування становив 5 516 292 тис. грн., або 40,3% усього прибутку банківської системи України до оподаткування. Другим як за сумою прибутку, так і за питомою вагою був АТ «УкрСиббанк» із 2 153 321 тис. грн. прибутку, що становило 18,9% прибутку до оподаткування банківської системи України.

Негативний вплив на результати діяльності банків із 100% іноземним капіталом до оподаткування справили банки із російським капіталом та АТ «Укрсоцбанк» і АТ «Правекс Банк», які в сукупності принесли збитки на 9 841 345 тис. грн., а окремо банки із російським капіталом – 9 802 807 тис. грн. При цьому АТ «Укрсоцбанк» отримав збитки в сумі 377 369 тис. грн., а АТ «Правекс Банк» –

Таблиця 6

**Структура фінансових результатів діяльності банків
із 100% іноземним капіталом в Україні станом на 01.11 2018 року, %**

	Чистий процентний дохід	Чистий комісійний дохід	Всього доходів	Всього витрат	Прибуток до оподаткування	Витрати на податок на прибуток	Прибуток після оподаткування
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	10,4	7,3	8,9	3,9	40,3	23,8	47,5
АТ «Альфа-Банк»	5,4	5,3	5,9	5,3	9,3	6,6	10,5
Всього по групі банків з російським капіталом	5,9	1,5	4,3	16,3	-71,7	3,1	-104,2
АТ «УкрСиббанк»	5,5	4,0	5,1	3,0	18,9	10,3	22,6
АТ «Укрсоцбанк»	1,5	1,4	2,7	3,6	-2,8	4,8	-6,1
АТ «ОТП Банк»	4,1	3,0	3,6	1,7	15,6	8,0	18,8
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	3,2	2,0	2,9	1,4	12,2	7,0	14,5
АТ «Сітібанк»	2,1	0,4	1,6	0,3	9,9	6,0	11,6
Всього по групі банків з німецьким капіталом	1,8	0,6	1,3	0,6	5,3	3,6	6,1
Всього по групі банків з польським капіталом	3,7	1,5	2,7	2,0	6,6	3,9	7,8
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	1,4	0,0	0,9	0,5	3,3	2,0	3,9
АТ «Правекс Банк»	0,6	0,2	0,5	0,6	-0,3	0,0	-0,4
АТ «Піреус Банк МКБ»	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5
Всього по групі банків з турецьким капіталом	0,3	0,0	0,2	0,1	0,6	0,3	0,7
ПАТ «Себ Корпоративний Банк»	0,2	0,0	0,1	0,1	0,5	0,3	0,6
Всього іноземні банки у банківській системі України	46,3	27,6	41,0	39,8	48,4	80,0	34,7

Джерело: складно автором за даними джерела [8]

38 538 тис. грн., що становило відповідно 2,8% та 0,3% загальної суми збитків до оподаткування банківської системи України.

Важливо відмітити, що банки із 100% іноземним капіталом сплатили до бюджету України 3 317 575 тис. грн., що становило 80% усього податку на прибуток банківської системи України. Відповідно, найбільшу суму до бюджету України сплатили АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 987 148 тис. грн., що становило 23,8%, та АТ «УкрСиббанк» – 428 080 тис. грн., що становило 10,3% податку на прибуток, сплаченого банками в Україні.

Оцінюючи результати діяльності банків із 100% іноземним капіталом та їхній вплив на банківську систему України, можна дійти висновку, що загалом, за винятком банків з російським капіталом, вони справили позитивний ефект: ця група банків проводила ефективну відсоткову політику; показала позитивний результат за комісійними операціями та, як результат, забезпечила надходження основної суми податку на прибуток до бюджету від банківської системи України. При цьому струк-

турні показники фінансових результатів діяльності банків із 100% іноземним капіталом показали, що ні один банк і ні одна банківська група за національною приналежністю капіталу не могла справляти суттєвого впливу на банківську систему України.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу дійти таких висновків:

1. Проникнення іноземного капіталу в економіку України загалом та банківську систему зокрема є об'єктивним явищем, яке є наслідком незворотних процесів глобалізації світової економіки та інтеграційних процесів.

2. Світовий досвід показує, що присутність іноземного капіталу у банківській системі України разом із позитивними факторами може нести і певні негативи, які можуть впливати на національну незалежність банківської системи України, можливість реалізації НБУ національних інтересів у процесі формування та проведення монетарної політики, створення умов для чесної конкуренції, фінансової стабільності банківської системи тощо.

3. Проведені дослідження показали, що в умовах економічної та політичної нестабільності в Україні банки із 100% іноземним капіталом виявилися більш фінансово стійкими, про що свідчать незначні коливання кількості банків із іноземним капіталом у банківській системі України за період із 2015 по листопад 2018 року.

4. Проведені розрахунки свідчать, що загалом наявність іноземного капіталу у банківській системі України є надмірною і перевищує допустимі норми. Однак окремо взяті за національною приналежністю окремі банки чи групи бан-

ків не могли мати суттєвого негативного впливу на банківську систему України.

5. Проведений аналіз фінансових результатів діяльності банків із 100% іноземним капіталом показав, що за досліджуваний період банки цієї групи справили загалом позитивний вплив на банківську систему України, забезпечивши прибуткову діяльність та надходження коштів до державного бюджету. Виняток становили банки із російським капіталом, які через певні обставини принесли банківській системі України майже 10 млрд. грн. збитків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Слобода Л.Я., Банах Ю.В. Класифікація ризиків зростання іноземного капіталу у банківській системі країни. Вісник Української академії банківської справи № 1(24). 2008. С. 97–105
2. Дзюблюк О., Владимир О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків. Вісник Національного банку України. 2014. № 5. С. 26–33.
3. Козьменко О.В., Васильєва Т.А. Експансія іноземного капіталу в банківську систему України: загрози та можливості. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2010. № 2 (8.). С. 98–102.
4. Геєць В.М. Іноземний капітал у банківській системі України. Дзеркало тижня. № 26 (605). URL: http://dt.ua/ECONOMICS/inozemniy_kapital_u_bankivskiy_sistemi_ukrayini-47223.html.
5. Бездітко Ю.М. Оцінка ризику «залежного розвитку» від присутності іноземного капіталу у банківській системі України. Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки» Випуск № 16, квітень 2017 р. URL: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017>
6. Гірняк В.В. Іноземний капітал банків України: ризики та можливості. Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». № 5(54). 2014. С. 261–264.
7. Мазурик Ю.Р. Ризики присутності іноземних інвестицій у національному банківському секторі. Стратегічні орієнтири URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=1777>
8. Сугоняко О.А. Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України. Аналітичні записки Інституту стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://www.aub.org.ua>
9. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 9 жовтня 2013 року № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України». URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
10. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123332.
11. Закон України від 07.12.2000 № 2121-ІІ «Про банки і банківську діяльність». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
12. Грошово-кредитна статистика. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

APPROACHES TO DEFINING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISE

Злобіна К.С.
директор ТОВ «ВІН-ГРУП»
(м. Кам'янське, Україна)

Zlobina Katerina,
director of "VIH-GROUP" LLC,
Dnipro, Ukraine

У статті схематично наведено процес фінансового планування на підприємстві. Наведено систему фінансового планування на підприємстві, яка характеризується, по-перше, як визначення майбутнього підприємства та його структурних підрозділів, по-друге, як проектування бажаних результатів діяльності підприємства, по-третє, як вибір методів та засобів (ресурсів) і визначення послідовності дій у досягненні бажаних результатів. Зазначено, що для організації системи фінансового планування на підприємстві необхідно концептуально визначити принципи планування. На основі аналізу літературних джерел запропоновано класифікувати принципи фінансового планування за такими ознаками, як технологічні, методичні, організаційні принципи, а також принципи ефективності фінансового планування.

Ключові слова: фінансове планування, ефективність фінансового планування, дефініції ефективності фінансового планування, підприємство.

В статті схематично приведено процесс финансового планирования на предприятии. Приведена система финансового планирования на предприятии, которая характеризуется, во-первых, как определение будущего предприятия и его структурных подразделений, во-вторых, как проектирование желаемых результатов деятельности предприятия, в-третьих, как выбор методов и средств (ресурсов) и определение последовательности действий в достижении желаемых результатов. Указано, что для организации системы финансового планирования на предприятии необходимо концептуально определить принципы планирования. На основе анализа литературных источников предложено классифицировать принципы финансового планирования по таким признакам, как технологические, методические, организационные принципы, а также принципы эффективности финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, эффективность финансового планирования, дефиниции эффективности финансового планирования, предприятие.

The article schematically shows the process of financial planning at the enterprise. It is noted that the organization of planning depends on the size of the enterprise. At small enterprises there is no division of managerial functions in the proper sense of the word, and managers have the opportunity to independently carry out planning tasks. At large enterprises, the work on drawing up plans should be decentralized. For, it is at the unit level that the personnel who have the greatest experience in the field of production, procurement, implementation, operational management, etc. are concentrated. Therefore, it is in the subdivisions and put forward proposals for those actions that would be appropriate to do in the future. Schematically shows the process of financial planning at the enterprise. The system of financial planning in the enterprise is described, firstly, as the definition of the future enterprise and its structural divisions, and secondly, as the design of the desired results of the enterprise and, thirdly, the choice of methods and resources (resources) and the determination of the sequence actions in achieving the desired results. The sequence of planning is given: the definition of goals; simulation of the future state of the enterprise; determination of ways to achieve it; the decomposition of the desired (desired) results into a goal and the statement of the task to the performers, who they will determine the ways to achieve them. It is noted that for the organization of the financial planning system at the enterprise it is necessary to conceptually define the principles of planning. On the basis of analysis of literary sources the classification of principles of financial planning on the basis of features is offered: technological principles; methodical principles; organizational; principles of financial planning effectiveness. The specified principles are described. It is noted that observance of these principles is a prerequisite for the implementation of financial planning of an entity's business, a key to solving problems and

achieving the objectives. As a result of the study of theoretical foundations and main areas of financial planning, it was concluded that planning is the process of developing and adopting target plants in quantitative and qualitative terms, as well as determining the ways of their most effective achievement. Planning is one of the most important management functions.

Key words: *financial planning, effectiveness of financial planning, defining the effectiveness of financial planning, enterprise.*

Постановка проблеми. Недооцінка планування в діяльності підприємств приводить до значних економічних втрат і прорахунків. Сьогодні практично кожне підприємство перебуває в ситуації невизначеності та невпевненості, оскільки економіка країни є мінливою. Фінансове планування може стати тим інструментом, що сприятиме економічному зростанню та відносній захищеності підприємств.

Фінансове планування як важлива складова механізму фінансової системи та одна з функцій управління підприємством є актуальним за сучасних умов, коли істотним для діяльності є вплив глобалізації, інформатизації суспільства та його інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників звернули увагу на роль фінансового планування на підприємстві. Серед них варто відзначити таких, як Р. Акофф, І. Ансофф, М. Білик, Р. Брейлі, А.М. Ковальов, М.Г. Лапуста, Г.О. Партін, Р.А. Слав'юк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи вагомий внесок науковців у цій сфері, зауважимо, що окремі аспекти фінансового планування діяльності підприємств потребують подальшого дослідження.

Становлення нових та послідовна зміна економічних і соціальних відносин в Україні відбуваються на формуванні фінансової системи та відповідних методів управління фінансами. Сутність фінансового планування та механізм фінансового планування вимагають подальшого розвитку, дослідження теоретичної бази та практичного досвіду задля приведення їх у відповідність до сучасних вимог та умов. Особливої уваги потребує дослідження ефективності фінансового планування на підприємстві, бо створення плану ще не означає того, що він відповідає критерію ефективності та може забезпечити його сталий розвиток.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є подальший розвиток підходів до визначення ефективності фінансового планування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах невизначеності перспектив розвитку економіки країни та нестабільної діяльності підприємства особливої уваги та виваженості вимагають прийняття управлінських рішень, вибір механізмів, інструментів їх реалізації. Фінансова нестабільність виражається в кризі відсутності платежів, низької рен-

табельності, ліквідності та платоспроможності підприємств, відсутності відпрацьованих механізмів регулювання фінансових потоків, низької ефективності функціонування банківської та податкової систем тощо.

Отже, надзвичайно важливо побудувати таку схему управління підприємством, яка навіть у цих умовах могла б діяти ефективно. Всі ці фактори, що впливають на функціонування підприємства, повинні знайти відображення в плані діяльності підприємства.

В умовах постійно мінливої ситуації зростає роль багатосценарного, гнучкого й оперативного планування, а спиратися треба не на результати минулого періоду, а на заходи стратегічного й оперативного характеру, що заплановані на розрахунковий період. В такій ситуації роль планування «з нульовою базою» більш актуальна, ніж планування на базі минулих періодів [1].

Досвід останніх років показав недоліки формування не тільки перспективних, але й поточних планів вітчизняних підприємств. Відхилення фактичних результатів від запланованих часто досягає 30–50%, тому деякі керівники підприємств намагаються відмовитися від складання планів на підприємствах. Водночас планування є однією з основних функцій управління підприємством. Багаторічний досвід зарубіжних фірм та вітчизняних підприємств показав, що недооцінка планування підприємницької діяльності в умовах ринку, ігнорування або некомпетентне здійснення планування часто приводять до невиправданих економічних втрат.

Як правило, відмова від планування як інструмента управління пов'язана з неможливістю розроблення адекватних планів старими методами, що ґрунтуються передусім на минулому досвіді та трендових моделях прогнозування. Нині ринкова ситуація змінюється настільки стрімко, що орієнтуватися цілком на минулі обсяги виробництва, використовувати технології, нормативи різних видів ресурсів, методи збуту продукції тощо неприпустимо, бо такий підхід часто веде до банкрутства підприємства в короткостроковій перспективі.

В умовах вітчизняної економіки, коли ринкова ситуація нестабільна, підприємства не мають достатньо вільних коштів для придбання необхідних ресурсів, постачальники є не надійними, ціни на ресурси схильні до різких коливань, відсутня необхідна законодавча база, то наявні методи планування та підходи до їх оцінювання вимагають істотного перегляду.

У зв'язку з вищесказаним пошук нових адаптивних методів планування та визначення підходів до оцінювання ефективності фінансового планування на підприємстві є актуальними та своєчасними завданнями.

Планування є надзвичайно громіздким процесом, який вимагає не тільки значних витрат фінансових ресурсів та робочого часу, але й нормального функціонування економічної системи країни. Однак планування як важлива функція управління підприємством є об'єктивно необхідним процесом визначення цілей діяльності на певний період, а також засобів, способів та умов їх досягнення. Саме планування об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою діяльності, надає всім процесам однієї спрямованості та координованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно розв'язувати різноманітні управлінські задачі. Це визначає необхідність та актуальність дослідження.

Можливості здійснення ефективного фінансового планування мають крупні підприємства. Вони володіють достатніми фінансовими засобами для залучення висококваліфікованих фахівців, що забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи в галузі фінансів.

Відмінності сучасних підходів до здійснення планування полягають в тому, що воно не стало процесом дієвого управління, здійснення коригувань перспективного підвищення ефективності в діяльності підприємств. Отже, сьогодні планування як процес потребує його розгляду з оновлених наукових позицій:

1) воно передбачає проходження повного циклу: від дослідження ринку, розроблення стратегічних планів до їх реалізації зі внесенням коригувань, оцінюванням результатів реалізації планів та прийняттям нових управлінських рішень;

2) планування слід розглядати як гнучкий процес, що залежить від ситуації на ринку та поведінки споживачів, зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, їх динамічності;

3) його потрібно розглядати не тільки як інструмент ефективного використання ресурсів, але й як інструмент збалансування інтересів усіх учасників планового процесу та користувачів результатів планування, яке виражається в досягненні поставлених цілей (виробничих, вартісних, соціальних, екологічних тощо);

4) воно має враховувати процес, який передбачає ефективне використання всіх складових потенціалу підприємства щодо забезпечення розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Водночас фінансове планування не буде ефективним доти, доки працівники підприємства (від рядового працівника до керівника) не братимуть активної участі у фінансовому менеджменті. Крім того, працівники підприєм-

ства повинні формувати напружені фінансові плани, бо тільки такий підхід дасть змогу реалізовувати цілі підприємства. Відомо, що під час формування планів суб'єктивний фактор працівника впливає, як правило, на встановлення занижених показників, які можуть бути завідомо виконані.

Отже, за ефективного планування управління фінансами має включати здійснення таких процедур:

- аналіз інвестиційних та фінансових можливостей підприємства;

- прогнозування наслідків поточних рішень задля уникнення ризиків та загроз, розуміння зв'язку між поточними та майбутніми рішеннями;

- варіативне планування та обґрунтування вибраного варіанта фінансового плану та можливих фінансових рішень;

- планування гранично можливих напружених показників діяльності підприємства;

- аналіз та оцінка досягнутих підприємством результатів, зіставлення їх із цілями, встановленими у фінансовому плані.

В літературі з питань планування проблема оцінювання якості й ефективності планів ставилась неодноразово. Однак, як відзначив І.М. Сироєжин, «всі спроби виробити критерії якості планів натикались на питання про розмежування показників рівня якості планів та підсумкових показників діяльності виконавців відповідних планів» [2].

Аналіз досліджень і публікацій з проблем планування дає змогу виділити два принципових підходи до оцінювання планів.

Перший підхід орієнтується на оцінювання однієї складової якості планів, а саме їх ефективності, яка, на думку авторів, вимірюється розміром того внеску, який здійснює план у забезпечення виконання цілей та завдань за вирахуванням витрат та інших небажаних наслідків, що виникають під час його формування та виконання.

Другий підхід орієнтований на розроблення комплексу критеріїв якості плану.

Відповідно до першого підходу дослідженням оцінювання ефективності фінансових планів та фінансового планування присвячені роботи деяких сучасних українських авторів. Так, В.Г. Маргасова та А.В. Роговий [3, с. 95] для такого оцінювання пропонують застосовувати систему показників фінансового стану. Такий підхід, по-перше, більшою мірою характеризує рівень збалансованості та цільової спрямованості фінансових планів; по-друге, залишає поза увагою низку важливих якісних характеристик фінансового планування.

В межах другого підходу вітчизняні науковці І.В. Смолін та Л.Л. Стасюк відокремлюють від якості планування результати діяльності підприємства. Так, І.В. Смолін пропонує підхід до оцінювання якості стратегічного плану,

складовими якого він вважає ефективність напряму стратегічного розвитку та методичну придатність плану, обґрунтовує критерії їх оцінювання та методику розрахунку узагальнюючого коефіцієнта якості стратегічного плану [4; 5]. Так, І.В. Смолін, акцентуючи увагу на проблемі розмежування результатів поточної діяльності та результатів планування, зазначає, що «неодмінною умовою об'єктивного визначення якості плану є беззаперечне відокремлення його характеристик від результатів господарської діяльності» [4]. Зважаючи на методологічні складності такого відокремлення, вказуючи на хибність підходу до оцінювання якості планів на основі аналізування й оцінювання фактичних результатів діяльності підприємства, автор відходить від характеристики «ефективність стратегічного плану», вводячи в систему якісного оцінювання компонент «ефективність стратегічного напряму розвитку». Такий підхід, на наш погляд, є виправданим, подальшому може бути адаптований до оцінювання якості фінансового плану.

Л.Л. Стасюк пропонує підхід до оцінювання якості плану на основі низки критеріїв, її узагальнюючого оцінювання у статичній за допомогою методів аналізу ієрархій, а в динаміці – за допомогою методу динамічного нормативу. При цьому автор розмежовує поняття «якість плану» та «ефективність плану» (на відміну від інших авторів, які здебільшого розглядають ефективність як одну з характеристик якості плану), застосовує поняття «ефективний рівень якості плану», який, на думку автора, формується з урахуванням взаємодії розміру витрат на розроблення плану та якості самого плану.

В.П. Вишневецький та О.О. Кравченко визначають ефективність фінансового плану на основі визначення відхилень фактичних значень фінансово-економічних показників від запланованих під час урахування як множини контрольно-аналітичних даних, що характеризують зовнішнє та внутрішнє середовище, так

і ефективності рішень, прийнятих в попередні періоди часу.

М.І. Бухалков пропонує систему критеріїв оцінювання якості планів, серед яких виділяє реальність, напруженість та збалансованість планів. Водночас він зазначає, що загальним показником якості планів можуть служити також деякі важливі планові дані, зокрема річний обсяг виробництва або реалізації продукції, сукупний дохід [6]. Таким чином, питання розмежування показників фінансово-господарської діяльності на складові, що віддзеркалюють результати якісного планування та зусиль щодо виконання плану, в цьому разі залишається відкритим.

Чеські науковці Я. Лойда та Й. Краловіч [7] для оцінювання якості фінансових планів пропонують застосовувати такі методи, як коефіцієнти оцінювання фінансового стану, модель Альтмана, методологія оцінювання за цілями, економічні нормативи та показник економічної доданої вартості (EVA). Так, автори певною мірою акцентують увагу на завданнях фінансового планування, зокрема забезпеченні зростання цінності підприємства, недопущенні банкрутства, але загалом їх підхід не дає змоги комплексно оцінити якість фінансового плану.

Незважаючи на численні дослідження з цього питання, слід відзначити відсутність єдиного підходу до трактування поняття «якість плану», чіткого розмежування термінів «якість плану», «ефективність плану», «ефективність планування», концепцій оцінювання якості саме фінансового плану з урахуванням його особливостей, уточнення понятійного апарату та вдосконалення методології з урахуванням сучасних вимог до систем управління. У табл. 1 наведено підходи до визначення понять «якість» та «якість плану».

Найпоширеніше визначення якості було надане К. Марксом який зазначав, що якість – це міра кількості. Це визначення можна застосувати також до понять плану та планування.

Таблиця 1

Підходи до визначення понять «якість» та «якість плану»

Джерело	Підходи до визначення
К. Ісікава [8]	Якість – властивість, що реально задовольняє споживачів.
Дж. Джуран [9]	Придатність для використання (відповідність призначенню). Якість – це ступінь задоволення споживача.
В.Ю. Огвоздін [10]	Якість – це сукупність властивостей та характеристик, рівень чи варіант яких формується задля задоволення встановлених чи очікуваних потреб.
І.В. Смолін [4]	Якість стратегічного плану – це сукупність параметрів стратегічного розвитку, що відповідають цілям діяльності підприємства та забезпечують реальність реалізації визначеного напряму стратегічного розвитку.
Л.Л. Стасюк [5]	Якість плану – сукупність його конкретних характеристик відповідно до системи критеріїв та прийнятої на підприємстві філософії планування.
М.І. Бухалков [6]	Якість плану – ступінь узгодженості та задоволеності інтересів споживачів з урахуванням наявних можливостей та обмеження ресурсів, що визначають свободу вибору в процесі виробництва й реалізації продукції.

Аналізуючи сучасні підходи до тлумачення категорії «якість», можемо сказати, що якість фінансового плану має два аспекти, а саме об'єктивний, що висвітлює якість фінансового плану як сукупність певних характеристик та властивостей, що дають змогу визначити об'єкт саме як фінансовий план (наявність характерної структури документа, певних планових показників тощо, які дають змогу описувати майбутній фінансовий стан підприємства), та суб'єктивний, що характеризує ступінь відповідності об'єкта (фінансового плану) певним вимогам та очікуванням.

Виходячи з цього розуміння, узагальнюючи підходи до визначення змісту понять «якість» та «якість плану», враховуючи особливості та роль фінансового плану, можемо запропонувати уточнене визначення якості фінансового плану як сукупності його взаємопов'язаних та взаємозумовлених параметрів, що відповідають потребам фінансового розвитку підприємства та кількісно обґрунтовані.

Результативний аспект якості фінансового плану віддзеркалює його основні якісні характеристики, такі як результативність та ефективність. Як зазначають Т. Кунц та С. Одоннел, «мета будь-якого плану <...> полягає в тому, щоб забезпечити досягнення цілей і задач підприємства» [11]. Отже, результативність фінансового плану є одним з визначальних критеріїв його якості.

З огляду на розуміння результативності загалом результативність фінансового плану – це ступінь забезпечення цільових фінансових результатів за допомогою вибраного та відображеного у фінансовому плані напряму розвитку фінансової діяльності підприємства. Так, результативність фінансового плану вимірюється шляхом оцінювання рівня досягнення очікуваного запланованого результативного фінансового показника, який вибирається підприємством самостійно відповідно до встановленого цільового нормативу. Такими показниками можуть бути економічна додана вартість, обсяг чистого прибутку, обсяг чистого грошового потоку, рентабельність інвестованого капіталу тощо.

З огляду на те, що досягнення цільового результату може супроводжуватись різним рівнем витрат, найбільш прийнятним варіантом

фінансового плану слід вважати той, що забезпечує одержання максимального фінансового ефекту за найменшого рівня витрат. Оцінювання ефективності фінансового плану передбачає співвідношення результативного фінансового показника (чистого прибутку) та витрат.

Водночас необхідно розрізняти поняття «план» та «планування», відповідно, «ефективність плану» та «ефективність планування». Планування – це процес, а план – це документ, що відображає конкретні визначені показники діяльності підприємства. Зрозуміло, що в процесі планування створюється план, який як кінцевий орієнтир вимагає безперечного виконання. Якщо процес планування не буде відповідати критерію ефективності, то й план не може бути реальним, напруженим та збалансованим.

Теоретично сутність фінансового планування як поняття впливає з процесу прогнозування, вивчення господарських операцій, порівняння їх з нормами або іншими граничними значеннями, встановлення та обґрунтування показників діяльності, виявлення та фіксації відхилень від норм (показників), вжиття заходів для усунення наслідків порушень та попередження їх у подальшому (рис. 1).

Визначальним елементом системи фінансового планування є його мета, бо переважно від цього залежить, що саме, як і якими засобами потрібно планувати.

Виходячи з мети (завдань) планування, можемо виділити такі аспекти ефективності планування, як ефективність, результативність, економічність, дієвість.

Економічність планування може розглядатись як мінімізація вартості ресурсів, спрямованих на цю діяльність, з урахуванням відповідної якості планів.

Ефективність планування може розглядатись як оптимізація (мінімізація) відхилень фактичних значень фінансово-економічних показників діяльності підприємства від запланованих.

Результативність планування може розглядатись як визначення результатів діяльності порівняно з цілями, зіставленими з використаними для досягнення цих цілей ресурсами.

Дієвість планування може розглядатись як визначення повноти охоплення плануванням та забезпечення (контроль) їх виконання. З огляду

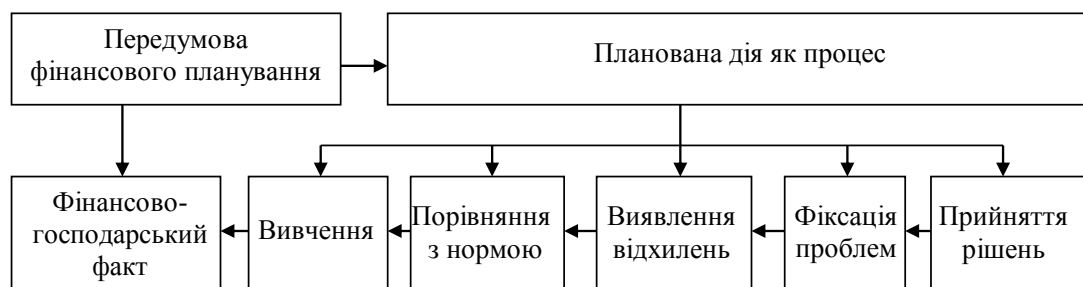


Рис. 1. Сутність фінансового планування як поняття

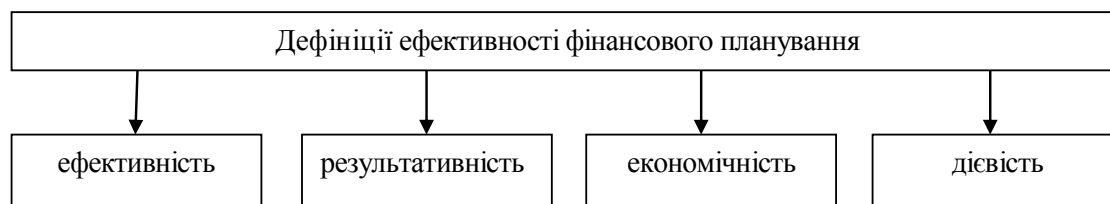


Рис. 2. Дефініції ефективності фінансового планування

на повноту охоплення планування може відбуватися загалом по підприємству, підрозділах, за видами діяльності.

Висновки. Виходячи з проведеного нами аналізу, до найбільш загальних критеріїв ефек-

тивності відносимо дефініції ефективності, економічності, дієвості та результативності, які віддзеркалюють позитивний вплив, який чинить фінансове планування на діяльність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар В.В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 1–5.
2. Сыроежин И.М. Планомерность. Планирование. План. Теоретические очерки. Москва : Экономика, 1986. 248 с.
3. Маргасова В.Г., Роговий А.В. Оцінка ефективності фінансового планування акціонерного товариства в ринкових умовах господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 12. С. 93–97.
4. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації : монографія. Київ : КНТЕУ, 2004. 344 с.
5. Стасюк Л.Л. Управління якістю внутрішньофірмового планування у торгівлі : автореф. дис. ... канд. політ. наук : спец. 23.00.02 ; КНТЕУ. Київ, 2003. 21 с.
6. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование : учебник. Москва : ИНФРА-М, 2000. 392 с.
7. Lojda J., Kralovic J. Financial plan – basis for “yield (earning) methods” application. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_657/25.pdf.
8. Исикава К. Японские методы управления качеством. Москва : Экономика, 1988. 199 с.
9. Juran J.M., Godfrey A.B. Juran's Quality Handbook. 5th ed. N.-Y. : McGraw-Hill Book Company, 1998. 1800 p.
10. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики. 4-е изд. Москва : Дело и сервис, 2002. 160 с.
11. Кунц Г., Одоннел С. Управление. Системный и ситуационный анализ управленческих функций / пер с англ. Д.М. Гвишиани. Москва : Прогресс, 1981. Т. 1. 494 с.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

MONITORING OF FINANCIAL STABILITY UKRAINE OF THE BANKING SYSTEM

Коваленко В.В.

доктор економічних наук, професор,
Одеський національний економічний університет

Радова Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач,
Одеський національний економічний університет

Kovalenko Victoria

Doctor of Economics Sciences, Professor,
Professor of the Department of Banking
Odessa National University of Economics

Radova Natalia

PhD in Economics,
Senior Lecturer of the Department of Banking
Odessa National University of Economics

Останнім часом відсутність стабільності у забезпеченні виконання зобов'язань перед вкладниками з боку банків та пропозиції кредитних ресурсів гальмує подолання кризових явищ та піднесення економічного розвитку. Одним з важливих завдань стає моніторинг функціонування банків щодо саме стабільного розвитку. У статті приділено увагу проблемі забезпечення фінансової стабільності вітчизняної банківської системи. Розглянуто погляди на сутність фінансової стабільності банківської системи. Проаналізовано принципи забезпечення фінансової стабільності. Визначено динаміку показників фінансової стабільності банківської системи України. Запропоновано основні імперативи забезпечення фінансової стабільності банківської системи.

Ключові слова: фінансова стабільність, банківська система, моніторинг, принципи платоспроможності, ліквідність.

В последнее время отсутствие стабильности в обеспечении выполнения обязательств перед вкладчиками со стороны банков и предложении кредитных ресурсов тормозит преодоление кризисных явлений и подъем экономического развития. Одним из важных заданий становится мониторинг функционирования банков касательно именно стабильного развития. В статье уделено внимание проблеме обеспечения финансовой стабильности отечественной банковской системы. Рассмотрены взгляды на сущность финансовой стабильности банковской системы. Проанализированы принципы обеспечения финансовой стабильности. Определена динамика показателей финансовой стабильности банковской системы Украины. Предложены основные императивы обеспечения финансовой стабильности банковской системы.

Ключевые слова: финансовая стабильность, банковская система, мониторинг, принципы платежеспособности, ликвидность.

Recently, the lack of stability in ensuring the fulfillment of obligations to depositors on the part of banks and the supply of credit resources, hinder the overcoming of crisis phenomena and the rise of economic development. One of the important tasks is the monitoring of the functioning of banks in terms of their very stable development. Several approaches to the definition of the concept of financial stability of the banking system are identified: lack of manifestations of financial instability and panic; the ability of the system to withstand external and internal influences; ability to perform mission, functions and operations; a stable economic environment for ensuring financial stability of banks and the result of financial stability, stability of banks; impact on the stability of financial and macroeconomic systems; stability of the functioning, development and preservation of the structure in time. The authors of the article consider the financial stability of the banking system as a measure of completeness and quality of solving the tasks assigned

to it, the implementation of the banking system of its mission, which ensures the achievement of a positive financial result; the ability to transform, distribute and use resources in order to fulfill their obligations as efficiently and at the minimum risk, to maintain the efficiency of the banks in terms of permissible risk and to minimize the effects of the crisis. The need to ensure macroeconomic and financial stability in Ukraine is raising the challenge of strengthening the prudential component of banking system regulation. A characteristic feature of the macro prudential approach is the prevention and counteraction of systemic risks, ensuring rational allocation and effective use of financial resources. The banking system requires constant monitoring, analysis and evaluation of the mutual influence of micro and macro factors on the activity of banks, as it is very sensitive to fluctuations in the world economy and to negative destabilizing internal factors.

Key words: financial stability, banking system, monitoring, solvency principles, liquidity.

Постановка проблеми. Стабільність фінансової системи багато в чому визначається розвитком банківського сектору, складовою якого є стабільне функціонування окремих банків. Це пов'язане з тим, що саме банки щодо розвитку вітчизняної економіки посідають провідне місце у її відтворювальній структурі, розвитку її окремих галузей. Останнім часом відсутність стабільності в забезпеченні виконання зобов'язань перед вкладниками з боку банків та пропозиції кредитних ресурсів гальмує подолання кризових явищ та піднесення економічного розвитку. Таким чином, одним з важливих завдань стає моніторинг функціонування банків щодо саме стабільного розвитку. Зрештою, це актуалізує важливість розгляду теоретичних та практичних засад фінансової стабільності розвитку банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань стабільності фінансової системи загалом та банківської системи зокрема присвячено досить велику кількість праць вчених та практиків. Теоретичні аспекти щодо розкриття змісту відповідних понять розглядалися в роботах зарубіжних науковців, таких як А. Крокет, Х. Мінські, Т. Падо-Шіопп, І.Г. Шиназі, та вітчизняних дослідників, таких як О.І. Барановський, О.В. Дзюблюк, М.І. Зверяков, Н.П. Погореленко, Б.І. Пшик. Ґрунтовні пропозиції щодо оцінювання та забезпечення фінансової стабільності банків представлені в роботах Г.М. Азаренкової, О.В. Васюренка, О.Д. Вовчак, Ж.М. Довгань, Г.Т. Карчевої, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо обґрунтованими залишаються питання теоретичних та методичних підходів до формування системи моніторингу фінансової стабільності банків, що враховують особливості їх функціонування в сучасних кризових умовах розвитку фінансового ринку України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розвиток теоретичних положень та методичних підходів, розроблення науково-практичних рекомендацій з удосконалення моніторингу фінансової стабільності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «фінансова стабільність» бере свій початок з виникнення питань, пов'язаних з поя-

вою та подоланням фінансових криз, з якими уряди й центральні банки практично всіх країн зіштовхувалися в різні історичні періоди.

Концепція фінансової стабільності виникла порівняно недавно, а саме після того, як у 1990-х роках світом прокотилась низка системних фінансових криз. В умовах бурхливого розвитку процесів економічної глобалізації, лібералізації руху капіталу, відкриття національних ринків фінансових послуг для іноземного капіталу накопичувалися фінансові дисбаланси, які час від часу розряджались потужними фінансовими кризами [1, с. 36].

Однією з найбільш ґрунтовних праць, присвячених питанням фінансової стабільності, є робота Г.Дж. Шиназі. У праці «Визначення фінансової стабільності» науковець виділив п'ять принципів, які повинні бути покладені в основу визначення цього поняття, отже, враховані в процесі побудови системи її забезпечення:

- фінансова стабільність стосується всіх елементів фінансової системи (інфраструктури, установ та ринків);

- фінансова система не тільки ефективно виконує функції розподілу ресурсів та ризиків, мобілізації заощаджень та накопичення багатства, але й забезпечує безперебійну роботу платіжної системи;

- фінансова стабільність – це не лише фактична відсутність фінансових криз, але й здатність фінансової системи вчасно обмежувати, стримувати наявні дисбаланси, а також управляти ними, перш ніж вони зможуть завдати шкоди економічним процесам;

- фінансова стабільність повинна розглядатися перш за все з позиції її впливу на реальний сектор економіки;

- фінансова система має розглядатися з позицій часового простору (континууму) [2, с. 6–7].

На думку М.Е. Хуторної, фінансова стабільність повинна належати до стратегічних орієнтирів та має бути виділена в окремий напрям менеджменту, що реалізується на умовах тісної взаємної узгодженості з іншими, зокрема поточними, організаційно-управлінськими, процесами [3, с. 57]. Як зазначає Л.Б. Євтух, стабільність банківської системи в умовах динамізму є поняттям відносним, оскільки в цьому

разі стабільність не завжди передбачає постійність, сталість, незмінність, а відображає відповідність правовим нормам, ефективність функціонування, належне виконання своїх функцій [4, с. 19].

Формулювання поняття фінансової стабільності можна прослідкувати через встановлення його взаємозв'язку з іншими категоріями економічної науки (рис. 1).

Сучасний розвиток наукової думки дає змогу виокремити декілька підходів до визначення

поняття «фінансова стабільність банківської системи»:

- відсутність проявів фінансової нестабільності та паніки (Л.М. Алексеєнко [8, с. 211]);
- здатність системи протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам (О.І. Барановський, С.К. Реверчук [9; 10]);
- здатність виконувати місію, функції та операції (Н.П. Погореленко [11]);
- стабільне економічне середовище для забезпечення фінансової стабільності банків, а

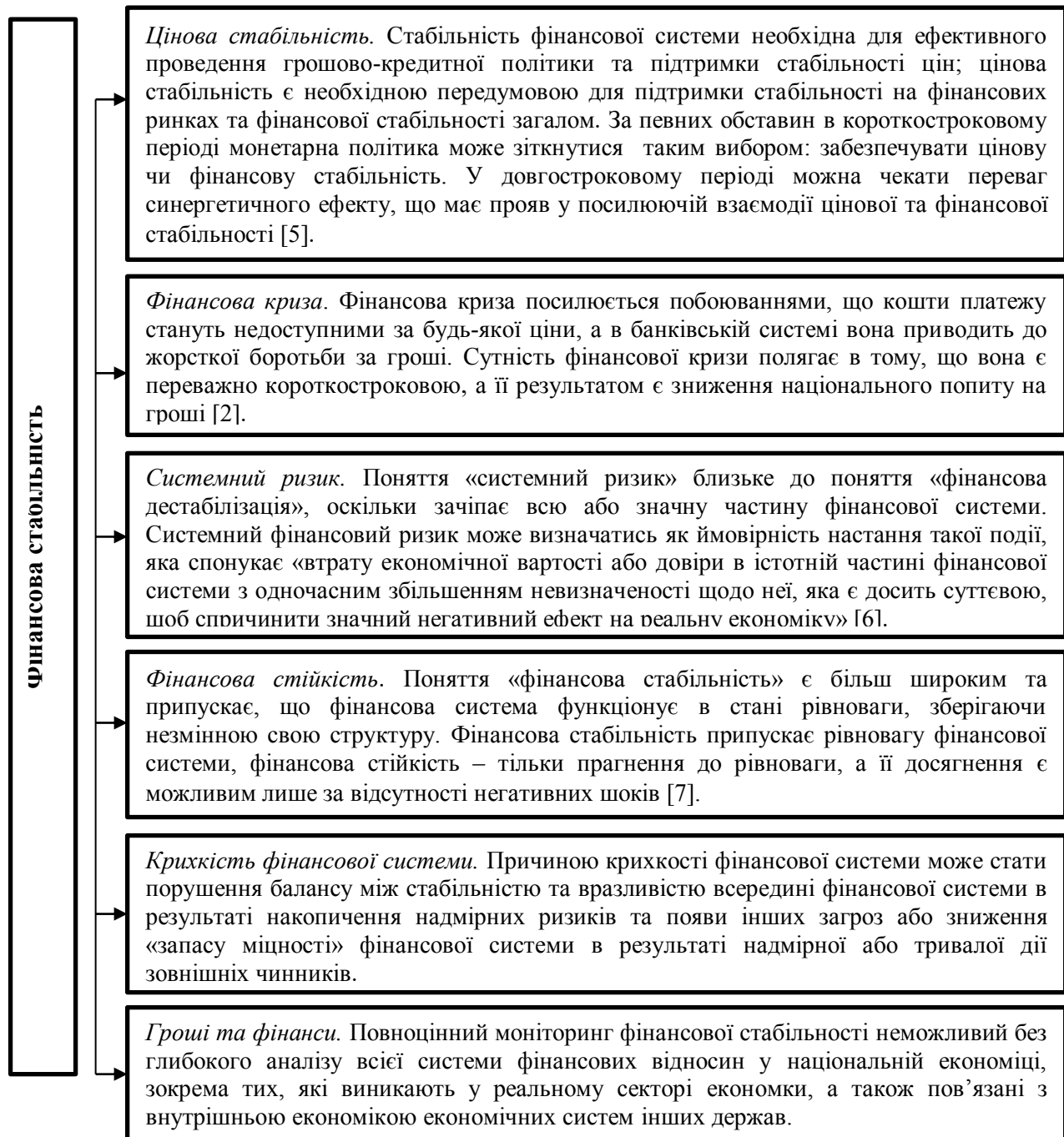


Рис. 1. Взаємозв'язок поняття «фінансова стабільність» з іншими економічними категоріями

Джерело: систематизовано авторами

також результат фінансової стабільності, стійкості банків (М.І. Зверяков [12]);

– вплив на стабільність фінансової та макроекономічної систем (Л.А. Бондаренко, М.В. Тарасенко [13]);

– стабільність функціонування, розвитку та збереження структури в часі (Л.А. Зверук [14]).

Узагальнивши наукові погляди на поняття «фінансова стабільність банківської системи», автори статті визначають його таким чином: це міра повноти та якості вирішення завдань, поставлених перед системою, виконання банківською системою своєї місії, що забезпечує досягнення позитивного фінансового результату; спроможності максимально ефективно та з мінімальним ризиком трансформувати, розподіляти та використовувати ресурси задля виконання власних зобов'язань, збереження ефективності діяльності банків в умовах допустимого ризику та нівелювання наслідків кризи.

Виходячи з представленого визначення, доходимо висновку, що забезпечення фінансової стабільності банків є можливим за умови дотримання специфічних принципів (табл. 1).

Слід відзначити, що моніторинг фінансової стабільності банківської системи є частиною наглядових функцій центрального банку. Основна його мета полягає у забезпеченні органів державного управління та банківської системи інформацією, що відображає результати діяльності банківської системи та вплив чинників, які визначають стабільність банківської системи [16, с. 95].

Узагальнення та аналіз наявних підходів до розроблення індикаторів фінансової стабільності банківської системи дали змогу структурувати їх таким чином.

По-перше, це індикатори, які оцінюють виконання банківською системою основних функцій на макроекономічному рівні. У зазначену групу доцільно включати такі показники, як динаміка розвитку банківської системи (капітал, активи, кредити, депозити), співвідношення їх та макроекономічних показників (ВВП, доходами населення) розвитку країни (рис. 2).

Як свідчать представлені дані на рис. 1, найбільш кризовим періодом для банківської системи України виявився 2014 рік, який має найнижчі показники. Найбільш стабільним є 2013 рік. Станом на 1 жовтня 2018 року хоча показники є досить високими, проте обсяг ВВП не можна вважати визначеним як остаточний.

По-друге, це індикатори, за допомогою яких можна оцінити ефективність банківської системи (достатність капіталу, якість активів, дохідність та прибутковість, ліквідність, чутливість до ризику). До зазначеної групи доцільно віднести показники відношення великих ризиків до капіталу, чистого спреда, чистої відкритої позиції за акціями до капіталу (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, спостерігаються високі значення показника співвідношення неді-

ючих кредитів без урахування резервів та капіталу. Зростання показника до 60,2% є причиною погіршення якості активів банків, як наслідок, визнання НБУ значної кількості банків неплатоспроможними. Показник співвідношення недіючих кредитів та сукупних валових кредитів також мав тенденцію до зростання, а станом 1 січня 2019 року складав 52,85%. Причинами, що привели до появи проблемних активів у банківській системі, є девальвація гривні, яка привела до номінального перерахунку проблемних кредитів та реального зниження фінансового стану позичальників; анексія Криму та заборона діяльності банків на території Криму та АТО.

За недостатніх ресурсів іноземної валюти зростання їх активності в сегменті валютного кредитування збільшує у банків небезпеку збитків, пов'язаних з коливаннями валютного курсу. Динаміка наведених індикаторів свідчить про те, що у 2016 році такі загрози були реальними, адже частка кредитів в іноземній валюті в загальній структурі наданих банками кредитів перебувала на рівні 57,90%, і тільки втручання НБУ кредитування покращило ситуацію: значення показника зменшується за 2016–2018 роки, тоді як зобов'язання в іноземній валюті становили близько 50% сукупних зобов'язань.

У світовій практиці ведення банківського бізнесу для забезпечення фінансової стабільності банківської системи використовують інструменти банківського регулювання за такими основними напрямками, як стабільність окремого банківського інституту (мікропруденційна політика), стабільність банківської системи (макропруденційна політика), цінова стабільність та економічна активність як основа підтримки фінансової стабільності (макроекономічна політика, що містить монетарну та фіскальну політики).

Найбільш поширеним є використання інструментів макропруденційної політики (табл. 3).

Слід відзначити, що у 2018 році банківський сектор України отримав рекордний чистий прибуток у 21,7 млрд. грн. (рентабельність капіталу становила 14,3%). З огляду на те, що декларовані в минулому банками прибутки були переважно результатом маніпуляцій з фінансовою звітністю та штучного заниження відрахувань до резервів, можна стверджувати, що український банківський сектор став прибутковим уперше за період свого існування. На балансах досі залишаються значні обсяги непрацюючих кредитів, проте банки вже відобразили майже всі збитки від погіршення якості кредитного портфеля. Покриття NPL резервами становить 95,5%, що є прийнятним рівнем відповідно до міжнародних стандартів. Протягом року база фондування зростала. Банки успішно перейшли на новий норматив ліквідності LCR. Станом на середину лютого всі банки виконують LCR в іноземній валюті (мінімальне значення становить 50%), норматив LCR в усіх валютах (мінімальне значення становить 80%) порушують лише

Таблиця 1

Принципи реалізації стратегії забезпечення фінансової стабільності банків

№	Принцип	Характеристика
<i>1. Загальні принципи стратегії забезпечення фінансової стабільності</i>		
1.1	Принцип адаптивності та мобільності	Полягає в гнучкості та оперативному реагуванні стратегії забезпечення стабільності банків на зміну чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, інтенсивності їх впливу, викликів сучасних тенденцій цифрової економіки.
1.2	Принцип стратегічності та цілеспрямованості	Передбачає на альтернативних засадах цільову спрямованість стратегії забезпечення стабільності з урахуванням сильних та слабких сторін банків, а також можливостей та загроз, які формуються на ринку банківських послуг.
1.3	Принцип ієрархічності	Полягає в поділі складових та основних етапів стратегії забезпечення стабільності банків залежно від ступеня пріоритетності, важливості, а також формування рівнів її виконавців.
1.4	Принцип раціональності та економічного ефекту	Полягає в економічній вигоді, а саме перевищенні одержаних фінансових результатів від реалізації стратегії забезпечення фінансової стабільності банків над витратами, відведеними на її розроблення та впровадження.
1.5	Принцип системності	Полягає у встановленні доцільності розгляду складових фінансової стабільності та етапів стратегії її забезпечення як цілісної одиниці, елементи яких є взаємопов'язаними.
1.6	Принцип комплексності та взаємної узгодженості управління	Полягає у забезпеченні відсутності протиріч та наявності ефективного взаємозв'язку в процесі управління фінансовою стабільністю банків, формування та впровадження її стратегії забезпечення.
1.7	Принцип фінансової стійкості	Відображає націленість банків в процесі формування та реалізації стратегії забезпечення фінансової стабільності, тобто ключової умови життєздатності та подальшого розвитку, на залучення та використання різних форм капіталу, а також забезпечення контрольованого стану його фінансових ресурсів.
1.8	Принцип конкурентостійкості	Полягає в постійній організації банків в процесі формування та реалізації стратегії забезпечення фінансової стабільності на боротьбу з викликами сучасної конкуренції, формування стратегічного набору конкурентних переваг та здатність банків не лише забезпечувати власну конкурентоспроможність, але й підтримувати її в умовах постійних змін чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.
1.9	Принцип партисипативності та соціальної орієнтованості	Характеризує високий ступінь залучення співробітників банків до розроблення та реалізації стратегії забезпечення фінансової стабільності з перспективою вдосконалення корпоративної культури.
1.10	Принцип каузальності	Відображає наявність причинно-наслідкових зв'язків між симптомами фінансової дестабілізації банків та результатами, одержаними завдяки реалізації стратегії забезпечення фінансової стабільності.
1.11	Принцип збалансованості	Пов'язаний з наявністю відповідності та оптимального співвідношення реальних потреб та ключових складових стратегій забезпечення фінансової стабільності наявними фінансовими ресурсами для її впровадження.
1.12	Принцип інноваційності та розвитку	Процес забезпечення фінансової стабільності банків повинен враховувати динамічність змін у бізнес-процесах, тенденцій розвитку у фінансових технологіях, орієнтування банків на постійний розвиток, удосконалення та нововведення.
1.13	Принцип довіри	Сутність принципу розкривається в необхідності формування та підтримання на належному рівні довіри суспільства до банків. Забезпечується на основі дотримання принципів суспільної та економічної відповідальності, а також прозорості діяльності всіх суб'єктів цього процесу.
<i>2. Спеціальні принципи стратегії забезпечення фінансової стабільності</i>		
2.1	Принцип завчасної обачності	Полягає в попередженні банками негативних наслідків потенційної зміни кон'юнктури ринку шляхом формування резервних фондів заздалегідь з урахуванням динаміки діяльності та рівня системної важливості.

2.2	Принцип збалансованості прибутковості	Орієнтація на оптимальний рівень рентабельності діяльності, достатній для підтримки належного рівня доходу для власників за умови забезпечення банків та контрагентів (клієнтів, партнерів, платників податків) від надмірного накопичення ризиків.
2.3	Принцип суспільної відповідальності	Забезпечення відповідальності менеджменту банків за повне, послідовне та всебічне врахування й виконання норм та вимог чинного законодавства та етичних правил ведення банківського бізнесу.
2.4	Принцип економічної відповідальності	Полягає у створенні збалансованих та довгострокових ділових стосунків з клієнтами, гармонізації інтересів банків та суспільства з огляду на економічну ефективність та соціальну справедливість.
2.5	Принцип надлишковості	Задля уможливлення стійкого довгострокового розвитку банків необхідно забезпечити кількісну та якісну надлишковість інструментів забезпечення їх фінансової стабільності.

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами джерел [3, с. 57–58; 15, с. 51]

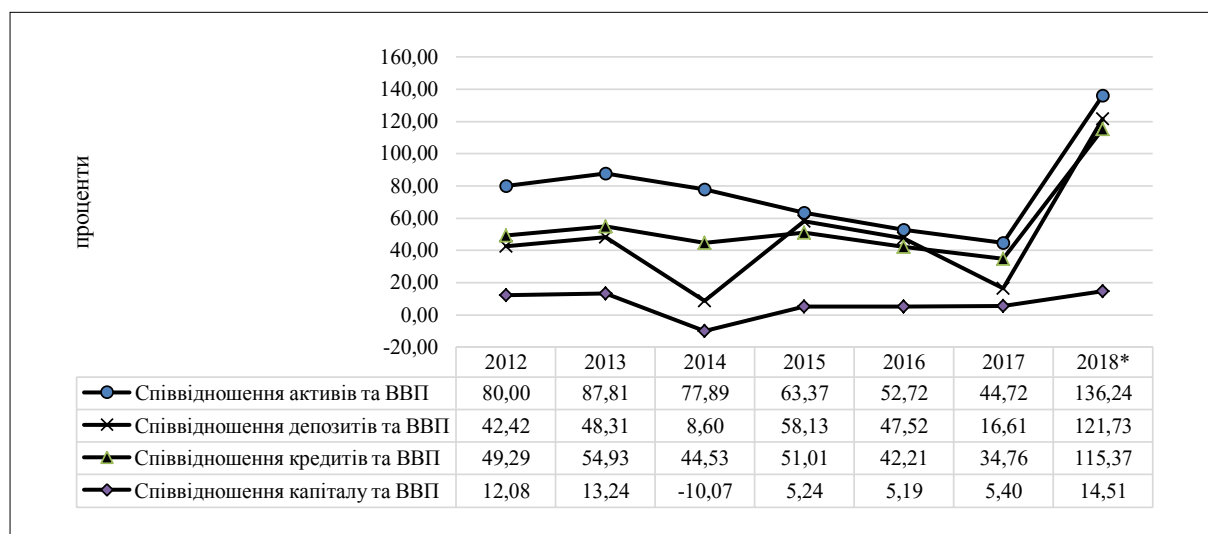


Рис. 2. Динаміка індикаторів фінансової стабільності банківської системи за виконання нею функцій на макrorівні за 2012–2018 роки

Примітка: 2018* – дані станом на 1 жовтня 2018 року

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [17]

установи з 0,2% активів сектору. Ключовими пріоритетами банків на 2019 рік є повноцінне відновлення корпоративного кредитування та продовження розчищення балансів від непрацюючих кредитів. Протягом поточного року НБУ представить концепцію нової структури регулятивного капіталу, а також нормативу довгострокової ліквідності NSFR. Після обговорення з банками нові регулятивні вимоги будуть впроваджені, причому сектор отримає необхідний перехідний період для адаптації.

Національним банком України розроблено та прийнято Стратегію макропруденційної політики. Макропруденційна політика – це політика, спрямована на упередження накопичення та реалізації системних ризиків у фінансовому секторі, а також підвищення його стійкості. Кінцева мета макропруденційної політики полягає у забезпеченні фінансової стабільності, тобто стану, за якого фінансова система здатна належно виконувати свої основні функції, такі як фінансове

посередництво та здійснення платежів, а також протистояти кризовим явищам. Ключовий аргумент на користь необхідності розбудови макропруденційної політики такий: система не є простою сумою окремих складових. Сектор має регулюватись не лише на рівні окремих установ, але й як система. Макропруденційна політика не може повністю усунути системні ризики, але може не допустити їх надмірного накопичення та знизити ймовірність їх реалізації.

Згідно з дослідженнями, проведеними Національним банком України, сьогодні в Україні існує низка системних ризиків банківського сектору, що будуть відслідковуватися. За необхідності НБУ вдаватиметься до вжиття заходів макропруденційного реагування. До основних таких ризиків можна віднести короткий термін фондуювання банків, значний рівень доларизації банківського сектору, високу частку державного капіталу в банківському секторі, стрімке зростання споживчого кредитування, перетікання активів

Таблиця 2

Основні індикатори фінансової стійкості банківської системи за 2013–2018 роки

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	Співвідношення регулятивного капіталу та зважених за ризиком активів (H2)	18,26	15,60	12,31	12,69	16,10	16,18
2	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня та зважених за ризиком активів	13,89	11,21	8,30	8,96	12,12	10,52
3	Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів та капіталу	30,65	61,07	129,02	89,37	70,18	60,20
4	Співвідношення недіючих кредитів та сукупних валових кредитів	12,89	18,98	28,03	30,47	54,54	52,85
5	Норма прибутку на активи	0,26	-4,24	-5,54	-12,47	-1,76	1,60
6	Норма прибутку на капітал	1,72	-31,95	-65,51	-122,17	-15,34	14,61
7	Співвідношення процентної маржі та валового доходу	58,56	48,46	39,00	45,94	50,20	52,02
8	Співвідношення непроцентних витрат і валового доходу	65,95	59,85	54,40	60,91	76,14	61,92
9	Співвідношення ліквідних активів та сукупних активів	20,63	26,40	33,00	48,53	53,94	51,14
10	Співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань (H6)	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37	93,52
11	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті та капіталу	6,94	31,69	136,03	118,88	89,61	134,77

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [18]

Таблиця 3

Макропруденційні інструменти, що застосовуються регуляторами країн світу

№	Проблема	Інструменти
1	Макроекономічний ризик та ризик «фінансових пухирів»	1) Резервні вимоги; 2) ліміти за обсягом кредитування; 3) податки на споживче кредитування (податок на основну суму боргу).
2	Кредитний ризик та ринковий ризик	1) Нормативи співвідношення обсягу кредиту та вартості запоруки ("loan-to-value ratio, LTV ratio"); 2) нормативи співвідношення суми заборгованості та доходу (debt-to-income ratio, DTI ratio"); 3) створення контрциклічних/динамічних резервів ("countercyclical/dynamic provisioning"), формування резервів на можливі втрати за позиками; 4) обмеження на «короткі продажі»; 5) обмеження на операції із CDS.
3	Валютний ризик та ризик потоків капіталу	1) Податки на операції з капіталом; 2) обмеження на відкриті валютні позиції банків; 3) обмеження на вкладення в активи з номіналом в іноземній валюті; 4) обмеження на запозичення в іноземній валюті; 5) спеціальні вимоги щодо ліцензування; 6) адміністративні заходи.
4	Заходи щодо реалізації Базельських реформ: 1) дослідження Інституту фінансової стабільності під егідою БМР; 2) дослідження Базельського комітету з банківського нагляду та Європейського банківського управління.	

Джерело: [19, с. 420]

та операцій до небанківського фінансового сектору, високу концентрацію кредитних ризиків та непрацюючих кредитів.

Характеристика основних макропруденційних інструментів, які використовує НБУ, представлена в табл. 4.

Під час використання макропруденційних інструментів слід враховувати фази економічних циклів у країні. Щодо цього заслуговує на увагу дослідження, проведене Л.В. Жердецькою (табл. 5).

Як видно з табл. 5, інструменти, що пов'язані з кредитуванням ("credit-related"), не сут-

тєво відрізняються впродовж фази зростання та кредитного кранчу. Ці інструменти створюють прямі кредитні обмеження, які дають змогу більш прямим чином (порівняно з капітальними інструментами) контролювати кредитну активність та виконують роль попереджувальних буферів скоріше з боку позичальників, ніж банків. Обмеження, що встановлюються за певними показниками, мають за мету зниження ризику кредитного портфеля банків та збереження банківського капіталу в кризовий період. До таких показників передусім відносять співвідношення розміру позички та застави

Таблиця 4

Макропруденційні інструменти в Україні

Інструменти	Характеристика
<i>Інструменти капіталу</i>	
Буфер консервації капіталу ("capital conservation buffer")	Формується в нестресовий період для покриття збитків та недопущення порушення мінімальних вимог до достатності капіталу в майбутньому. Активація передбачена у 2020 році, буфер буде становити 0,625% з поетапним збільшенням до 2,5% до початку 2023 року.
Контрциклічний буфер ("countercyclical capital buffer")	Активується в період кредитної експансії, знижується або деактивується в періоди економічного спаду. Знижує проциклічність фінансової системи. Залежно від фази економічного циклу може коливатись від 0% до 2,5%.
Буфер системної важливості ("buffer for systemically important banks")	Посилює стійкість системно важливих установ. Установлюється залежно від категорії системної важливості банку від 1% до 2%.
Буфер системного ризику ("systemic risk buffer")	Зниження вразливості до довготермінових структурних (нециклічних) системних ризиків. Цей буфер сьогодні не передбачений нормами НБУ.
Коефіцієнт левериджу ("leverage ratio")	Мінімальне відношення капіталу першого рівня до всіх активів (балансових та позабалансових), не зважених на ризик. Планується запровадження в майбутньому, мінімальний рівень не визначено.
Додаткові ваги ризику для окремих типів кредитів	Збільшення обсягу капіталу на покриття можливих збитків за окремими типами кредитів. Потенційно може застосовуватися до валютних кредитів у майбутньому.
<i>Інструменти ліквідності</i>	
Коефіцієнт покриття ліквідністю ("liquidity coverage ratio, LCR")	Визначає те, скільки високоякісних ліквідних активів має утримувати банк, щоби покрити чисті відтоки коштів протягом 30 днів у кризовий період. Запроваджено у грудні 2018 року.
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування ("net stable funding ratio, NSFR")	Визначає мінімальну частку стабільного (довгострокового) фондування залежно від ліквідності та залишкової строковості активів. Спонукає банки переорієнтовуватись на довгострокові джерела фінансування. Запровадження планується у 2020 році.
<i>Інші інструменти</i>	
Граничне співвідношення розміру кредиту та вартості забезпечення ("loan-to-value ratio, LTV")	Обмежує максимальний розмір кредиту домогосподарствам залежно від вартості забезпечення. Найчастіше застосовується до іпотечних кредитів, запобігає виникненню «бульбашок» на ринку нерухомості. Використання як жорсткого обмеження найближчими роками малоімовірно, проте можливим є оприлюднення рекомендацій банкам.
Граничне співвідношення суми обслуговування боргу та доходу позичальника ("debt-service-to-income ratio, DSTI") або загальної суми кредиту та доходу ("debt-to-income ratio, DTI").	Обмежують максимальну суму кредиту, який може отримати домогосподарство, залежно від рівня його доходів. Запобігають надмірному зростанню кредитування та заборгованості домогосподарств. Використання як жорсткого обмеження найближчими роками малоімовірно, проте можливим є оприлюднення рекомендацій банкам.
Підвищені вимоги до розкриття інформації	Інструмент збільшує поінформованість громадськості про діяльність фінансових установ, підвищуючи стійкість фінансової системи.

Джерело: [20]

Таблиця 5

Матриця використання інструментів макропруденційної політики

Фази	Рівні/суб'єкти				
	Боржники, інструменти, види діяльності	Баланси фінансових установ	Вимоги до капіталу та резервування	Податки та збори	Інше
Фаза зростання / експансії	Обмеження на кредитні показники (DTI, LTI, LTV), маржу, кредитування окремих секторів, кредитне зростання.	Обмеження стосовно дисбалансів та резервних вимог.	Контрциклічні вимоги до капіталу, обмеження левериджу, динамічний підхід до резервування.	Податки та збори стосовно окремих активів та зобов'язань.	Зміни правил обліку за ринковими цінами; зміни в регулюванні та в ринковій дисципліні.
Стримуюча фаза (продаж активів, кредитний кранч)	Регулювання резервів за позичками, маржі та різниці між вартістю застави й позичкою.	Обмеження стосовно ліквідності (рівень чистого стабільного фондування, рівень ліквідного покриття).		Податки та збори, зокрема на неключові ("non-core") зобов'язання.	
Фаза поширення/ фінансового зараження	Обмеження, що змінюються та стосуються окремих напрямів банківської діяльності (наприклад, правило Волкера).	Обмеження залежно від фінансових інститутів стосовно відкритих позицій.	Додаткові вимоги до капіталу, пов'язані із системним ризиком.	Податки та збори залежно від розміру та ринкових зв'язків установи.	Інституціональна інфраструктура (ССР), рішення («план виживання»), вимоги до розкриття інформації.

Джерело: [21, с. 243; 22]

("Loan-to-value ratios, LTV") та співвідношення боргового навантаження та доходів ("Loan-to-income ratios, LTI" чи "debt-to-income ratio, DTI") [21, с. 243].

У період фінансового зараження можна вжити заходів, що обмежують певні види діяльності фінансових посередників. Прикладом такого інструмента макропруденційної політики може слугувати правило Волкера, відповідно до якого розмежовуються інвестиційний банкінг, споживче кредитування та вкладання коштів у хедж-фонди [23, с. 10].

Висновки. Фінансова стабільність – це індикатор довіри як до окремого банку, так і до системи загалом з боку інвесторів, вкладників, партнерів та кредиторів. Нестабільна банківська система не може ефективно функціонувати, задовольняти потреби клієнтів та держави. В умовах кризи саме фінансова стабільність банків зазнала найбільшого удару.

Необхідність забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в Україні актуалізує завдання посилення пруденційної складової регулювання банківської системи, тобто

йдеться про забезпечення фінансової стабільності шляхом подолання дисбалансів на мікрорівнях. Характерною рисою макропруденційного підходу виступає запобігання системних ризиків та протидія їм, забезпечення раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Поставлені цілі досягаються шляхом вжиття пруденційних заходів за такими напрямками, як нарощування довгострокових інвестицій у реальний сектор та фінансування модернізаційних процесів; розвиток інфраструктури та підвищення стійкості вітчизняної банківської системи; реформування інституційних засад фінансового регулювання; підвищення фінансової стійкості окремих банків; посилення антициклічного характеру регулювання.

З боку Національного банку України вітчизняна банківська система потребує постійного моніторингу, аналізування та оцінювання взаємного впливу мікро- та макрочинників на діяльність банків, оскільки дуже чутлива до коливань у світовій економіці та негативних дестабілізуючих внутрішніх чинників.

Таким чином, проаналізувавши структуру фінансової стабільності банківської системи, доходимо висновку, що феномен фінансової стабільності сьогодні має комплексний та багатогранний характер. Ця економічна категорія все ще не є вивченою та зрозумілою в усіх

аспектах як науковцям, так і практичним фахівцям. Без стабільності фінансових ринків та інститутів, а також без фінансової стабільності реального сектору економіки не можна говорити про досягнення фінансової стабільності вітчизняної банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В., Гаркуша Ю.О. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 9. С. 35–45.
2. Schinasi G. Defining Financial Stability. *IMF Working Paper*. 2004. WP/04/187. 19 p.
3. Хуторна М.Е. Принципи забезпечення фінансової стабільності кредитних установ. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27). С. 55–59.
4. Євтух Л.Б., Швед І.М. Світовий досвід забезпечення стабільності банківської системи. *Вісник Університету банківської справи*. 2016. № 1–2 (25–26). С. 18–23.
5. Central banks and financial stability. Second ECB Central Banking Conference “The transformation of the European financial system”. Frankfurt am Main. 2002. October. 24–25. URL: http://www.ecb.int/events/conferences/html/press_padoa-schioppa.en.html. (дата звернення: 26.02.2019).
6. Report on Consolidation in the Financial Sector. Group of Ten. 2001. January. URL: <http://www.imf.org/external/np/g10/2001/01/Eng/pdf/file3.pdf> (дата звернення: 27.02.2019).
7. Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи. *Вісник Національний банк України*. 2009. № 4. С. 20–26.
8. Алексеєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку. Київ : Максимум ; Тернопіль : Економічна думка. 2004. 424 с.
9. Барановський О.І. Стійкість банківської системи. *Фінанси України*. 2007. № 9. С. 75–81.
10. Реверчук С.К. Банківська система : підручник. Київ : Ліра-К. 2014. 400 с.
11. Погореленко Н.П., Сидоренко О.М. Моніторинг фінансової стабільності банківського сектору. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2011. № 1 (10). Ч. 2. С. 61–68.
12. Зверяков М.І., Коваленко В.В. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 3–12.
13. Бондаренко Л.А., Тарасенко М.В. Дослідження понять «стабільність банківської системи» та «стабільність банку». URL: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2014/Economics/1_165419.doc.htm (дата звернення: 26.01.2019).
14. Зверук Л.А. Антикризові заходи в забезпеченні стійкості та стабільності банківського сектору економіки. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/3157/3117> (дата звернення: 26.02.2019).
15. Шпак Н.О., Романишин М.І. Стратегія забезпечення економічної стабільності підприємства та принципи її формування. *Економіка та держава*. 2010. № 10. С. 48–51.
16. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 228 с.
17. Показники фінансової звітності банків України / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=3 (дата звернення: 01.03.2019).
18. Статистика індикаторів фінансової стійкості / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575 (дата звернення: 01.03.2019).
19. Зверяков М.І., Коваленко В.В., Сергєєва О.С. Управління фінансовою стійкістю банків : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 520 с.
20. Стратегія макропруденційної політики / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=82784959> (дата звернення: 01.03.2019).
21. Жердецька Л.В. Макропруденційна політика: вітчизняний досвід та українська практика. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. Вип. 1 (60). С. 239–246.
22. Stijn C., Ghosh S., Mihet R. Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities. *Journal of International Money and Finance*. 2014. № 39: 153–185. 36 p.
23. Weistroffer C. Macroprudential supervision. In search of an appropriate response to systemic risk. *Current Issues Global Financial Markets*. 2012. May 24. 47 p.

УДК 336.143.01

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА ҐЕНДЕРНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

LOCAL BUDGETS AND GENDER BUDGETING: THEORETICAL ASPECTS

Ковальчук А.М.старший викладач кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,
Університет державної фіскальної служби України**Kovalchuk Alona**Senior Lecturer, Department of Finance
University of State Fiscal Service of Ukraine

Актуальність дослідження полягає в тому, що динамічний розвиток фінансової системи країни передбачає впровадження змін до бюджетної політики. Однією з найбільш дієвих у забезпеченні добробуту населення країни є бюджетна політика на місцевому рівні. Саме тому необхідно впроваджувати ґендерне бюджетування на рівні формування та використання місцевих бюджетів. У статті розглянуто поняття бюджету та місцевого бюджету. Охарактеризовано значення та роль місцевих бюджетів для соціально-економічного розвитку країни. Визначено, що для ефективного розвитку держави необхідно впроваджувати нові інструменти бюджетування. Досліджено поняття «ґендерна рівність» та «ґендерне бюджетування». Розглянуто стратегічні напрями досягнення ґендерної рівності в Європі. Опрацьовано поняття «ґендерно орієнтоване бюджетування». Визначено, що ґендерно орієнтоване бюджетування спрямоване на досягнення рівності не лише жінок та чоловіків, але й інших груп населення (за віком, регіонами чи умовами проживання).

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, бюджетна політика, місцеві бюджети, ґендерна рівність, ґендерне бюджетування.

Актуальность исследования заключается в том, что динамичное развитие финансовой системы страны предусматривает внедрение изменений в бюджетную политику. Одной из наиболее действенных в обеспечении благосостояния населения страны является бюджетная политика на местном уровне. Именно поэтому необходимо внедрять гендерное бюджетирование на уровне формирования и использования местных бюджетов. В статье рассмотрены понятия бюджета и местного бюджета. Охарактеризованы значение и роль местных бюджетов для социально-экономического развития страны. Определено, что для эффективного развития государства необходимо внедрять новые инструменты бюджетирования. Исследованы понятия «гендерное равенство» и «гендерное бюджетирование». Рассмотрены стратегические направления достижения гендерного равенства в Европе. Обработано понятие «гендерно ориентированное бюджетирование». Определено, что гендерно ориентированное бюджетирование направлено на достижение равенства не только женщин и мужчин, но и других групп населения (по возрасту, регионам или условиям проживания).

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетная политика, местный бюджет, гендерное равенство, гендерное бюджетирование.

The relevance of the study lies in the fact that the dynamic development of the financial system of the country dictates the introduction of changes in the mechanism of fiscal policy. One of the most effective in ensuring the welfare of the population is a fiscal policy at the local or regional level. That is why it is necessary to introduce gender budgeting precisely at the level of formation and use of local budgets. The main goals of the article are to study the theoretical aspects of local budgets as a component of budget policy at the regional level and to determine the impact of gender budgeting in this case. The article examines the approaches of domestic scientists and legislation to the definition of the term "budget". Considered the essence of the local budget. Characterized the importance and role of local budgets for the socio-economic development of the country. It was determined that for the effective development of the state it is necessary to introduce new budgeting tools. The concept of "gender equality" and "gender budgeting" has been studied. The strategic directions for achieving gender equality in Europe are considered. The concept of "gender-oriented budgeting" has been processed. It was determined that gender-oriented budgeting is aimed not only at achieving equality of women and men, but also at other different groups of the population: by

age, region or living conditions. The main directions of the impact of gender-oriented budgeting on local money are considered. During the study, we used general scientific methods such as: systemic (for disclosing the theoretical foundations of local budgets and gender budgeting) generalization (for forming conclusions and further research directions); comparisons (to identify the relationships between the various components of the study); tabular and graphical methods.

Key words: budget, budget system, budget policy, local budget, regional budget, gender equality, gender budgeting.

Постановка проблеми. Формування світових тенденцій до забезпечення належного рівня життя населення спонукає державних управлінців до пошуків нових інструментів та методів забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, адже в країнах з розвинутою економікою саме за допомогою бюджету досягається високі рівні життя різних груп населення. Одним з таких інструментів, що застосовується під час формування бюджетної політики, є ґендерно орієнтоване бюджетування (ґОБ). ґендерний підхід до рішень щодо розподілу бюджетних коштів (на будь-якому рівні бюджетної системи) дає можливість підвищити якість державних послуг, отже, використати їх ефективно. Оскільки місцеві бюджети є найбільш наближеними до споживачів державних послуг, що фінансуються за рахунок коштів платників податків (бюджетне фінансування), то вважаємо, що саме на цьому рівні бюджетної системи доцільно перш за все впроваджувати інструменти ґендерного бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення сутності місцевих бюджетів висвітлена в працях таких науковців, як О.Д. Василик, Ю.П. Козаченко, М.І. Кульчицький, С.Л. Лондар, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, Н.В. Проць. На проблему фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів звертали увагу Л.Б. Рябушка та В.В. Койло. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів завдяки ґендерному бюджетуванню розглядали Ю.В. Остріченко та Н.М. Корнієнко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість досліджень, вважаємо доцільним розглянути основні теоретичні аспекти місцевих бюджетів та ґендерного бюджетування, їх взаємозв'язок та роль у підвищенні ефективності бюджетної політики.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних засад місцевих бюджетів як основної складової бюджетної політики на регіональному рівні, визначення впливу ґендерного бюджетування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку країни важливою складовою формування ефективного фінансового господарства держави є фінансове забезпечення територій.

Відповідно до Конституції України (ст. 133) «систему адміністративно-територіального устрою України складають Автономна Республіка Крим, області, райони, міста, райони в містах, селища і села» [1]. Найбільшою адміністративно-територіальною одиницею України є область, яка включає райони, міста, селища та села. Отже, важливою складовою забезпечення добробуту населення та сталого розвитку країни є фінансове забезпечення області.

Основним фінансовим фондом, що мають у своєму розпорядженні органи місцевого самоврядування, є бюджет. Розглянемо деякі підходи до визначення категорії «бюджет».

О.Д. Василик зазначав, що «бюджет – це фонд фінансових ресурсів, який перебуває у розпорядженні органів виконавчої влади певного рівня й використовується для виконання покладених на них функцій, передбачених Конституцією. Економічна природа бюджету полягає в тому, що виникає об'єктивна необхідність у розподілі й перерозподілі валового внутрішнього продукту між галузями економіки, верствами населення й територіями з метою підвищення ефективності економіки та добробуту громадян» [2]. Таке визначення сутності бюджету передбачає, що однією з його функцій є розподіл фінансових ресурсів для забезпечення добробуту населення.

К.В. Павлюк [3] розглядає бюджет як «систему економічних (грошових) відносин щодо створення суспільного грошового фонду, який перебуває у розпорядженні органів державної влади і місцевого самоврядування й використовується на ухвалені суспільством (в особі відповідних представницьких органів) економічні, соціальні, політичні цілі». У такому векторі визначення сутності бюджету також зазначається, що бюджет як суспільний грошовий фонд має виконати соціальні та економічні цілі.

В.М. Опарін [4] наводить таке визначення: як економічна категорія бюджет є сукупністю економічних відносин між державою, з одного боку, і юридичними та фізичними особами, з іншого боку, щодо розподілу й перерозподілу ВВП задля формування й використання централізованого фонду грошових ресурсів, призначених для забезпечення виконання державою її функцій. В.М. Опарін у власному визначенні бюджету робить акцент на тому, що централізовані фонди грошових ресурсів мають бути спрямовані на виконання функцій держави.

Відповідно до Бюджетного кодексу України бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для виконання завдань та функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [5].

Отже, в усіх зазначених визначеннях бюджету говориться про економічні відносини щодо розподілу фондів фінансових ресурсів, який має на меті виконання цілей або функцій, покладених на державу (тобто забезпечення добробуту для населення та економіки країни). Основними розпорядниками бюджету є органи виконавчої влади (державної або регіональної).

Вважаємо, що основу забезпечення добробуту населення складають місцеві фінанси.

Для створення місцевих фінансів необхідно визначити межі між завданнями, які повинна вирішувати центральна влада, й тими завданнями, що мають бути вирішені місцевими органами влади. Місцеві фінанси формуються як самостійна складова фінансової системи держави. Місцеві фінанси є системою формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для забезпечення повноцінного виконання органами місцевого самоврядування покладених на них як власних, так і делегованих функцій та завдань [6].

Процес формування місцевих фінансів України, як засвідчує практика останніх років самостійності нашої держави, супроводжувався рухом фінансів згори донизу, тобто переважає дотаційний метод розподілу (від держбюджету дотації спрямовувалися в місцевий бюджет). Місцевому бюджету потрібно було вирішувати проблеми фінансування початкової та середньої освіти, охорони здоров'я, доріг місцевого значення, ветеринарної допомоги, благоустрою населених пунктів, догляду за інвалідами й сиротами, житлово-комунального господарства, здійснення житлового будівництва, забезпечення теплом, працевлаштування безробітних та їхньої перепідготовки, роботи ритуальних служб, збору й утилізації сміття, захисту екології, організації землекористування тощо [7].

Як складова бюджетної системи держави й основа фінансової бази діяльності органів самоврядування місцеві бюджети забезпечують необхідними грошовими засобами фінансування заходів економічного та соціального розвитку, що здійснюються органами влади управління на відповідній території. Головним елементом фінансів місцевих органів влади й точним відображенням функцій та завдань, що покладаються на органи місцевого самоврядування, є видатки. Нині місцеві бюджети лише потенційно є вирішальним фактором розвитку регіонів, оскільки надмірна централізація коштів суттєво обмежує їх фінансові можливості. Хронічна нестача коштів характерна для більшості місцевих бюджетів України. Місцеві бюджети

насамперед забезпечують виплату заробітної плати працівникам бюджетних установ, оплату енергоносіїв, пільг та субсидій населенню, тобто виконують здебільшого функції «соціального гаманця». В загальному обсязі видатків більшості місцевих бюджетів частка видатків, що припадає на захищені статті, в середньому становить 80–85%. Місцеві бюджети є вирішальним чинником розвитку регіону та можуть бути достатніми для виконання місцевою владою та органами місцевого самоврядування делегованих державою та власних повноважень [8].

Місцеві бюджети є засобом акумулювання та перерозподілу доходів, необхідних для забезпечення впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток територій та фінансування регіональних програм. Кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для вирішення соціально-економічних завдань регіону. В Україні сьогодні процеси фінансово-бюджетної децентралізації хоча й набули незворотного характеру, проте не мають системності та все ще не сприяють стимулюванню місцевих органів до пошуку джерел активізації власних економічних ресурсів [9].

Місцеві бюджети України, відповідно до адміністративно-територіального поділу, поділяються на обласні, районні, бюджети міст, сіл та селищ, об'єднаних територіальних громад.

Відповідно до законодавства України, а саме Бюджетного кодексу, місцеві бюджети – це бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [5]. Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (зокрема, районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад [10].

Щодо чіткого визначення обласного бюджету, то в сучасній науковій літературі його не існує. Вітчизняне законодавство, а саме Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», визначає, що обласний бюджет – план утворення й використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення спільних інтересів територіальних громад, виконання місцевих програм, здійснення бюджетного вирівнювання [10].

Отже, місцеві бюджети, які є найбільш численною ланкою бюджетної системи, посідають одне з центральних місць в економічній системі держави. На рівні місцевих бюджетів зосереджується значна частина державних фінансових ресурсів, насамперед соціальної спрямованості. Основною складовою багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони залишаються важливим чинником економічного розвитку регіонів та соціального забезпечення населення [11, с. 149].

В табл. 1 визначено значення та роль місцевих бюджетів для соціально-економічного

розвитку країни. Як бачимо, ця позиція розглядається в комплексі впливів місцевих бюджетів на три складові, такі як місцеві фінанси, економічна система держави та державні фінанси.

Відповідно до впливів місцевих бюджетів бачимо, що в усіх трьох складових, на які впливають місцеві бюджети, є пункти, що так чи інакше спрямовані на соціальну складову, тобто місцеві бюджети перш за все впливають на населення країни. Оскільки населення будь-якої країни побудоване з різних груп, то вважаємо доцільним впровадити ґендерне бюджетування саме на рівні місцевих бюджетів.

Щодо ґендерного бюджетування, то для з'ясування його сутності та ролі в місцевих бюджетах спочатку розглянемо передумови його активного впровадження в Україні.

Оскільки Україна взяла курс Євроінтеграції державної політики, то вважаємо доцільним розглянути європейський досвід досягнення ґендерної рівності, зокрема у сфері бюджетного фінансування. 7 березня 2018 року Комітет міністрів Ради Європи прийняв нову Стратегію ґендерної рівності Ради Європи на 2018–2023 роки [12].

Стратегія відновлює зобов'язання Організації вирішувати поточні й нові виклики та усувати перешкоди на шляху до досягнення суттєвої та повної ґендерної рівності членів окремих держав та в рамках Організації. У центрі уваги досягнення ґендерної рівності перебувають шість стратегічних напрямів (рис. 1).

У Стратегії визначено, що ґендерна рівність передбачає рівноправність жінок та чоловіків, дівчат та хлопчиків, а також однакову видимість,

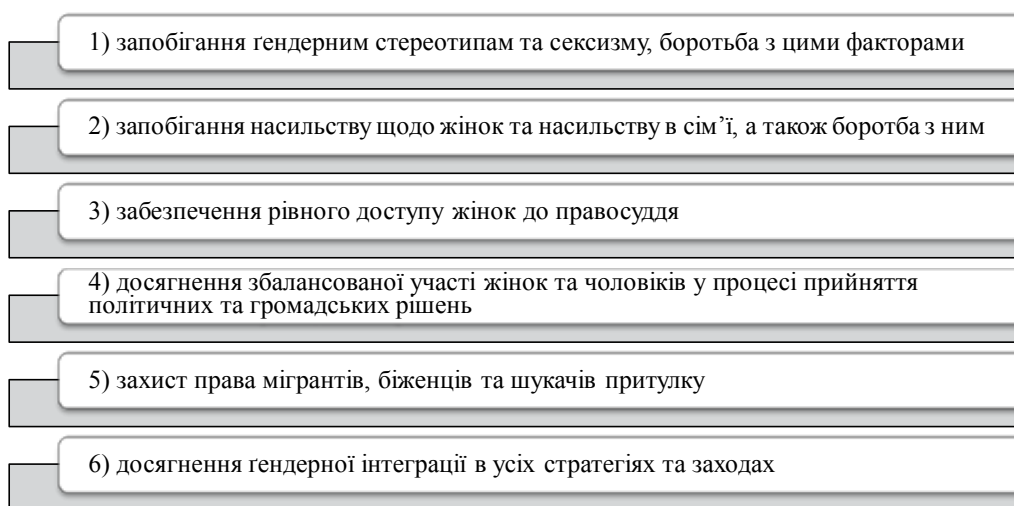


Рис. 1. Стратегічні напрями досягнення ґендерної рівності відповідно до Стратегії ґендерної рівності Ради Європи

Джерело: побудовано на основі джерела [12]

Таблиця 1

Значення та роль місцевих бюджетів для соціально-економічного розвитку

Місцеві фінанси	Економічна система держави	Державні фінанси
<i>На що впливають?</i>		
– Фінансова база органів місцевого самоврядування; – джерела фінансування програм соціально-економічного розвитку регіону; – інвестиційна спроможність регіону.	– Розвиток децентралізації; – фінансова стабільність; – стійкість економічного зростання; – розвиток демократичних відносин; – добробут населення.	– Ефективність бюджетного процесу; – джерела фінансування делегованих державою видатків; – джерела фінансування загальнодержавних програм.
<i>Яким є інструмент?</i>		
– Регулювання дефіциту/профіциту бюджету; – регулювання фінансової стійкості бюджету; – регулювання галузевої інфраструктури економіки регіону.	– Перерозподіл ВВП; – регулювання макроекономічних показників та бюджетної політики.	– Вирівнювання фінансової забезпеченості; – регулювання соціально-економічного розвитку.

Джерело: побудовано на основі джерела [11, с. 149]

повноваження, відповідальність та участь в усіх сферах громадського та приватного життя. Це також передбачає рівний доступ до ресурсів між жінками та чоловіками, а також їх справедливий розподіл [12]. Дослідивши запропоновані у Стратегії напрями досягнення ґендерної рівності, бачимо, що принципи ґендерної рівності стосуються не тільки чоловіків та жінок, але й різних незахищених верств населення, а також надання їм рівних прав та можливостей, зокрема фінансових.

У сучасних умовах розвитку країни забезпечення ґендерної рівності є не тільки однією з умов Євроінтеграції, але й необхідною складовою формування сучасного цивілізованого соціально спрямованого суспільства.

Сучасний етап розвитку України характеризується здійсненням ґрунтовних реформ у різних сферах життя, а саме політичній, соціально-економічній, бюджетній та фінансовій. Такі реформи здійснюються як на державному, так і на місцевому рівнях. Реформа місцевого самоврядування заслуговує на окрему увагу, оскільки від її ефективності залежить рівень життя пересічних громадян, отже, добробут усієї країни. Заходи, пов'язані з удосконаленням бюджетної системи та системи місцевого самоврядування, мають бути спрямовані на досягнення децентралізованого управління фінансовими ресурсами, перерозподіл повноважень на користь територіальної громади. Такі кроки мають наблизити Україну до європейського рівня. Врахування ґендерного фактору є одним з визначальних аспектів ефективності таких реформ [13, с. 21].

Серед багатьох інструментів, які є в арсеналі державної ґендерної політики, особливої уваги заслуговує ґендерне бюджетування, що перш за все стосується бюджетної політики. Цю технологію орієнтовано на врахування інтересів та потреб різних категорій громадян у процесі формування та виконання бюджету. Вона є важливою складовою частиною та цінним інструментом підвищення рівня соціально-економічної захищеності населення, розширення можливостей жінок та чоловіків, забезпечення ґендерної рівності та розвитку демократичних принципів управління [13, с. 21].

Розглядаючи теоретичні аспекти ґендерного бюджетування, зазначаємо, що це поняття містить процеси та інструменти, за допомогою яких враховують специфічні інтереси різних соціальних та вікових категорій у процесі розподілу державних ресурсів на всіх рівнях. Таким чином, ґендерне бюджетування є одним з інструментів досягнення ґендерної рівності, механізм якого охоплює політичну, економічну та соціальну сфери забезпечення рівності жінок та чоловіків. Ґендерне бюджетування оцінює наслідки та результати вжиття бюджетних заходів для чоловіків та жінок щодо перспективи державного фінансування. Це спрощує бюджетну інформацію та є підставою вимірювання прогресу щодо інтеграції

ґендерного аспекту в межах різних видів політики та його подальшого відображення в бюджеті. Ґендерне бюджетування сприяє досягненню ґендерної рівності, підвищує якість надання послуг загалом та сприяє економічній ефективності в розподілі ресурсів, отже, підвищує ефективність процесу управління. Інтеграція соціальних аспектів у процеси планування та бюджетування – це новий та інноваційний внесок у подальший розвиток концепції бюджетування, орієнтованої на результат. Цю концепцію підтримують, зокрема, Європейський Союз, Рада Європи та Світовий банк як засіб акцентування уваги на впливі державних стратегій та фінансуванні [14; 15].

Отже, одним з кроків забезпечення ґендерної рівності перш за все для надання рівного доступу до фінансових ресурсів держави чи регіонів є впровадження ґендерно орієнтованого бюджетування (ґОБ).

Ґендерно орієнтоване бюджетування – це інструмент, спрямований на інтеграцію ґендерної складової в бюджетний процес. Його слід розглядати як впливовий елемент управлінської діяльності, пов'язаний з розробленням бюджетів різних рівнів, що надає важливу інформацію фахівцям, які приймають рішення щодо розподілу бюджетних коштів [16, с. 6].

Розроблення бюджету за допомогою ґОБ дає змогу побачити, як доходи та видатки бюджету впливають на соціально-економічне становище й можливості жінок та чоловіків, а також на аспекти рівності між жінками й чоловіками у країні. Як інструмент управлінської технології ґОБ дає змогу оцінити те, як і якою мірою державна політика у сфері розподілу видатків бюджету впливає на чоловіків і жінок як споживачів послуг, користувачів інфраструктури та платників податків. Саме ґендерний аналіз в його основі створює основу для впровадження принципу рівних можливостей жінок та чоловіків в усіх сферах та забезпечує сталий розвиток суспільства. Важливо зазначити, що ґендерний аналіз не лише передбачає розбивку за статтю, але й враховує інші соціальні категорії, зокрема вік, соціально-економічне становище, місце проживання, освітній рівень, за умови, що це є доцільним, а необхідні дані наявні [16, с. 6].

Впровадження ґендерного бюджетування на місцевому рівні має досить великий потенціал. Досвід країн, у яких під час розроблення місцевих бюджетів враховуються методи та інструменти ґОБ, свідчить про широкий спектр впливів ґендерного бюджетування на регіональні фінанси (рис. 2).

Окрім того, якщо розглядати ґендерне бюджетування щодо бюджетної політики на рівні держави, то слід зауважити, що воно є важливим інструментом міжнародної фінансової, правової та соціальної допомоги. Про це свідчить досвід України у впровадженні ґОБ у бюджетний процес, який здійснюється насамперед за фінансової підтримки уряду Швеції.

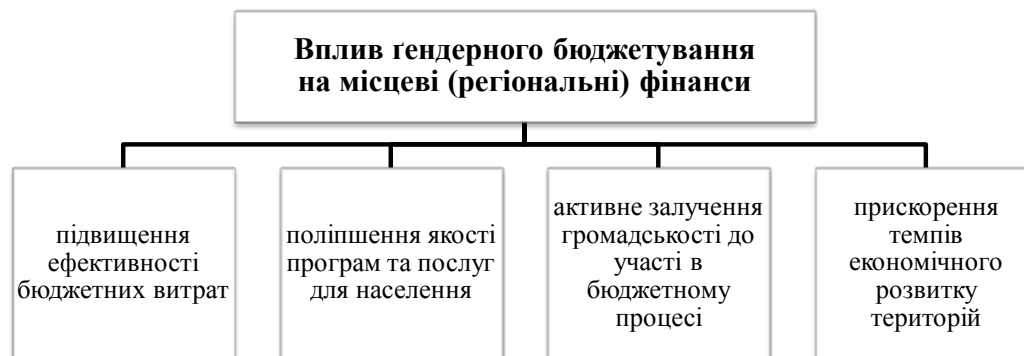


Рис. 2. Основні напрями впливів ґендерного бюджетування на місцеві фінанси

Джерело: побудовано на основі джерела [16]

Висновки. Отже, здійснивши комплексне дослідження основних теоретичних аспектів місцевих бюджетів та ґендерного бюджетування, можемо зробити такі висновки:

- оскільки соціально спрямована держава є процвітаючою державою, то для України виникає необхідність впровадження нових інструментів бюджетної політики;
- одним з нових інструментів бюджетної політики є ґендерне бюджетування; в умовах проведення реформи децентралізації ГОБ може стати дієвим методом здійснення бюджетної політики на рівні регіонів;
- місцеві бюджети є ланкою бюджетної системи та основним фінансовим ресурсом розвитку території;
- ґендерне бюджетування покликане забезпечити ґендерну рівність у суспільстві за допомогою фінансових інструментів;

– найкращими фінансовими інструментами, які можуть впливати на суспільство (зокрема, на досягнення ґендерної рівності), є доходи та видатки місцевих бюджетів;

– ґендерна рівність передбачає не лише рівність чоловіків та жінок, але й рівність різних груп населення (за віком, статтю, регіонами проживання тощо).

Отже, вважаємо, що відносини «місцевий бюджет» – «ГОБ» є двосторонніми та взаємовигідними: ГОБ підвищує ефективність бюджетних послуг, а видатки з бюджету, сформовані за допомогою ГОБ, регулюють ґендерну рівність.

Таким чином, питання ґендерного бюджетування та його впливу на місцеві бюджети не втрачає актуальності та заслуговує на подальші дослідження, особливо в умовах реформування бюджетної системи, забезпечення бюджетної децентралізації регіонів країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : Закон від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник. Київ : НІОС, 2000. 416 с.
3. Павлюк К.В. Бюджет в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Київ : Н.-д.фін. ін.-т при М-ві фінансів України, 2007. 40 с.
4. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 1999. 164 с.
5. Бюджетний кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 8 липня 2010 року № 2456-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
6. Лондар С.Л., Тимошенко О.В. Фінанси : навчальний посібник. Вінниця : Нова книга, 2009. 384 с.
7. Козаченко Ю.П. Місцеві бюджети як основа ресурсного забезпечення розвитку місцевого самоврядування в Україні : дис. ... канд. наук з держ. упр. Запоріжжя, 2016.
8. Кульчицький М.І. Міжбюджетні відносини в економічній системі України : дис. ... докт. екон. наук. Львів, 2016.
9. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації. *Фінансовий простір*. 2015. № 1 (17). С. 221–227.
10. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
11. Рябушка Л.Б., Койко В.В. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 11. С. 148–155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_11_26.
12. Council of Europe Gender Equality Strategy 2018–2023. URL: <https://rm.coe.int/strategy-en-2018-2023/16807b58eb>.

-
13. Остріщенко Ю.В., Корнієнко Н.М. Гендерне бюджетування на місцевому рівні як інструмент підвищення ефективності використання бюджетних коштів. *Економіка розвитку*. 2015. № 3 (75). С. 19–27.
 14. Quinn Sh. Gender budgeting: practical implementation. URL: [https://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG\(2008\)15_en.pdf](https://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG(2008)15_en.pdf).
 15. Гендерна політика Європейського Союзу: загальні принципи та найкращі практики. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/genderna_pol_tika_s.pdf.
 16. Клацер Е., Іваніна Т. Гендерно-орієнтоване бюджетування: аналіз програм, які фінансуються з бюджету, з позиції ґендерної рівності : посібник для працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Київ, 2018. 34 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ТА ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ

WORLD EXPERIENCE ON THE FUNCTIONING OF TAX SYSTEM AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Мацедонська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Matsedonska Nataliya

PhD, Docent
Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsa Research Institute of Economics TNEU, Ukraine

В умовах розвитку ринкової економіки України та процесів Євроінтеграції нашої держави виникає потреба перегляду особливостей функціонування податкової системи. Незважаючи на те, що нині проведено багато реформ, все ж таки виникають проблеми ефективності функціонування вітчизняної податкової системи. У статті розкрито тенденції розвитку податкових систем у країнах світу. Проаналізовано особливості оподаткування в розвинутих зарубіжних країнах. Охарактеризовано позитивні риси функціонування податкових систем за кордоном, надано корисні рекомендації їх впровадження у вітчизняну практику. Основними векторами реформування податкової системи є створення сприятливих податкових умов для інноваційно-інвестиційних перетворень, спрямування процесу розподілу податкового навантаження на пошук додаткових фінансових резервів, чітке дотримання принципу справедливості, вдосконалення нормативно-правової бази з податкового законодавства з урахуванням вимог європейської асоціації.

Ключові слова: податки, податкова система, ставка оподаткування, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, оподаткування фізичних осіб, податкова лібералізація, податкові зобов'язання.

В условиях развития рыночной экономики Украины и процессов Евроинтеграции нашего государства возникает необходимость пересмотра особенностей функционирования налоговой системы. Несмотря на то, что сейчас проведено много реформ, все-таки возникают проблемы эффективности функционирования отечественной налоговой системы. В статье раскрыты тенденции развития налоговых систем в странах мира. Проанализированы особенности налогообложения в развитых зарубежных странах. Охарактеризованы положительные черты функционирования налоговых систем за рубежом, предоставлены полезные рекомендации их внедрения в отечественную практику. Основными векторами реформирования налоговой системы является создание благоприятных налоговых условий для инновационно-инвестиционных преобразований, направление процесса распределения налоговой нагрузки на поиск дополнительных финансовых резервов, четкое соблюдение принципа справедливости, совершенствование нормативно-правовой базы по налоговому законодательству с учетом требований европейской ассоциации.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, ставка налогообложения, налог на прибыль предприятий, налог на добавленную стоимость, налогообложение физических лиц, налоговая либерализация, налоговые обязательства.

In the conditions of development of a market economy of Ukraine and processes of European integration of our state, there is a need to revise the peculiarities of the functioning of the tax system. Although many reforms have been carried out to date, however, there are still problems with the effectiveness of the functioning of the domestic tax system. Our country, choosing the course of development in the European direction, solves a number of urgent issues, among which: sustainable economic development of the country; ensuring macroeconomic stabilization; raising the living standards of the population; financial security of social protection; improvement of public finance management; decentralization; ensuring the execution of the state budget; development of sound financial policy; the formation of the own model of the tax system. The article reveals the tendencies of development of tax systems

in the countries of the world. It should also be noted that each foreign country independently forms its own tax system, develops its strategic development, tax policy and establishes a set of taxes, fees, deductions and payments. When comparing European tax systems with Ukrainian, they have significant advantages thanks to European integration processes. Western countries have unified taxation systems, they include the following taxes: on incomes of citizens, on corporate income, on value added. The peculiarities of taxation in developed foreign countries are analyzed. Characterized by the positive features of the functioning of tax systems abroad and provided useful recommendations for their implementation in domestic practice. The main vectors of reforming the tax system are the creation of favorable tax conditions for innovation and investment transformations; directing the process of tax burden sharing to finding additional financial reserves; strict observance of the principle of justice; improvement of the legal and regulatory framework for tax legislation, taking into account the requirements of the European association. It is interesting for us to reform the tax system of Georgia. This country is an example of tax reforms on shadowing, measures to overcome corruption, economic orientation, etc.

Key words: taxes, tax system, tax rate, corporate income tax, value added tax, taxation of individuals, tax liberalization, tax liabilities.

Постановка проблеми. Практика функціонування податкової системи нашої країни свідчить про незадовільну якість, низку суперечностей та проблем. Основними недоліками, на наш погляд, є високий рівень податкового навантаження; нераціональний і неефективний розподіл податкового тиску між галузями виробництва; низька оцінка функціонування податкової системи; необґрунтована система надання податкових пільг. З огляду на це середній та малий бізнес скорочується та уходить в тінь, оплата праці перестає бути прозорою, прибуток має високі ставки оподаткування, що обумовлює низку негативних явищ, таких як погіршення інноваційно-інвестиційної діяльності, слабкий розвиток людських ресурсів, високий рівень навантаження на фонд оплати праці, зменшення прибутку суб'єктів господарювання.

Неефективність роботи податкової служб у п'ять разів вище, ніж цей показник у країнах Європейського Союзу. Як наслідок, держава втрачає щорічно близько 30% податкових надходжень до бюджету, що свідчить про непродуктивність та неефективність податкової системи [1]. Нині система надання податкових пільг не є прозорою та справедливою, знижуючи конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, які отримують пільгове оподаткування. Отже, чітке окреслення тенденцій розвитку сучасної податкової системи нашої країни є своєчасним та актуальним, основою чого має стати світовий досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади функціонування податкової системи, особливості розвитку оподаткування в країнах ЄС знайшли відображення в працях вітчизняних вчених, таких як В. Андрущенко, Г. Балашов, З. Варналій, В. Вишневський, В. Геєць, А. Гришук, Т. Єфіменко, В. Загорський, О. Замасло, Ю. Іванов, В. Кміть, А. Крисоватий, М. Крупка, А. Лісовий, І. Луніна, Т. Медінська, О. Молдован, В. Плиса, І. Приймак, Ю. Тимошенко, О. Сич, А. Соколовська, О. Шевченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з

модернізацією вітчизняної податкової системи, її адаптацією до європейського економічного простору з урахуванням тенденцій, особливостей та наслідків реалізації новітніх податкових реформ у країнах Євросоюзу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду побудови податкової системи та його адаптація до умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжні країни у 2000–2015 роках інтенсивно здійснювали процес реформування податкових систем, взявши курс на економічну та податкову лібералізацію. Перш за все вони скоротили кількість податків. Так, у Норвегії та Швеції кількість податків зменшилась до чотирьох; Китаї, Росії, Франції – до семи; Німеччині та Нідерландах – до дев'яти. Отже, ми бачимо, що кількість не перевищує десяти. Якщо Україна й скоротила кількість податків, то це має формальний характер. Впроваджуючи європейський досвід, ми вважаємо, що надання податкових пільг повинне мати соціально-економічний напрям та надаватись тільки на державні програми, такі як інноваційно-інвестиційні, програми енергозбереження, енергоефективності.

За зазначений період 90% країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) знизили ставку податку на прибуток корпораціям, зменшили ступінь прогресії в оподаткуванні доходів фізичних осіб. Таке зниження торкнулось насамперед Болгарії, де ставка зменшилася з 32,5% до 10,0%, Німеччину – з 51,6% до 30,2%, Кіпру – з 29,0% до 12,5%, Великобританії – з 30,0% до 21,0%, Хорватії – з 35,0% до 20,0%. Однак Франція, Угорщина, Мальта утримують ставки на одному рівні. Постсоціалістичні країни знизили ставку на прибуток корпорацій в середньому на 9,8%, а саме з 27,5% до 17,7% у 2015 році. Такі держави, як Швеція, Литва, Угорщина, підняли ставки. Таке підвищення було тимчасовим та пов'язане з метою зменшення бюджетного дефіциту. Їх практику перейняли в майбутньому інші країни, такі як Люксембург, Португалія, Словаччина, Франція, Кіпр [2, с. 15].

Характерною рисою податкової лібералізації є зрівняння ставки ПДФО з податком на прибуток підприємств, завдяки чому відбувається нейтралізація бізнесових організаційно-правових форм (наприклад, різні форми партнерства, що сплачують ПДФО, та акціонерні товариства різних видів і форм ведення господарства, що є платниками корпоративного податку).

Міжнародна практика розвинутих країн особливу увагу приділяє питанням детінізації податків шляхом непрямого визначення податкових зобов'язань, що сприяє реалізації принципів податкової системи, виконанню функцій оподаткування, встановленню симетрії між ставкою податку та реальними доходами громадян. Так, у Франції здійснюється оцінка доходу "taxation d'office". Вона передбачає застосування до платника податку примусових дій, зокрема за відсутності податкової декларації та протягом 30 днів відсутності будь-якої реакції на вимоги податкові органи на базі власної податкової інформації доводять до відома платника податків розмір та строки сплати податку.

Особливістю оподаткування Франції є те, що податковий тягар перш за все лягає на споживання, а не на виробництво. Податок на додану вартість є одним з основних джерел формування дохідної частини французького бюджету, складаючи до 41,5% усіх надходжень. При цьому уряд держави через податкову систему країни здійснює регулювання товарів споживання. Це відбувається за допомогою диференціації ставки податку. Так, основна ставка на додану вартість складає 18,6%, на товари й послуги першої необхідності – 5,56%, на товари побуту – 7%, а найвища ставка сягає 22%. Від обкладання податком на додану вартість звільнено медицину, освіту, приватну викладацьку діяльність, лікувальну практику, літературу, мистецтво, а також усі експортні товари. Разом з універсальним акцизом, а саме податком на додану вартість, у Франції застосовуються також специфічні акцизи [3].

Другим за значенням під час формування дохідної частини бюджету Франції є податок на доходи фізичних осіб, частка якого серед усіх бюджетних доходів становить понад 18%. Прибуток суб'єктів підприємницької діяльності обкладається за ставкою 34%, а прибуток підприємств, зайнятих у сфері сільськогосподарського виробництва та на ринку цінних паперів, – за ставкою, яка коливається від 10% до 24%, чим держава може стимулювати розвиток певних видів економічної діяльності. Виходячи з частки, яку податок на прибуток підприємств займає серед бюджетних доходів (10%), можемо дійти висновку, що уряд Франції проводить активну роботу щодо розвитку та захисту вітчизняного товаровиробника. Німеччина цей метод застосовує, коли не має можливості встановити розмір доходу й не надає підтверджуючих даних. В такому разі податкові органи

надають платнику податку офіційний розрахунок податку, який за незгоди можна оскаржити у судовому порядку протягом одного місяця.

Характерними рисами податкової системи Німеччини є оптимальний розподіл податкового навантаження, дотримання соціальної справедливості, захист власного виробника. Структура податкової системи відповідає федеральному адміністративно-територіальному устрою Німеччини. Розподіл фінансових ресурсів ґрунтується на принципі від багатших територій до бідніших. Більшу частку доходів німецького бюджету становить податок на доходи фізичних осіб. Він є диференційованим, його ставка коливається від 19% до 53%, а також має шість податкових класів. Відрахування з фонду заробітної плати здійснюються за ставкою 6,8%, причому зобов'язання зі сплати рівномірно розподіляються між роботодавцем та найманим працівником.

Значна частка у доходах бюджету припадає на податок на прибуток корпорацій, який справляється за двома ставками. Прибуток, що перерозподіляється, оподатковується за ставкою 50%, а той, що розподіляється у вигляді дивідендів, – 36%. Задля стимулювання розвитку виробництва та технічного переоснащення товаровиробників у Німеччині великі податкові пільги надаються завдяки прискореній амортизації. Так, сільськогосподарським товаровиробникам у перший рік дозволяється списати до 50% вартості устаткування, а за наступні три роки – до 80% [4].

Податок на додану вартість у Німеччині забезпечує формування майже 28% бюджетних надходжень. Основна ставка цього податку складає 15%, проте законодавством дозволено обкладати за заниженою ставкою основні продовольчі товари та товари й послуги соціально-культурного призначення, що є характерним також для інших європейських країн. В Німеччині велике значення мають також акцизні податки, надходження від яких повністю зараховуються до федерального бюджету. Промислові податки, що справляються як з юридичних, так і з фізичних осіб, які займаються промисловою та торговельною діяльністю, та земельні й майнові податки складають основу доходів місцевих бюджетів Німеччини. Загалом для німецької податкової системи характерні ті ж самі тенденції розвитку, що й для податкових систем інших західноєвропейських країн з розвинутою економікою, такі як зменшення податкового навантаження на прибуток, застосування пільгового оподаткування для стимулювання технологічного прогресу та активізації малого підприємництва. Податкові реформи останніх років спрямовані на створення сприятливих умов для німецьких виробників.

Великобританія в разі шахрайства або ненадання в повному обсязі достовірної інформації застосовує непрямий метод визначення подат-

кових зобов'язань. Податкова система Великобританії має два рівні, а податки поділяються на загальнодержавні та місцеві. Основним джерелом дохідної частини бюджету є прибутковий податок з громадян, який становить 2/3 доходу бюджету. Оподаткування доходів громадян відбувається за ставками 20%, 25%, 40%, тобто ставки є диференційованими. Оподаткування прибутку підприємств здійснюється за єдиною ставкою, яка становить 33%, що значно менше за ставку, яка діяла понад 10 років тому, становлячи 52% та стимулюючи розвиток бізнесу.

Одним з основних джерел надходжень до бюджету є податок на спадщину, який не сплачується з майна, яке оцінено на суму менше 150 тис. фунтів стерлінгів, а спадщина на більшу суму оподатковується за ставкою 40%. Таким чином, у податковій системі країни закладено механізм унеможливлення невинного збагачення громадян та стимулювання їх активної участі в суспільному виробництві.

Окремо справляються внески на соціальне страхування за ставками, диференційованими залежно від розмірів доходу (від 2% до 9%). Серед непрямих податків важливе місце посідає податок на додану вартість, який фактично є другим за значенням податком після податку на доходи фізичних осіб, а надходження від якого формують 17% доходів бюджету Об'єднаного Королівства. Ставка податку на додану вартість складає 17,5%. Іншим важливим непрямим податком є акциз, ставка якого коливається в межах 10–30% від ціни товару. Податкова політика Великобританії у сфері місцевого оподаткування передбачає значну диференціацію їх величини залежно від регіону країни. Об'єктом

оподаткування місцевими податками є нерухоме майно, зокрема земля [5, с. 62].

Особливої уваги щодо детінізації доходів заслуговує Греція. Тут індивідуальний прибутковий податок коригується за умови, якщо величина доходу (непряме оцінювання) перевищує фактично задекларований дохід, а платник податку не може обґрунтувати різницю.

На нашу думку, цікавим є реформування податкової системи Грузії. Ця країна є прикладом податкових перетворень щодо детінізації, вжиття заходів з подолання корупції економічного спрямування тощо. Грузинська податкова реформа стала поштовхом до економічного зростання, інвестиційної привабливості, впровадження ноу-хау. У 2018 році Грузія посіла 9 місце згідно з рейтингом Світового банку "Doing Business" (табл. 1).

Проведені загальнодержавні реформи країни (Трояндова революція) та реформування фінансового сектору дали позитивні результати. Так, у 2017 році в Індексі сприйняття корупції ("Transparency International") Грузія посіла 46 місце (56 балів), залишивши позаду кілька держав Євросоюзу, а саме Чехію, Латвію, Словаччину, Румунію, Болгарію. Досвід Грузії в подоланні корупції міг би стати основою реформ української влади, адже дані досліджень Інституту світової політики свідчать про те, що саме корупція є однією з причин, що привела до масових протестів в Україні наприкінці 2013 року – на початку 2014 року. Згідно з результатами дослідження «Барометру Світової Корупції» ("Global Corruption Barometer"), проведеного міжнародною організацією "Transparency International" у 2013 році, 36% українців були готові вийти на вулицю для боротьби з коруп-

Таблиця 1

**Порівняння позицій України з іншими країнами
за рейтингом легкості ведення бізнесу та сплати податків**

Показники	Україна		Польща		Росія		Білорусь		Грузія	
	2018 рік	2017 рік	2018 рік	2017 рік	2018 рік	2017 рік	2018 рік	2017 рік	2018 рік	2017 рік
Індекс легкості ведення бізнесу ("Doing Business")	76	80	27	24	35	40	38	37	9	16
Індекс легкості сплати податків ("Paying Taxes")	43	84	51	47	52	45	96	99	22	22
Платежі (кількість на рік)	5	5	7	7	7	7	7	7	5	5
Час (кількість годин на рік)	327,5	356	260	271	168	168	184	176	269	270
Загальний рівень податків (% прибутку)	37,8	51,9	40,5	40,4	47,5	47	52,9	54,8	16,4	16,4
Індекс оцінки процесів після подачі звітності та сплати податків (0–100)	85,9	79,3	77,4	92,2	73,1	87,9	50	50	85,9	87,2

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

цією. Згідно з результатами проведеного Міжнародною фундацією виборчих систем (IFES) наприкінці 2013 року дослідження громадської думки корупція вже входила до переліку найбільших проблем населення та викликала особливе занепокоєння у 47% громадян [7].

В основу податкової реформи Грузії було закладено тотальне зменшення податків. Як наслідок, з 20 видів податків, що стягувалися в країні, залишилось п'ять загальнодержавних (ПДФО, ПДВ, податок на прибуток, соціальний податок, акцизи) та два місцевих (майновий податок та податок на гральний бізнес).

Імпортних мит в Грузії немає, що є результатом одностороннього рішення, яке покликане максимально відкрити ринок для закордонних товарів, отже, створити умови для гідної конкуренції місцевій продукції. Квотування на ввезення імпортової продукції також немає. На безмитному режимі втрати Грузії, згідно з деякими оцінками, склали близько \$15 млн. щороку. Однак щорічне подвоєння обсягів прямих іноземних інвестицій у країну з 2005 року до початку війни з Росією та світової економічної кризи впевнено перекирило цю нестачу та недобір від ліквідації решти податків і зборів.

До цього йшли поетапно. У 2006 році спектр мит звели до трьох можливих, а саме 12% (для товарів, які виробляються в Грузії), 5% і 0%. Уже тоді в безмитному режимі дозволялося ввозити сировину й обладнання. У 2008 році митні тарифи скасовано. При цьому умови оподаткування грузинських та імпортованих товарів не передбачають вжиття протекціоністських заходів, а акцизи та ПДВ є однаковими. Більш того, не вдалося знайти жодних ознак наявності проблем з відшкодуванням ПДВ експортерам, які як в Україні, так і в Грузії є рушієм економічного зростання [7].

Від початку реформування до сьогодні в державі було скорочено велику кількість різних ліцензій та дозволів на ведення господарської діяльності, що позитивно вплинуло на підприємницьку діяльність та сплату податків. В країні покращився інвестиційний клімат, зросли обсяги залучення іноземного капіталу. Отже, Грузія створила сприятливі умови для ведення бізнесу, чого не зробила Україна.

Світова практика на законодавчому рівні свідчить про те, що підприємництво є суб'єктом державного регулювання, характерними рисами якого є соціальна значимість та масовість, тому його оподаткуванню притаманне спрямування на довгострокові цілі, критеріями оподаткування бізнесу є кількісні та якісні показники. Кількісні показники – це кількість найманих працівників на підприємстві, активи, обсяг капіталу, розмір прибутку, рентабельність. До якісних належать форми та методи управління, особисте керування суб'єктом господарювання, взаємозв'язок між вищими органами управління та працівниками, клієнтами та

постачальниками. Крім цих критеріїв, існують особливі критерії, що впливають на надання підприємствам пільгових категорій.

Загальні критерії застосовуються до тих суб'єктів малого бізнесу, які зацікавлені в одержанні пільгових кредитів, але фактично вони не торкаються податкових пільг. Так, у США Адміністрація малого бізнесу, створена у 1953 році для надання допомоги керівникам малих підприємств щодо підвищення їх управлінської кваліфікації та одержання позик, визначає бізнес малим, якщо підприємство не домінує у своїй сфері діяльності, разом з відділенням наймає не більше 500 осіб. Однак спеціальними пільгами на державному рівні такі підприємства не наділені. Податковий кодекс США передбачає пільги для так званих s-корпорацій ("small corporation"). S-корпорації вперше з'явилися у 1958 році як альтернатива звичайним корпораціям відповідно до підрозділу "S" Правил Податкового управління США [8, с. 20].

Система оподаткування вищезазначених країн спрямована на підтримку підприємництва та передбачає сукупність податкових пільг для малого бізнесу (з податку на прибуток, ПДВ), надання йому особливого режиму оподаткування. У країнах застосовуються два типи особливого режиму, а саме спрощене та поставлене оподаткування, яке враховує умови держави, формує модифікації та змішані форми.

Так, за першим типом оподаткування передбачається збереження всіх податків за одночасного спрощення порядку їх розрахунків (включаючи спрощені методи визначення податкової бази, методи здійснення обліку) та стягнення (періодичність, звільнення від авансованих платежів). Другий тип, навпаки, припускає оцінювання потенційного доходу платника податків на підставі непрямих ознак та встановлення фіксованих платежів у бюджет, що замінюють один або кілька традиційних податків.

Розглядаючи оподаткування підприємств в Австрії, можемо побачити, що такий податок на підприємницьку діяльність складається з двох частин, а саме податку на прибуток та податку на фонд оплати праці. Нідерланди застосовують єдиний (комбінований) податок з фізичних осіб. Він складається з прибуткового податку та податку на соціальне страхування.

У Японії на рівні місцевих податків справляється корпоративний муніципальний податок, до складу якого входять префектурний та міський або міський (як у випадку з Токіо) та районний. Деякі провінції Канади (Нью Брансуїк, Нова Шотландія, Ньюфаундленд) об'єднали свої місцеві податки з продажу з федеральним податком на товари й послуги, що вказує на появу об'єданого непрямого податку, який входить до роздрібних цін [5, с. 62].

У Польщі фізичні особи використовують загальну та спрощену систему оподаткування (за вибором), що дає змогу більш ефективно й

обґрунтовано вести бізнес, бухгалтерський облік та звітність. Щодо системи визначення розміру єдиного податку в Польщі, то вона складається з п'яти ставок та залежить від виду отриманого доходу. Починається перелік 20% від доходів, отриманих у сфері незалежної професійної діяльності, наприклад стільки платять лікарі, репетитори (без працевлаштування найманих осіб), а закінчується 3%, коли йдеться про доходи від роздрібної торгівлі продуктами, за винятком алкогольних напоїв. До речі, в Польщі для щойно зареєстрованих підприємців та для тих, хто працевлаштовує інвалідів, передбачена також сітка пільг в оподаткуванні за спрощеною системою [9, с. 29].

Спрощена система оподаткування фізичних осіб має дві форми, такі як єдиний податок від облікового прибутку та карта податку, фіксований податок. Розмір фіксованого податку, згідно з нормативно-законодавчою базою Польщі, має граничні місячні ставки податків на доходи. Вони встановлюються щорічно, а протягом року можуть змінюватися залежно від кількості робітників. Наприклад, на 40% від ставки податку без працевлаштування працівників, на 20% – під час працевлаштування двох працівників, на 10% – під час працевлаштування чотирьох чи п'яти людей. Таким чином, через систему оподаткування Польща не тільки сприяє економічному зростанню, але й впливає на рівень безробіття.

На наш погляд, Україні необхідно запровадити досвід зарубіжних країн підтримки та стимулювання малого бізнесу через використання податкового механізму, а саме спрощену систему оподаткування та створення для них особливих умов оподаткування шляхом ведення спеціальних податкових правил чи застосування загальних правил з окремими пільгами для малих підприємств.

Так, у США щорічний бюджет Адміністрації малого бізнесу в середині 90-х років становив понад 350 млн. дол. Основну масу фінансових ресурсів (майже 90%) надано у формі гарантованих позик, середній розмір яких становить понад 170 тис. дол. США терміном на 8 років. Такі кредити надають недержавні фінансово-кредитні інститути на підставі різноманітних програм, приблизно на 90% гарантуються Адміністрацією малого бізнесу. Прямі позички отримують лише ветерани та інваліди. У Німеччині для збільшення частки власних ресурсів у статутному фонді спеціальний банк надає 100 тис. євро кредитів терміном на 20 років, причому протягом половини цього терміну малі підприємства звільнені від їх погашення, а в перші два роки на них не нараховуються відсотки. У Сполучених Штатах Америки на правах федерального відомства функціонує Адміністрація малого бізнесу. Її компетенція полягає в інформаційно-консультативній та кредитно-фінансовій підтримці дрібного приватного бізнесу, що

охоплює забезпечення підприємців-початківців довідковою літературою, брошурами, відповідями на практичні питання, пов'язані з діловою діяльністю, порадами, інформуванням про наявний досвід найбільш успішно діючих фірм, нормативно-правові умови виробництва, збуту, зовнішньоекономічної діяльності, а також умов одержання пільгових позик. У системі Адміністрації працює понад 4 000 осіб.

У Франції визначаються перспективи децентралізованого стимулювання малого бізнесу в так званих зонах економічного пожвавлення за координуючої ролі місцевих структур управління, які давали б можливість оцінювати основні економічні показники діяльності малих підприємств, полегшувати пошук джерел фінансування тощо.

У Японії важливими структурами, що здійснюють підтримку малого та середнього бізнесу, є держбюджетні, такі як Національна фінансова корпорація (фінансова підтримка малих, приватних підприємств), Корпорація фінансування малого бізнесу (інвестиційні позики, підтримка технічних проектів, модернізації та технічного переоснащення виробничої сфери малого бізнесу), а також міський банк «Секо Тюкін Банк» (фінансування кооперованих об'єднань малих та середніх підприємств), сукупний кредитний ресурс яких становить 20 млрд. єн. У Південній Кореї також є 15 організацій, переважно урядових, що підтримують розвиток малих та середніх підприємств. У Міністерстві торгівлі й промисловості є Бюро малого бізнесу, яке сприяє створенню малих підприємств, допомагає цьому процесу, виступає гарантом перед банками, видає безповоротні субсидії та здійснює різнобічну адміністративну підтримку, допомагає реєструвати, навчає фахівців. На це Міністерство покладене завдання формування, координації та здійснення політики сприяння малим та середнім підприємствам у країні.

У Південній Кореї є декілька спеціалізованих організацій, які займаються питаннями фінансування малих та середніх підприємств, а саме Кореїська Федерація малого бізнесу, Індустріальний банк Кореї, Банк дрібної і середньої промисловості, Кореїський фонд по гарантіях кредитування (дає гарантії за всіма кредитами малого бізнесу, сприяє ініціативам держави), Корпорація сприяння малому і середньому бізнесу, Кореїський фонд по гарантіях кредитування у сфері технології (займається підтримкою нових технологій у малому бізнесі).

Система спрощеного оподаткування у Франції має спільні риси з російською системою. Обсяг виторгу для суб'єктів становить приблизно 10,5 млн. дол. зі ставкою податку 15% від суми прибутку. Підприємства можуть мати не більше 50 найманих працівників. У Сполучених Штатах Америки існує розподіл на дві категорії залежно від суми доходу. Першою групою є підприємства малого бізнесу із сумою виторгу

50–70 млн. дол., із ставкою податку 7 500 дол. плюс 25% від суми, що перевищує 50 000 дол. До другої групи входять підприємства із сумою доходу 15 000–18 333 тис. дол. та ставкою податку 5 150 000 дол. плюс 38% від суми, що перевищує 15 000 000 дол. Для переходу на спрощену систему оподаткування підприємства можуть мати не більше 100 найманих працівників. Базою оподаткування є загальна сума доходу [3].

У Японії сума граничного доходу становить приблизно 13 млн. дол. зі ставкою податку 18%. Підприємства мають не більше 30 найманих працівників. Зауважимо, що базою оподаткування в Японії є перші 8 млн. єн доходу, а сплачений капітал має бути менший за 100 млн. єн.

У Великобританії спрощена система оподаткування можлива для підприємств із сумою доходів до 20 млн. дол. та кількістю найманих працівників не більше 100 осіб. Для такої категорії підприємств ставка податку становить 21% від загальної суми прибутку. Оподатковуваний прибуток має бути менше 100 млн. фунтів стерлінгів. У цій країні немає єдиного визначення малого підприємства. Малі та середні підприємства, як правило, підпорядковуються тим самим правилам розрахунку та декларування доходів, як й інші платники податків, хоча є незначні винятки, серед яких варто виділити спрощені вимоги до звітності.

Згідно із законодавством Великобританії, якщо річний дохід підприємства становить не менше 15 тис. фунтів стерлінгів, то воно зобов'язане лише заповнити просту податкову декларацію без подання докладних про свою діяльність або за активах/зобов'язаннях. Крім того, якщо сумарні зобов'язання підприємства за рік становлять менше 500 фунтів стерлінгів, то воно не платить за рахунками за наступний рік, звільнене від авансових платежів. Це підприємство платить те, що вимагається з нього на дату закриття балансу, а це сприяє збільшенню обігових коштів [4].

У низці країн, таких як Швеція, Нідерланди, а також у загальних декретах ЄС не виділяють спрощену систему оподаткування, а встановлюють для всіх рівні умови та загальні підстави, щоправда, можливі тільки певні підстави для спрощення та пониження ставок.

Отже, аналізуючи досвід країн світу, можемо стверджувати, що загальними є тенденції до спрощення системи оподаткування не тільки для малого та середнього бізнесу, але й для всіх платників. Необхідно зазначити, що така єдність податків для всіх категорій платників податків поєднується з особливими ставками для підприємств малого бізнесу, які замінюють спрощену систему оподаткування. Щодо України, то нова система спрощеного оподаткування разом з позитивними рисами має набагато більше ускладнень та проблем, ніж це було раніше (наприклад, ускладнення обчислень нараху-

вання єдиного податку та ПДВ для фізичних осіб – підприємців, яких віднесено до третьої групи). Такі недоліки ще підлягають законодавчому врегулюванню, яке загалом має чітко визначити всі податкові механізми для кожної категорії платників податків, чи потрібно запозичувати світові тенденції, чи приводити всі податки для підприємців до єдиного знаменника.

Цікавим є досвід Швейцарії, у якій податок, що сплачується «у джерела» на рівні конфедерації за єдиною ставкою, замінює прибутковий податок, а в деяких кантонах – також податок на власність. Усі кантони справляють податки «у джерела» з доходів іноземних громадян, тимчасово працюючих у Швейцарії. Проте деякі кантони справляють податок за єдиною (фіксованою) ставкою з іноземців, що мешкають у Швейцарії. Ці іноземні громадяни не повинні займатися жодною підприємницькою діяльністю як на момент визначення податку, так і протягом 10 попередніх років. У цьому разі обчислення податку з використанням єдиної ставки може бути застосовано лише за зверненням платника. Якщо загальне оподаткування є більш вигідним для платника, він має право самостійного вибору: застосовувати єдину ставку оподаткування чи звичайну, що вказує на альтернативність та добровільність цього платежу.

Таким чином, ефективна державна податкова політика сприятиме зростанню ВВП, підвищенню рівня економічної та соціальної сфер, розширенню фіскального простору, врегулюванню правової бази відповідно до вимог ЄС, вирішенню питань детінізації економічних відносин. Вітчизняній податковій системі необхідно розвиватися в напрямках:

- спрощення податкової нормативно-правової бази, запровадження пільгового оподаткування інвестицій та інновацій (з урахуванням європейського досвіду), чим наше податкове середовище створить справді сприятливі умови для економічного зростання;

- досягнення податкової справедливості, зокрема щодо розподілу навантаження податками суб'єктів підприємництва та громадян (тут важливо перекласти основну вагомість оподаткування на багатих), а також шляхом обмеження та поступової ліквідації схем, завдяки яким досить широке коло осіб ще ухиляється від сплати податків або взагалі уникає оподаткування, що приведе до виявлення нових фіскальних резервів; виконання у заплановані терміни необхідних змін у справлянні акцизів та ПДВ через адаптацію національних кодифікованих податкових норм до директив ЄС, виданих відповідно до Угоди про асоціацію;

- спрощення та автоматизації податкових процедур, вдосконалення комплексного ризикорієнтованого податкового контролю з використанням європейських практик.

На початку 2016 року в Україні відбулась низка змін у справлянні податків, зборів та

єдиного соціального внеску (як позитивних, так і суперечливих). Втім, залишилось чимало нерозв'язаних проблем. Саме на них має бути орієнтоване подальше комплексне податкове реформування (одночасно з іншими реформами) з урахуванням євроінтеграційних завдань та пріоритетів. Податкова політика країни має бути спрямована на створення сприятливого податкового середовища для економічного зростання на інноваційній основі (спрощення податкового законодавства, введення інвестиційно-інноваційних податкових пільг з огляду на рекомендації Єврокомісії), пошук фіскальних резервів за рахунок усунення диспропорцій в розподілі податкового навантаження та підвищення податкової справедливості (обмеження використання поширених схем ухилення від сплати податків та уникнення оподаткування, переміщення основного тягаря оподаткування на багатих), адаптацію норм Податкового кодексу до директив ЄС щодо оподаткування відповідно до Угоди про асоціацію (здійснення у встановлені строки низки змін у справлянні ПДВ та акцизного

податку), вдосконалення податкового адміністрування (спрощення нарахування та сплати податків, автоматизація податкових процедур, модифікація системи ризик-орієнтованого податкового контролю на основі найкращих європейських практик).

Висновки. Вивчивши міжнародний досвід функціонування податкових систем розвинутих країн, ми дійшли висновку, що вітчизняна податкова система потребує вирішення нагальних питань, таких як спрощення самої податкової системи України та зменшення кількості податків, зборів та платежів; створення умов щодо виведення капіталу з тіні; розроблення та впровадження новітніх форм та методів взаємовідносин між податковими органами й платниками податків; вдосконалення розроблення податкової політики, яка б стимулювала малий та середній бізнес, а також сприяла економічному зростанню загалом. Вважаємо, що зазначене вище вплине на виконання стратегічних завдань країни, конкурентоспроможність національної економіки та дасть змогу інтегруватись у європейське співтовариство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мацедонська Н. Шляхи оздоровлення фінансової системи України. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2015. № 1 (45). С. 16–23.
2. Соколовська А. Концепція ліберальної податкової реформи: доцільність і можливість реалізації в Україні. *Фінанси України*. 2015. № 12. С. 12–31.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів Франції. URL: http://www.finances.gouv.fr/impots_et_taxes (дата звернення: 15.01.2019).
4. Об'єднані сторінки європейських країн. URL: <http://europa.eu.int/eur-lex> (дата звернення: 16.01.2019).
5. Замасло О., Віняр О. Зарубіжний досвід реалізації фіскальної політики та можливість його використання в Україні. *Регіональна економіка та управління*. 2015. Ч. 1. С. 61–64.
6. Офіційний сайт Всесвітнього банку. URL: <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 16.01.2019).
7. Офіційний сайт Громадської організації "Transparency International". URL: <http://ti-ukraine.org/news/4526.html> (дата звернення: 02.12.2018).
8. Гасанов С., Кудряшов В., Балакін Р. Реформування фіскальної системи України у контексті євроінтеграційних процесів. *Фінанси України*. 2015. № 5. С. 16–38.
9. Гончаренко Н., Сурін Д., Доля Р. Трансформація податкової системи у країнах Східної Європи: на прикладі Угорщини, Чехії та Польщі. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 9. С. 28–33.

ПОБУДОВА ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

CONSTRUCTION OF ECONOMETRIC OF MODEL OF FORMATION LOCAL BUDGET

Непочатенко О.О.

доктор економічних наук, професор, ректор,
Уманський національний університет садівництва

Мельник К.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва

Пташник С.А.

кандидат економічних наук,
викладач-стажист кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва

Nepochatenko Elena

Doctor of Economic Sciences, Professor
Rector Uman National University of Horticulture

Melnyk Katerina

Candidate of Economic Sciences, Docent
Teacher of Department of Finances of Banking and Insurance
Uman National University of Horticulture

Ptashnyk Svetlana

Candidate of Economic Sciences
Teacher of Department of Finances of Banking and Insurance
Uman National University of Horticulture

У статті побудовано економетричну модель формування доходної частини місцевого бюджету. Здійснено аналіз фінансування Тальнівського району Черкаської області за період 2014–2018 рр. На основі фактичних даних та економетричного інструментарію розроблено математичну модель планування та прогнозу бюджету району. Досліджено роль місцевого бюджету Тальнівського району Черкаської області у забезпеченні ефективного функціонування органів місцевого самоврядування. Визначено джерела формування коштів місцевого бюджету на прикладі Тальнівського району Черкаської області. Розглянуто перспективи вдосконалення формування місцевого бюджету. Окреслено перспективні напрями формування коштів місцевих бюджетів України. Побудова економетричної моделі формування доходної частини місцевого бюджету дасть змогу відшукати помилки та поліпшити формування місцевих бюджетів, використавши при цьому економетричну модель.

Ключові слова: місцевий бюджет, економетрична модель, статистика, аналіз, планування, прогнозування.

В статье построена эконометрическая модель формирования доходной части местного бюджета. Осуществлен анализ финансирования Тальновского района Черкасской области за период 2014–2018 гг. На основе фактических данных и эконометрического инструментария разработана математическая модель планирования и прогноза бюджета района. Исследована роль местного бюджета Тальновского района Черкасской области в обеспечении эффективного функционирования органов местного самоуправления. Определены источники формирования средств местного бюджета на примере Тальновского района Черкасской области. Предложены пути дальнейшего совершенствования формирования местного бюджета. Очерчены перспективные направления формирования средств местных бюджетов Украи-

ны. Построение эконометрической модели формирования доходной части местного бюджета позволит отыскать ошибки и пути дальнейшего совершенствования формирования местных бюджетов, используя при этом эконометрическую модель.

Ключевые слова: местный бюджет, эконометрическая модель, статистика, анализ, планирование, прогнозирование.

The econometric model of forming of profitable part of local budget is built in the article. Construction of an econometric model for forming the revenue part of the local budget, will allow to find errors and improve the formation of local budgets, using the econometric model. The analysis of financing of the Talnivsky district of Cherkassy region for the period of 2014-2018 has been carried out. Based on the actual data and econometric tools, a mathematical model of planning and forecasting of the district budget has been developed. The role of the local budget of the Talne region of Cherkasy region in ensuring the effective functioning of local self-government bodies is explored. The sources of the formation of local budget funds are determined on the example of the Talne region in the Cherkasy region. The ways of further improvement in the formation of local budgets are proposed. Perspective directions of formation of funds of local budgets of Ukraine are outlined. Planning revenues and other compulsory payments is the basis for timely and well-founded drawing up of local budgets and is based on the current legislation regulating their collection. The study of objective and subjective factors that influence the formation of the tax base indicates that the volume of tax receipts has a probabilistic, predictable nature. That is why the construction of an econometric model for forming the revenue part of the local budget will allow us to find errors and ways of further improvement in the formation of local budgets, using the econometric model. In shaping the activities of local governments in order to further increase local budget revenues, it is necessary to take into account the economic conditions of the enterprises that have been operating today and to approach their tax burden with caution. The main measures should be aimed at equalizing the tax burden on payers and legalization of financial activity of taxpayers, increasing the discipline of tax administration. The use of forecasting local budget revenues is one of the tools to identify additional revenue sources.

Key words: local budget, econometric model, statistics, analysis, planning, forecasting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основою своєчасного та обґрунтованого складання місцевих бюджетів є процес планування доходів, який забезпечується чинним законодавством [1]. Дослідження чинників впливу на формування бази оподаткування вказує на ймовірнісний та прогнозний характер надходження податків. Саме тому побудова економічної моделі формування доходної частини місцевого бюджету дасть змогу відшукати помилки та поліпшити формування місцевих бюджетів, використавши при цьому економічну модель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженням місцевих бюджетів займалися і займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, адже ця тема актуальна й нині, а саме Г. Атаманчук, А. Зелінська, М. Крупка, Ю. Куц, В. Мамонова та ін. Науковці пропонують теоретичні та прикладні аспекти управління місцевими бюджетами. Проте такі вчені, як В. Вітлінський [2] та І. Лук'яненко [3], у своїх працях наголошують на економіко-математичному моделюванні (ЕММ).

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – побудувати економічну модель формування доходної частини місцевого бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Доходну частину бюджету Тальнівського району Черкаської області становлять

власні та закріплені доходи загального та спеціального фондів бюджету району. Проаналізувавши та згрупувавши дані виконання доходної частини зведеного бюджету району, ми подали їх у вигляді табл. 1. З таблиці видно, що доходи загального та спеціального фондів у 2018 р. виконані в сумі 88 369,5 тис. грн. за планових показників 73 104,7 тис. грн., а це 120,9%. Офіційні трансферти надійшли до бюджету району в сумі 241 863,9 тис. грн.

Отже, за даними табл. 1 можна простежити позитивну динаміку сукупних доходів: за період 2014–2018 рр. доходи зросли на 63,22%. Доходи загального фонду зросли на 62%, а доходи спеціального фонду – на 78,5%. Податкові надходження зросли на 245%, неподаткові – на 66,9%, а от доходи від операцій із капіталом значно знизилися. Неможливо не помітити, як зросли офіційні трансферти за цей період, а саме на 234%.

Розглянемо зміни, які відбулися у структурі доходної частини місцевих бюджетів Тальнівського району за цей період (рис. 1).

Створена діаграма показує, що доходна частина місцевих бюджетів Тальнівського району має досить низькі власні надходження, а саме 26–36%. Це свідчить про те, що місто не здатне забезпечувати себе самостійно, лише за рахунок надходження офіційних трансфертів, які з року в рік зростають. Усе вище проаналізоване настановляє на висновок, що залежність місцевих бюджетів Тальнівського від зовнішніх джерел фінансування зростає з кожним роком.

Сьогодні актуальним питанням, яке гостро характеризує стан місцевих бюджетів, є досягнення їхньої самостійності, розвитку та зміцнення через фінансову незалежність органів місцевої влади, адже як можуть бути відстояні інтереси населення, не забезпечивши при цьому фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я. Сильна місцева влада спроможна досягнути належного рівня розвитку та забезпечити зростання добробуту населення.

Місцеві бюджети недостатньо, або й зовсім не здійснюють фінансування потреб розвитку територій через недостатню кількість ресурсів. Вирішення цього питання можливе лише за рахунок зменшення показників стандартів чи збільшення обсягів ресурсів місцевої влади.

Здійснення комплексного економічного аналізу, який базується на адекватних економічних моделях, дасть змогу спрямувати політику місцевого самоврядування у потрібному напрямі [4].

У дослідженні використовувалися такі методи: економетричні й економіко-математичне моделювання, аналізу структурних зрушень, моделювання та економетричного аналізу часових рядів, багатовимірної класифікації, аналізу панельних даних, табличний і графічний. Обробка даних, включаючи оцінювання параметрів регресійних залежностей, проводилася з використанням табличного процесора MS Excel 2010 і статистичних пакетів «Аналіз даних», що включає інструменти «Кореляція», «Регресія», «Коваріація» та ін.

Моніторинг наповнення Тальнівського районного бюджету наведено в табл. 2.

Використовуючи статистичні дані табл. 2, проведено розрахунки прогнозу економетричної моделі, характеристики якої наведено за допомогою рис. 2.

Оцінюючи розрахунки прогнозу економетричної моделі дохідної частини місцевих бюджетів, спостерігаємо незначне зростання обсягів загального фонду дохідної частини

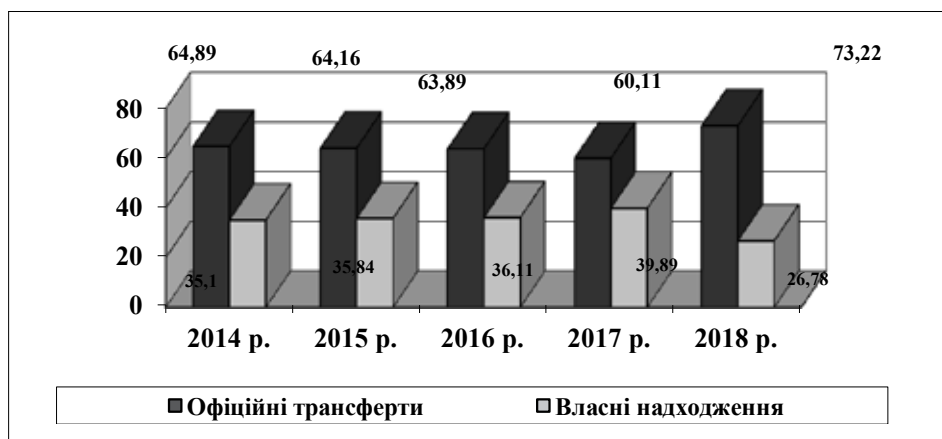


**Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів
Тальнівського району за 2014–2018 рр., %**

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

Таблиця 1

Динаміка дохідної частини місцевих бюджетів Тальнівського району, грн.

Найменування	Сума, затверджена у бюджеті, тис. грн.					Приріст, +/-
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	
Загальний фонд	48 254,6	50 124,4	71 180,3	103 942,2	78 147,4	+29892,8
Спеціальний фонд	8 021,1	8 443,1	9 063,2	111 369,8	10 222,2	+220,1
Податкові надходження	51 753,3	53 985,0	70 471,3	102 869,4	77 356,8	+25603,5
Неподаткові надходження	3 958,3	4 393,1	8 231,1	1 114,0	10 987,9	+7029,6
Доходи від операцій із капіталом	152,8	162,7	1 503,2	257,7	6,9	-145,9
Офіційні трансфerti	103 245,3	104 779,4	141 952,3	173 394,5	241 563,8	138318,5
Всього доходів (без урахування офіційних трансфертів)	55 864,4	58 567,5	80 243,5	115 079,1	88 369,5	+32505,1

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

місцевих бюджетів Тальнівського району. Проте позитивний прогноз не є суттєвим, тобто він не збільшить обсяги надходжень до місцевого бюджету настільки, щоб перекрити надходження від офіційних трансфертів. Ми пропонуємо насамперед:

- щоб видатки місцевих бюджетів відповідали реальним доходам на відповідних територіях;
- створити зацікавленість органів місцевого самоврядування і громади в розвитку виробництва, а тим самим у підвищенні прибутковості своїх територій.

Для досягнення поставлених цілей, перш за все, необхідно розробити фінансовий механізм територій, що є складною і динамічною системою [5, с. 137].

Здійснивши аналіз податку на доходи фізичних осіб, спостерігаємо позицію найвагомішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів Тальнівського району. Динаміка мобілізації податку на доходи фізичних осіб наочно зображена на рис. 3.

Надходження за 2017 р. становили 31 634,1 тис. грн., або 110,8% від запланованих показників. Додаткові надходження – 3 419,9 тис. грн. Ріст надходжень досягнуто за рахунок сплати податку від оренди земельних часток (паїв) із розрахунку не нижче 4,5% (середньорайонний показник – 7,6%) від

вартості землі в сумі 2 728,2 тис. грн. та від оподаткування доходів у вигляді заробітної плати – 693,3 тис. грн.

Для опису відповідної прогнозової оцінки динаміка мобілізації податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів Тальнівського району може використовуватися інструмент «лінія тренду» табличного процесора Excel. Оскільки обсяги виробництва наведено в постійних цінах, то числові дані використано без урахування дефляторів. Параметри лінії, отриманої згаданим інструментом, дають змогу записати рівняння, за яким можна розраховувати прогнозні значення обсягів мобілізації податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів Тальнівського району, що темпи його зростання зберігаються на рівні середніх темпів за попередні роки (формула 1):

$$Px = 466,04x^2 - 1388,8x + 32044, \quad (1)$$

де: Px – податок із доходів фізичних осіб x ; x – порядковий номер року, починаючи з 2015-го.

Графічне відображення фактичних даних про обсяги мобілізації податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів Тальнівського району Черкаської області 2015–2018 рр. та їх прогнозні значення до 2022 р. зображено на рис. 4.

Єдиний податок (рис. 5): за 2017 р. до загального фонду місцевих бюджетів зараховано 17 881,3 тис. грн., що становить 115,4% до плану (+2 392,6 тис. грн.). У складі доходів

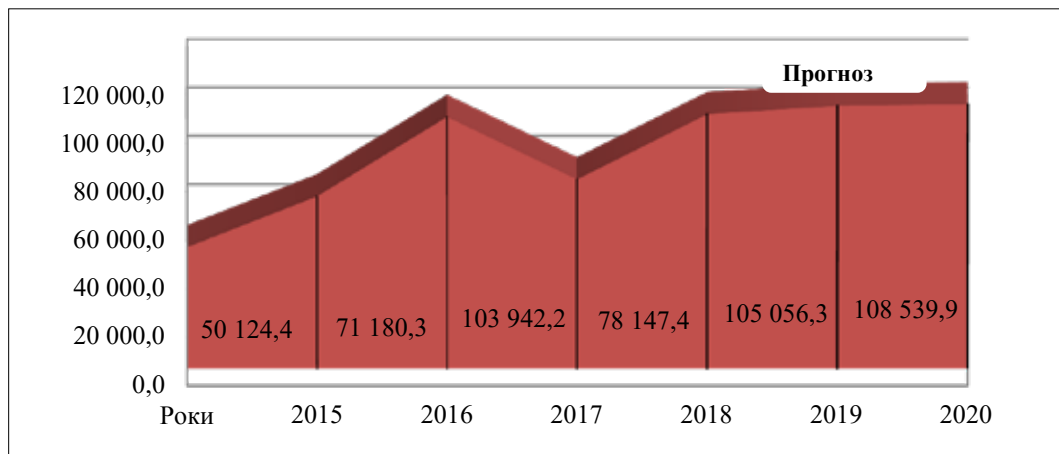


Рис. 2. Фактичні та прогнозні обсяги загального фонду доходної частини місцевих бюджетів Тальнівського району за 2015–2020 рр.

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

Таблиця 2

Склад доходної частини Тальнівського району за 2015–2018 рр.

Види доходів	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Податок та збір із доходів фізичних осіб	30324,30	27140,00	41189,10	31 634,60
Плата за землю	2542,3	1985,3	2131,1	3542,8
Єдиний податок	3824,4	3937	478,5	769,6
Всього по загальному фонду	50 124,4	71 180,3	103 942,2	78 147,4

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

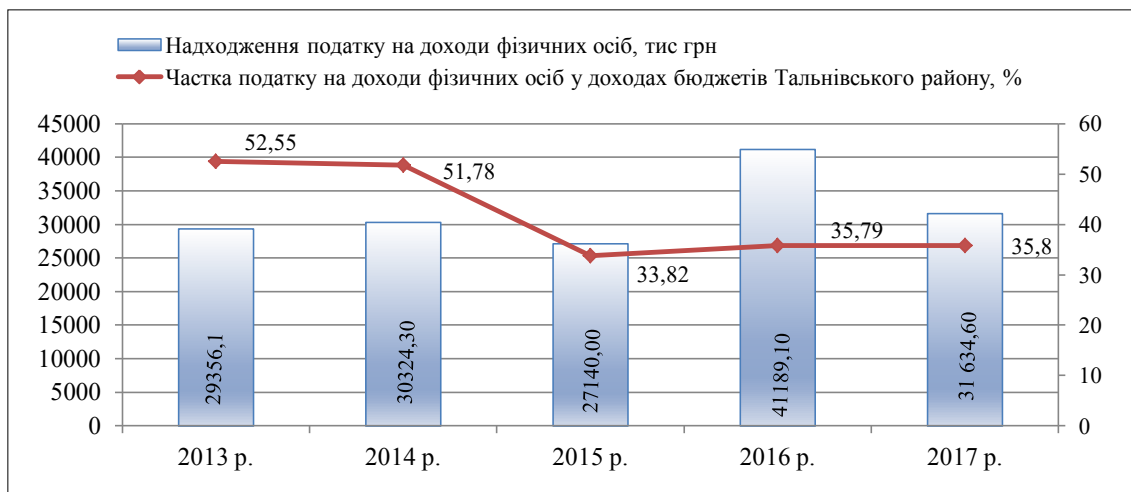


Рис. 3. Динаміка мобілізації податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів Тальнівського району за 2013–2017 рр.

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

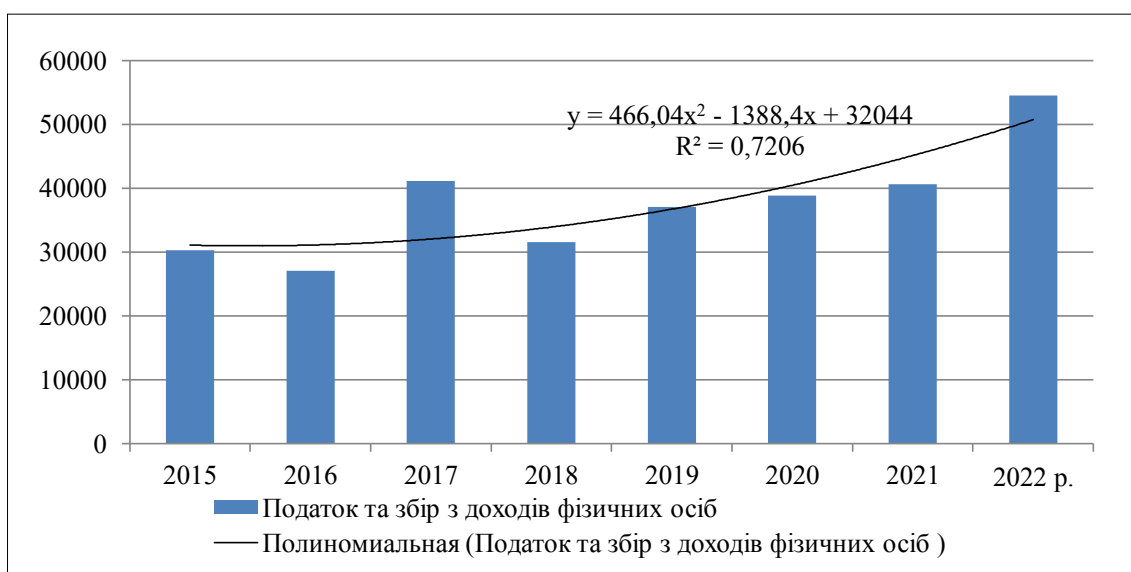


Рис. 4. Фактичні і прогнозовані обсяги загального фонду доходної частини місцевих бюджетів Тальнівського району за 2015–2022 рр.

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

єдиного податку частка єдиного податку із сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік дорівнює або перевищує 75%, становить 82,0%, або 14 658,5 тис. грн., що становить 116,2% до запланованих надходжень.

Графічне відображення фактичних даних про обсяги мобілізації єдиного податку до місцевих бюджетів Тальнівського району за 2015–2018 рр. та їх прогнозовані значення до 2022 р. наведено на

рис. 6. Також для визначення тренду було розраховано ковзну середню, побудований графік, де відображено тенденцію зростання обсягів мобілізації єдиного податку до місцевих бюджетів району.

Надзвичайно актуальною є проблема правового характеру фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні, оскільки це заважає розвитку всієї економічної системи. Потрібно знайти баланс між внутрішнім та національним правовим регулюванням.



Рис. 5. Динаміка мобілізації єдиного податку до місцевих бюджетів Тальнівського району за 2015–2018 рр.

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

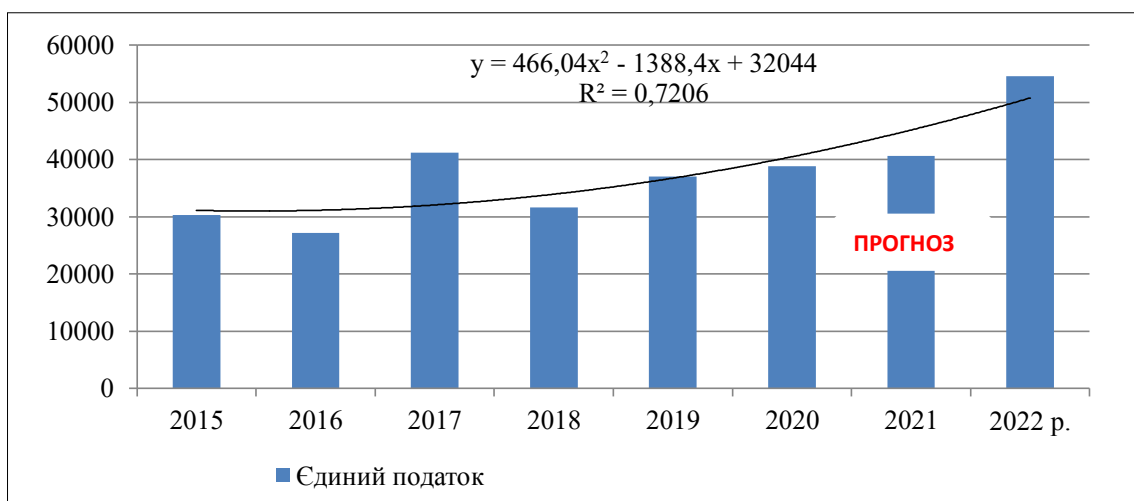


Рис. 6. Фактичні та прогнозовані обсяги загального фонду доходної частини місцевих бюджетів Тальнівського району за 2015–2022 рр.

Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у результаті проведеного дослідження виявлено, що в Україні гостро постає проблема з високим рівнем концентрації бюджетних ресурсів на центральному рівні. Структура доходів бюджету Тальнівського району свідчить про обмеженість фінансових ресурсів для забезпечення повною мірою самостійності відповідних бюджетів, що суперечить наближенню до реалізації такої цілі, як децентралізація. Перспективами для подальших досліджень у даному напрямі є проведення

ґрунтовного аналізу досвіду європейських країн у формуванні доходів місцевих бюджетів та проведенні децентралізації, а також пошук можливостей його впровадження в Україні. Для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів необхідно здійснювати своєчасне фінансування видатків, пошук шляхів посилення соціальної, стимулюючої та регулюючої ролі податків. Ці заходи забезпечать прогресивний соціально-економічний розвиток країни та сприятимуть гармонізації інтересів держави та регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 10.02.2019).
2. Вітлінський В.В. Розвиток методології та інструментарію моделювання та ризикології в сучасній економіці. *Форум молодих економістів-кібернетиків. Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід* : тези VII Міжнар. наук.-метод. конф., м. Тернопіль, 21–22 жовтня 2016 р. Тернопіль, 2016. С. 10.
3. Лук'яненко І.Г., Краснікова Л.І. Економетрика : підручник. Київ : Знання, КОО, 1998. 494 с.
4. Камінська Н.І. Адаптивні методи у соціально-економічному прогнозуванні. *Форум молодих економістів-кібернетиків. Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід* : тези VII Міжнар. наук.-метод. конф., м. Тернопіль, 21–22 жовтня 2016 р. Тернопіль, 2016. С. 85.
5. Ткачук І. Економічна самостійність регіону : монографія. Київ : Наук. думка, 2008. 238 с.
6. Міністерство фінансів України. URL : <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm> (дата звернення: 14.02.2019).
7. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 червня 1997 р. № 280/97-ВР. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 15.02.2019).
8. Департамент фінансів Сумської ОДА. URL : www.finansy.sm.gov.ua/ (дата звернення: 9.02.2019).
9. Андрейків Т.Я. Формування місцевих бюджетів: соціально-економічний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 10. С. 93–96.
10. Кульчицький М.І. Міжбюджетні відносини в економічній системі України : дис. ... док. екон. наук. Львів, 2016. 475 с.
11. Боровик П.М. Доходи місцевих бюджетів як запорука фінансової самостійності місцевого самоврядування. *Вісник Уманського національного університету садівництва*. 2013. С. 143–148.
12. Фурдичко Л.Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 5. С. 39–42. URL : <http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu2015511>. (дата звернення: 8.02.2019).

УДК 336.76

ВПЛИВ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

THE INFLUENCE OF INFRASTRUCTURE OF STOCK MARKET ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Німкович А.І.

здобувач,

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**Nimkovych Andriy**

Researcher

of Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті визначено характер впливу та взаємозв'язок елементів інфраструктури ринку цінних паперів та економічного розвитку країни. Зокрема, проаналізовано обсяг торгівлі на ринку цінних паперів, кількість інфраструктурних елементів на ринку та обсяг ВВП як основний індикатор розвитку економіки України. При цьому особливо тісний взаємозв'язок спостерігався між кількістю інфраструктурних елементів ринку цінних паперів та обсягом ВВП України. Досліджено перехід інфраструктурних елементів від кількісних до якісних показників. Нинішній стан інфраструктури ринку цінних паперів України не забезпечує виконання повного спектру інфраструктурних функцій для стабільного розвитку як ринку цінних паперів, так і економічної системи країни загалом. Ураховуючи циклічність економічного розвитку, запропоновано напрями інвестування у розвиток у відповідні періоди часу.

Ключові слова: інфраструктура, ринок цінних паперів, взаємозв'язок, ВВП, економіка.

В статье определяется характер воздействия и взаимосвязь элементов инфраструктуры рынка ценных бумаг и экономического развития страны. В частности, проанализированы объем торговли на рынке ценных бумаг, количество инфраструктурных элементов на рынке и объем ВВП как основной индикатор развития экономики Украины. При этом особенно тесная взаимосвязь наблюдалась между количеством инфраструктурных элементов рынка ценных бумаг и объемом ВВП Украины. Исследован переход инфраструктурных элементов от количественных к качественным показателям. На данный момент состояние инфраструктуры рынка ценных бумаг Украины не обеспечивает выполнение полного спектра инфраструктурных функций для устойчивого развития как рынка ценных бумаг, так и экономической системы страны в целом. Учитывая цикличность экономического развития, предложены направления инвестирования в развитие в соответствующие периоды времени.

Ключевые слова: инфраструктура, рынок ценных бумаг, взаимосвязь, ВВП, экономика.

The article is defined the nature of the impact and interconnection of the elements of the securities market infrastructure and economic development of the country. Activation of economic development is possible provided that the volume of financial resources directed to invest in investment objects is increased. In particular, are analyzed the volume of trade in the securities market, the number of infrastructure elements in the market and the volume of GDP as the main indicator of Ukraine's economic development during 2008-2016. At the same time, using a regression analysis, a particularly close relationship was observed between the number of infrastructure elements of the securities market and the volume of GDP of Ukraine and the transition of infrastructure elements from quantitative to qualitative indicators was investigated. It confirms the hypothesis about the transition of the number of infrastructure institutions to a qualitative plane through consolidation and improvement. At the moment, the state of the infrastructure of the securities market in Ukraine does not ensure the implementation of a full range of infrastructure functions for the stable development of both the securities market and the overall economic system of the country. It leads to high risks of infrastructure provision. As a result, in the absence of optimal conditions, the volume of trade on the stock exchanges of Ukraine is hundreds of times smaller than in neighboring countries. Taking into account the cyclical nature of economic development, the directions of investing in development in the appropriate periods of time and formation of a holistic system that will comprehensively provide the securities market. The policy of securities market infrastructure development, modernization of the system for the purpose of full regulation of the securities market, which is capable of providing liquidity, transparency and efficiency and reliability of the market with minimal systemic risks, is offered.

Key words: infrastructure, securities market, interconnection, GDP, economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Протягом останніх десятиліть структура світового фінансового ринку зазнала серйозних структурних змін, які кардинально змінили умови та особливості його функціонування.

Відбулося суттєве скорочення ролі банківського сектору та одночасне посилення інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів як механізму перерозподілу фінансових ресурсів на національному і міжнародному рівнях.

Це підтверджується зростанням міжнародних випусків цінних паперів компаніями, які лише протягом останніх десяти років збільшили щорічний обсяг емісії у понад шість разів. Через таку концентрацію капіталу ринок цінних паперів посів провідне місце серед основних сегментів світового фінансового ринку і почав відігравати роль одного з головних чинників розвитку світової фінансової системи, адже саме на цьому ринку формуються основні джерела економічного зростання, а також концентруються і розподіляються необхідні інвестиційні ресурси.

Таким чином, інфраструктура ринку цінних паперів не лише є механізмом розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, а й драйвером загального економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у наукові дослідження ринку цінних паперів, його інфраструктури, а також певною мірою його впливу на економічний розвиток країни здійснили такі вітчизняні вчені, як: М. Бурмака, М. Гапонюк, Н. Дегтярьова, Ю. Коваленко, А. Королевська, О. Мозговий, І. Рекуненко, О. Руда, В. Суторміна, О. Чернова, Н. Шапран, В. Шелудько, та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає у виявленні та дослідженні взаємозв'язку та впливу інфраструктури ринку цінних паперів на економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Окремі інфраструктурні елементи ринку цінних паперів можуть впли-

вати на економіку країни тією чи іншою мірою: одні з них мають дійсно вирішальний вплив на розвиток економіки або ж залежні від окремих економічних чинників, натомість інші інфраструктурні елементи є невід'ємними на ринку цінних паперів і водночас піддаються та здійснюють зовсім непомітний вплив на зовнішню економічну систему.

Матриця наочно підтверджує важливість двох основних складників будь-якого ринку: «покупця» та «продавця», тобто емітента та інвестора. Активність обох сегментів безпосередньо впливає на розвиток виробництва та розвитку акціонерних товариств в Україні. Натомість оператори ринку цінних паперів (інфраструктура ринку цінних паперів) мають опосередкований характер впливу на економіку, впливаючи на розвиток ринку цінних паперів. Проте, саме впливаючи на розвиток ринку цінних паперів, відбувається вплив загалом на економічне зростання у країні.

Виходячи з вищенаведеного, можна зазначити, що активізація розвитку економіки можлива за умови збільшення обсягу фінансових ресурсів, що спрямовують на вкладення в об'єкти інвестиційної діяльності. Акумуляція вільних фінансових ресурсів та їх подальше інвестування відбуваються в результаті функціонування інфраструктури ринку цінних паперів. Досі не розроблені методологія й системна концепція формування інфраструктури, що базується на загальній теорії систем і теорії інституціоналізму, недостатньо розроблені питання інфраструктурної ролі окремих учасників фінансово-інвестиційного процесу.

Однією з важливих умов економічного зростання країни є розвинена інфраструктура ринку цінних паперів, яка ефективно задовольняє фінансові потреби господарюючих суб'єктів, сприяє підтримці стійких темпів економічного розвитку, зниженню соціальної нерівності, підвищенню рівня життя населення.

Сучасний стан інфраструктури ринку цінних паперів Україні не забезпечує виконання інфраструктурних функцій і тим самим стримує соціально-економічний розвиток. Причинами цього є:

Таблиця 1

Матриця розподілу основних інститутів ринку цінних паперів за ступенем впливу на економіку України

Характер впливу	Оператори ринку цінних паперів	Інституціональні інвестори	Емітенти цінних паперів
Опосередкований	– Фондові біржі – Торговельно-інформаційні мережі – Біржові посередники	– Індивідуальні інвестори	
Безпосередній		– Інвестиційні фонди – Компанії з управління активами	– Акціонерні товариства

Джерело: розроблено автором

- різний ступінь саморегуляції за різними видами фінансових інститутів;
- здійснення розрахунків між господарючими суб'єктами переважно в рамках платіжної системи НБУ;
- різний ступінь регламентації функціонування фінансових інститутів;
- диспропорції в розвитку інфраструктури ринку цінних паперів за регіонами;
- концентрація основних фінансових інституцій у м. Києві;
- недержавна підсистема фінансової інфраструктури переважно представлена кредитними організаціями, а не інституціями фондового ринку (КУА, ІСІ тощо).

Регулювання інфраструктури та загалом ринку цінних паперів слід здійснювати відповідно до вище зазначених причин. Важливо здійснювати аналіз у контексті взаємозв'язку ринку цінних паперів та економіки, на потреби якої функціонує перший. Уже було чимало випадків, коли «ідеальні моделі» регулювання ринків чи сфер діяльності, залучені із закордон-

ної практики, під час імплементації та інтеграції до загальноекономічної системи України проявляли свою нежиттєздатність та недовість.

Отже, вважається за потрібне підтвердити наявність взаємозв'язку між інфраструктурою ринку цінних паперів, власне ринком цінних паперів та рівнем економічного розвитку України за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

Для підтвердження означених припущень доцільно застосувати регресійний аналіз дослідження взаємозв'язку трьох чинників. Ключовими факторами вибрано обсяг торгівлі на ринку цінних паперів, обсяг ВВП та кількість інфраструктурних елементів протягом 2008–2016 рр.

Кількість інфраструктурних елементів ринку цінних паперів формується як сукупність депозитарних установ, торговців ЦП, КУА та ІСІ. Вихідні дані для дослідження зображено в табл. 2.

Слід зауважити, що коефіцієнт кореляції може змінюватися у межах від -1 до +1. За прямого функціонального зв'язку між показниками коефіцієнт дорівнює +1, за зворотного функці-

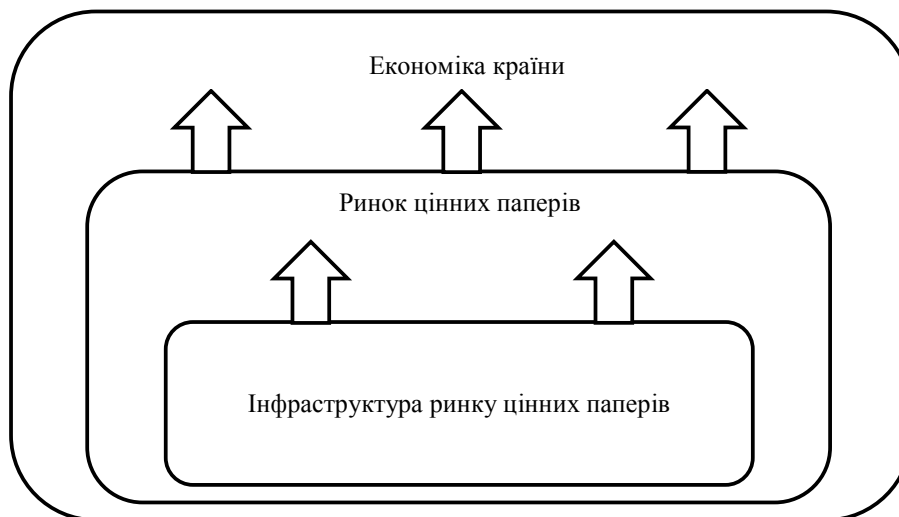


Рис. 1. Взаємодія інфраструктури з ринком цінних паперів та економікою країни

Таблиця 2

Взаємозв'язок показників ринку цінних паперів, його інфраструктури та ділової активності економіки

Роки	Обсяг торгівлі на ринку цінних паперів, млрд. грн.	Обсяг ВВП, млрд. грн.	Кількість інфраструктурних елементів
2008	883,39	949,86	194
2009	1067,26	914,72	185
2010	1537,79	1094,61	176
2011	2171,1	1316,6	173
2012	2530,87	1404,67	165
2013	1676,97	1465,2	144
2014	2331,94	1586,92	152
2015	2172,67	1988,54	127
2016	2127,55	2383,18	119

онального зв'язку становить -1 , за відсутності зв'язку -0 . Для поглиблення висновків зазвичай використовують таку шкалу:

$r_{yx} = 0$ – зв'язок між змінними відсутній, тобто зміна x не впливає на зміну y ;

$0 < |r_{yx}| < 0,3$ – зв'язок практично відсутній;

$0,3 < |r_{yx}| < 0,5$ – зв'язок між змінними слабкий;

$0,5 < |r_{yx}| < 0,7$ – зв'язок помірний;

$0,7 < |r_{yx}| < 0,9$ – зв'язок сильний (тісний);

$0,9 < |r_{yx}| < 1,0$ – зв'язок дуже тісний;

$|r_{yx}| = 1,0$ – зв'язок між змінними функціональний, тобто зміна y викликана лише зміною x .

Пакет даних регресійного зв'язку вказує на те, що між показниками обсягу ВВП та кількістю інфраструктурних елементів на ринку цінних паперів існує сильний зворотний кореляційний взаємозв'язок. Це означає, що за зменшення кількості інфраструктурних елементів зростає обсяг ВВП України.

Коефіцієнт детермінації $0,9177$ показує, що рівняння регресії пояснює $91,77\%$ дисперсії результативного признаку, а частка інших факторів, не врахованих у дослідженні, становить $8,23\%$, тобто за цим показником дані є також достовірними.

Для наочності результатів дослідження формуємо графік із зображенням показників обсягу торгівлі на ринку цінних паперів, обсягу ВВП та кількості інфраструктурних елементів протягом $2008\text{--}2016$ рр.

Таким чином, згідно з наведеною шкалою та даними, можна зробити висновок, що зв'язок між розвитком інфраструктури ринку цінних паперів та рівнем розвитку економіки існує, він протилежний за напрямом і дуже тісний.

Зменшення кількості інфраструктурних елементів показано через числові показники їх кількості. Однак не все можна точно визначити цифрами. Наприклад, такий показник, як якість, іноді буває доволі складно охарактеризувати цифрами. Згідно з діалектичним законом, кількість переростає в якість, і саме це спостерігається в нашому разі і підтверджено тісним кореляційним зворотним зв'язком. Зростання обсягу ВВП на тлі зменшення інфраструктурного забезпечення ринку цінних паперів пояснюється злиттям і укрупненням торговців, депозитарних установ, КУА, ІСІ тощо. А завдяки відсвіву і посиленню конкуренції відбувається підвищення рівня кваліфікації та якості роботи загалом усієї інфраструктури ринку цінних паперів.

Виходячи з результатів проведених розрахунків, можна зазначити, що розподіл рівня економічного розвитку за роками взаємозалежний із розподілом за кількістю інститутів інфраструктури ринку цінних паперів. Для формування такого розподілу було стандартизовано дані до єдиних показників.

Це підтверджує гіпотезу про перехід кількості інституцій інфраструктури в якісну площину через укрупнення та вдосконалення. Проте цього ще недостатньо для економічного зростання та перетворення ринку цінних паперів у локомотив економіки України.

Зараз вітчизняний ринок цінних паперів (РЦП), який мав би відігравати провідну роль у залученні інвестицій і трансформації економіки (сприяючи її системній модернізації), перебуває у постійному депресивно-кризовому стані починаючи з фінансово-економічної кризи $2008\text{--}2009$ рр. [1].

Середній щоденний обсяг торгів акціями на найбільш ліквідній серед вітчизняних – Українській біржі – десять років тому становив $100\text{--}200$ млн. грн. (2007 р. – середина 2008 р.). Проте далі відбулася негативна динаміка, яка з кожним роком знижує показники до відмітки нуль: $80\text{--}150$ млн. грн. у $2009\text{--}2010$ рр. і $15\text{--}50$ млн. грн. – у $2011\text{--}2016$ рр. Для порівняння: щоденний обсяг торгів на Токійській фондовій біржі оцінюється в $1,5$ трлн. єн (близько 18 млрд. дол. США), на Варшавській фондовій біржі – $300\text{--}400$ млн. дол., на Нью-Йоркській фондовій біржі – $120\text{--}150$ млрд. дол. Це свідчить про значну нерозвиненість і недокапіталізацію вітчизняного ринку цінних паперів. Таким чином, фінансові ресурси інвесторів та населення загалом спрямовуються в інші фінансові інструменти [1].

Характерна особливість ринків, що розвиваються, – високі ризики інфраструктури. Одним із напрямів залучення фінансових потоків на ринок цінних паперів та формування позитивного іміджу є розвиток інфраструктурного забезпечення та приведення його до міжнародних стандартів функціонування. Такий крок може бути зроблений лише виходячи з довгострокової стратегії розвитку ринку цінних паперів та його інфраструктури. Проте нині інвестування у розвиток інфраструктури ринку цінних паперів відходить на другий план [2].

Постає питання, коли саме та скільки слід вкладати в розвиток інфраструктурних елементів фондового ринку та формування з них цілісної системи, яка всебічно забезпечуватиме ринок цінних паперів. Розвитку ринкової економіки та всіх її систем властиві нестабільність та неминучість періодичного виникнення криз, що зумовлено циклічністю її розвитку. Невідворотність чергування економічного зростання та економічного спаду й періодичність кризових явищ привертала увагу багатьох науковців, тому на основі цього побудована не одна модель циклічності. Тож незмінною залишається теза про те, що тривале економічне зростання завжди закінчується рецесією, кризою, після якої знову настає економічне зростання.

Саме на цей факт слід звертати увагу під час формування системи розвитку інфраструктурного забезпечення ринку цінних паперів та її

окремих механізмів. Пропонуємо модель, коли в період розвитку економіки загалом та ринку цінних паперів зокрема вкладати ресурси в інфраструктурне забезпечення. Причинами цього є:

1. закладання основи для стратегічного й майбутнього довготривалого розвитку;
2. акцент на підвищення якості, ефективності, конкурентоспроможності ринку цінних паперів (наприклад перед банківським сектором);
3. запобігання та стримування процесу «перегрівання економіки».

Натомість у період рецесії модель регулювання повинна спрямовувати ресурси безпосередньо на ринок цінних паперів та розвиток ділової активності на ньому. Така модель забезпечить гладкість розвитку, стримуючи його під час економічного зростання та підтримуючи його під час рецесії. Прикладом використання такого принципу на рівні цілої економіки є модель більшості країн Європейського Союзу. Під час зростання фінансові ресурси вкладуються у розбудову інфраструктури економіки, а саме розбудову та оновлення транспортних

шляхів, спортивних, оздоровчих, наукових та культурних комплексів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Через відсутність послідовної політики щодо пріоритетних напрямів фінансування та розвитку на конкретному етапі розвитку ми спостерігаємо ситуацію, коли інфраструктура ринку цінних паперів у певні часові межі суттєво впливає на ринок, а в інші – ні.

Це можна вирішити через модернізацію системи, спрямованої на повноцінну регуляцію ринку цінних паперів, яка здатна забезпечити ліквідність, прозорість, ефективність та надійність ринку з мінімальними системними ризиками. Така модернізація інфраструктури ринку цінних паперів повинна базуватися на принципах:

- укрупнення й інтеграційних процесів між інфраструктурними елементами, що буде відповідати критеріям лістингу та забезпечить ринкове ціноутворення на фінансові інструменти;
- уніфікації всіх критеріїв та стандартів моделі розрахунків, які здійснюються за договорами;

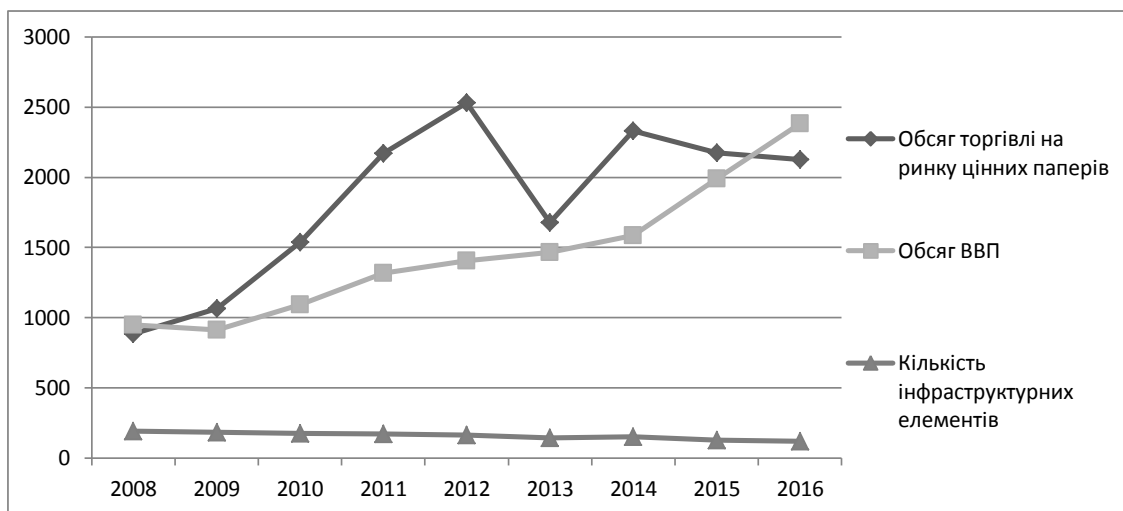


Рис. 2. Показники обсягу торгівлі на ринку цінних паперів, обсягу ВВП та кількості інфраструктурних елементів протягом 2008–2016 рр.

Джерело: розробка автора

Таблиця 3

Матриця взаємозв'язку показників інфраструктури, ринку цінних паперів та економіки України

	Обсяг торгівлі на ринку цінних паперів	Обсяг ВВП	Кількість інфраструктурних елементів
Обсяг торгівлі на ринку цінних паперів	1		
Обсяг ВВП	0,646484	1	
Кількість інфраструктурних елементів	-0,61509	-0,95834	1

Джерело: розроблено автором

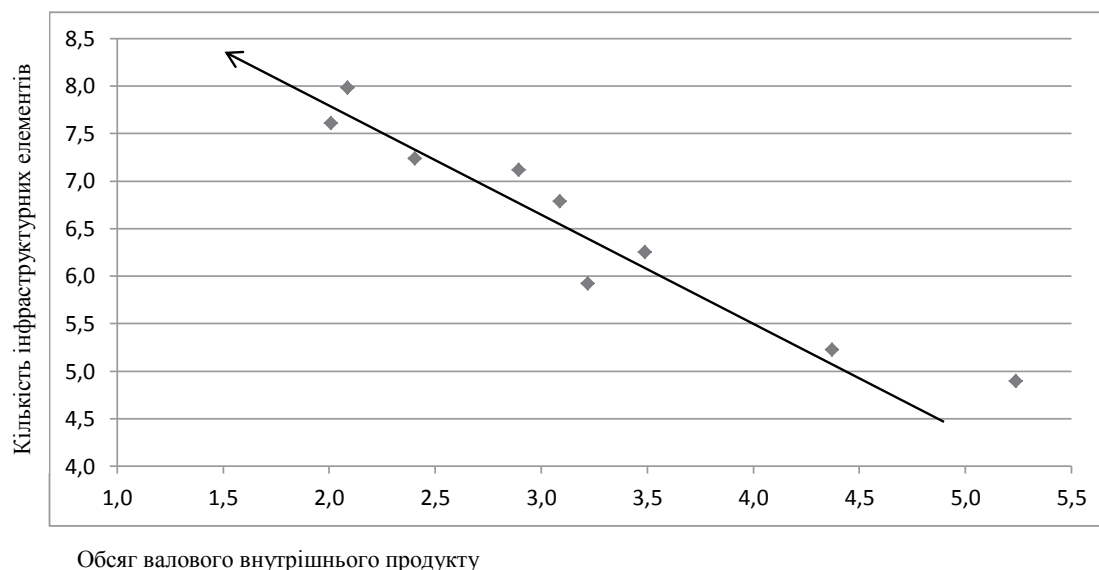


Рис. 3. Взаємозв'язок між кількістю інфраструктурних елементів та обсягом валового внутрішнього продукту

Джерело: розробка автора

– державного сприяння та підтримки у збільшенні показника free-float акцій українських компаній, у тому числі за рахунок реалізації приватизаційних стратегій, що сприятиме підвищенню ліквідності ринку цінних паперів [3].

Таким чином, модернізація інфраструктури і формування справжніх регульованих ринків – шлях стабільного та регульованого розвитку ринку цінних паперів України та інтеграція з міжнародними ринками цінних паперів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринок цінних паперів України. URL : dt.ua/finances/rinok-cinnih-paperiv-ukrayini-virok...uvannyu-244423_.html.
2. Модернізація торгової інфраструктури ринку цінних паперів. URL : 4ua.co.ua/bank/sb3ad78b4c53b89421216c27_0.html.
3. Модернізація торговельної інфраструктури ринку цінних паперів. URL : <https://ukrbukva.net/page,3,18990-Modernizaciya-torgovoiy-infrastruktury-rynka-cennyh-bumag.html>.
4. Чернова О.В., Королевська А.Г. Стан та динаміка розвитку світового ринку цінних паперів. *Ефективна економіка*. 2014. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2825>.
5. Коробка Р.В. Вплив стану інфраструктури на розвиток фондового ринку України. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. Вип. 32. Ч. 3. С. 176–183.
6. Желіхівська А.М. Визначення ефективності функціонування інститутів інфраструктури фондового ринку України. *Фондовий ринок*. 2009. № 40. С. 12–18.
7. Головка А. Інфраструктура ринку: прогноз вітчизняної моделі та факторів, що її визначають. *Фінансовий ринок України*. 2007. № 1(39). С. 8–13.

АНАЛІЗ ТА ВИМІРЮВАННЯ ПРОЦЕНТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

ANALYSIS AND MEASUREMENT OF INTEREST RATE RISK IN BANKING

Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України

Пернарівська О.О.

студентка факультету обліку та податкового менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Pernarivskyi Oleksandr

Ph. D. in Economics,
Associate Professor at the Department of Banking
and Financial Monitoring,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Pernarivska O.

Student of the Faculty of Accounting and Tax Management,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

У статті досліджено сутність та джерела процентного ризику в банківській діяльності. Обґрунтовано важливість ефективного управління процентним ризиком для забезпечення фінансової стійкості банку. Проаналізовано взаємозв'язок процентного ризику з іншими банківськими ризиками. Розглянуто основні підходи до вимірювання процентного ризику банку. Досліджено принципи управління процентним ризиком банку на основі аналізу розривів між його процентними активами і зобов'язаннями. Запропоновано методику оцінки процентного ризику банку на основі визначення середньозважених модифікованих дюрацій його активів та зобов'язань. Наведено алгоритм грошової оцінки процентного ризику банку із застосуванням VaR-технології. Обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до вимірювання процентного ризику в банківській діяльності.

Ключові слова: банк, банківські ризики, волатильність, геп, дюрація, процентний ризик, VaR-технологія.

В статье исследованы сущность та источники процентного риска в банковской деятельности. Обоснована важность эффективного управления процентным риском для обеспечения финансовой устойчивости банка. Проанализирована взаимосвязь процентного риска с другими банковскими рисками. Рассмотрены основные подходы к измерению процентного риска банка. Исследованы принципы управления процентным риском банка на основе анализа разрывов между его процентными активами и обязательствами. Предложена методика оценки процентного риска банка на основе определения средневзвешенных модифицированных дюраций его активов и обязательств. Представлен алгоритм денежной оценки процентного риска банка с применением VaR-технологии. Обоснована необходимость применения комплексного подхода к измерению процентного риска в банковской деятельности.

Ключевые слова: банк, банковские риски, волатильность, гэп, дюрация, процентный риск, VaR-технология.

The article substantiates the relevance of the problem of effective interest rate risk management in banking activity. The essence and sources of interest rate risk in banking activity are investigated. The main factors of interest rate risk in the activity of domestic banks are determined. The bank's interest rate structure is analyzed. It was determined that the emergence of interest rate risk in banking activity is mainly conditioned by the transformation of short-term liabilities into long-term assets. The description of the main types of interest rate risk of the bank is presented. The importance of effective interest rate risk management to ensure financial stability of the bank is substantiated. The relationship of interest rate risk with other banking risks is analyzed. The influence of interest rate risk on decrease of net interest income and present value of bank assets is established. The main approaches to measuring the interest

rate risk of the bank are considered. The principles of managing the interest rate risk of the bank based on analysis of the gap between its interest assets and liabilities are described. The method of estimating the interest rate risk of the bank on the basis of the determination of the weighted average modified durations of its assets and liabilities is proposed. The necessity of taking into account risk of untimely repayment of the asset and risk of early withdrawal of the deposit in determining the duration of assets and liabilities of the bank is proved. The imperfection of the classical approaches to measuring the interest rate risk of the bank is substantiated. An algorithm for the bank's interest rate risk estimation using Value-at-Risk-technology is presented. The application of the Value-at-Risk-technology to assess the interest rate risk of the bank is demonstrated by a specific example. The need to apply an integrated approach to assessing interest rate risk in banking activity is emphasized. The expediency of study of advanced foreign experience of integrated measurement of interest rate risk and its influence on financial stability of the bank is noted.

Key words: bank, bank risks, gap, duration, interest rate risk, volatility, VaR.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідність побудови ефективних систем управління банківськими ризиками в сучасних умовах ведення банківської діяльності набуває все більшого значення. Одним із визначальних ризиків у діяльності вітчизняних банків є процентний ризик. Високий ступінь процентного ризику пояснюється особливостями політики управління активами та пасивами банків, а також зростанням волатильності індикаторів грошового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Окремі аспекти управління процентним ризиком банку, такі як визначення його сутності, структури, класифікації, регулювання та хеджування, висвітлювалися у роботах Л. Батракової, І. Волошина, С. Прасолової, К. Редхеда, П. Роуза, Дж. Сінкі та ін. Однак проблематика управління процентним ризиком потребує подальших досліджень, зокрема в частині його аналізу та оцінювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та розвиток підходів до вимірювання процентного ризику в банківській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Недостатність уваги щодо управління процентним ризиком у діяльності вітчизняних банків пояснюється низкою причин:

- по-перше, процентний ризик слабо висвітлений у спеціалізованій літературі з ризик-менеджменту. Здебільшого вивчення процентного ризику обмежується визначенням його сутності та аналізом процентних гепів. У результаті у менеджменту банку відсутнє глибоке розуміння фактичної значущості й небезпеки процентного ризику;

- по-друге, найбільшу увагу українські банки приділяють управлінню кредитним ризиком, оскільки він становить основну загрозу фінансовій стійкості банку в сучасних умовах. Процентний ризик у результаті неадекватно сприймається як вторинний або третинний. Однак навіть якщо процентний ризик сьогодні не вважається пріоритетним, у довгостроковій перспективі він може суттєво впливати на фінансове становище банку;

- по-третє, з боку Національного банку України відсутні детальні вимоги до реалізації системи управління процентним ризиком.

Додаткової важливості питанню вивчення процентного ризику надає постійне зростання впливу процентного ризику, яке виражається в мінливості пов'язаних економічних показників:

- спостерігаються кардинальні зміни ринкових процентних ставок в умовах сучасної фінансової нестабільності, що ілюструє, зокрема, динаміка ставок на міжбанківському ринку;

- крім того, спостерігаються зміни ставки рефінансування НБУ, що, своєю чергою, додатково впливає на процентні ставки за банківськими продуктами, оскільки ставка рефінансування є одним з індикаторів вартості грошей у часі. Наприклад, якщо НБУ знижує ставку рефінансування, це є сигналом для клієнтів банку для ініціювання перегляду параметрів кредиту, а за підвищення ставки рефінансування НБУ подібні вимоги можуть надходити з боку вкладників банку, що, відповідно, впливає на відсоткові ставки за депозитами.

Ми пропонуємо визначати процентний ризик банку як міру (ступінь) невизначеності щодо можливих утрат банку внаслідок незбалансованості активів та зобов'язань банку за строками та несприятливих змін ринкових процентних ставок.

Можна виділити декілька складників процентного ризику банку [1; 2; 6].

1. **Базисний ризик.** Цей складник відображає можливі втрати від зменшення процентної маржі. Базисний ризик виникає у тому разі, якщо ставки залучення коштів і ставки їх розміщення не прив'язані одна до іншої. Якщо банк установлює ставки розміщення з фіксованою маржею щодо ставок залучення, то він зводить базисний ризик до нуля, але збільшує економічний ризик. Якщо ж банк установлює ставки залучення і розміщення за середньоринковими ставками, то він зменшує економічний ризик, збільшуючи базисний. Базисний складник процентного ризику тісно пов'язаний із кредитним ризиком: за погіршення якості працюючих активів ефективна ставка розміщення знижується через додаткові відрахування в резерв для покриття втрат і, відповідно, зменшується ефективна маржа.

2. Ризик часового розриву (ризик переоцінки). Трансформація зобов'язань і активів за строками завжди супроводжується ризиком часового розриву через розбіжність моментів установлення вартості активів і зобов'язань, що виражається конкретно відсотковою ставкою за відповідним активом або зобов'язанням.

3. Ризик кривої дохідності. Несприятливе зміщення кривої дохідності, зміна її форми можуть призвести до суттєвого скорочення прибутку банку та зменшення його власного капіталу.

Спосіб структурування банком своїх активів і зобов'язань буде визначати його процентний ризик. Найбільш типовим прикладом є банк, що фінансує довгострокові активи короткостроковими зобов'язаннями. Оскільки крива дохідності здебільшого має тенденцію підніматися вгору за більш низьких ставок за короткостроковими ресурсами, ніж за довгостроковими, банки отримують прибуток, запозичаючи кошти на ринку короткострокових ресурсів і надаючи їх у кредит на ринках довгострокового капіталу.

За такої стратегії банк ураховує зміни процентної ставки. Якщо короткострокова ставка відсотка буде підніматися, вартість банківських ресурсів буде зростати, тоді як ставки за довгостроковими активами можуть залишатися відносно сталими. За певних обставин різниця між доходами від активів і витратами за зобов'язаннями може стати від'ємною.

Чи призведе ризикове положення банку до виникнення проблем, буде залежати від руху відсоткової ставки. Якби крива дохідності зберігала своє висхідне положення нескінченно й якби процентна ставка не змінювалася, стратегія короткострокових запозичень і довгострокових кредитів завжди була б джерелом одержання безризикового прибутку. Але крива дохідності не може бути нескінченно висхідною, і відсоткові ставки теж змінюються. Саме ефект потенційних змін відсоткових ставок у контексті ризикової позиції банку є джерелом його процентного ризику.

4. Ризик опціонності. Крім строків залучених і розміщених ресурсів, структури відсоткових ставок, на прибуток банку безпосередньо впливають індивідуальні особливості фінансових послуг, наданих банком, й особливості фінансових інструментів, що продаються і купуються банком (наприклад, умови дострокового розірвання депозитних договорів). Ризик опціонності виникає у тому разі, коли клієнт банку має право (але не зобов'язаний) змінити розмір та/або час виплат (або хоча б однієї виплати) у грошовому потоці за даним фінансовим інструментом. У цьому разі виникає несиметричний профіль ризику банку, тобто банк бере на себе за даним фінансовим інструментом вищий процентний ризик, аніж його клієнт. Цей вид ризику гірше піддається оцінці, при цьому його роль

постійно зростає через ускладнення фінансових інструментів.

5. Економічний ризик. Цей складник відображає ризик утрат від зміни попиту та пропозиції за конкретними фінансовими інструментами в результаті несприятливої зміни відсоткових ставок. Наприклад, падіння номінальних ставок закладами до запитання нижче рівня інфляції, скоріше за все, призведе до різкого скорочення попиту на такі продукти банків.

Усі види банківських ризиків тісно пов'язані між собою. Внаслідок цього під час управління процентним ризиком необхідно враховувати його взаємозв'язок з іншими банківськими ризиками. Взаємозв'язок процентного ризику з основними видами банківських ризиків наведено в табл. 1.

Другим ключовим моментом під час вивчення процентного ризику є оцінка його впливу на фінансовий стан банку. НБУ наголошує на тому, що процентний ризик впливає на фінансове становище кредитної організації так: вплив зміни процентних ставок на прибутковість кредитної організації відбувається в результаті зміни чистого процентного доходу, а також величини інших доходів, що залежать від процентної ставки, та операційних витрат. Зміна процентних ставок також впливає на поточну вартість активів, зобов'язань і позабалансових позицій кредитної організації, оскільки поточна (справедлива) вартість майбутніх грошових потоків (а в деяких випадках і величина майбутніх грошових потоків) залежить від зміни процентних ставок [7]. Таким чином, для того щоб певне явище можна було логічно віднести до джерел процентного ризику, необхідно, щоб під його впливом змінювалася або сума відсотків, або поточна вартість майбутніх грошових потоків.

Основними методами оцінки процентного ризику банку є аналіз гепу та дюрації [1].

Геп – це поняття, яке прийняте в банківській практиці і характеризує різницю між величиною активів та пасивів, чутливих до зміни ставок відсотка, й які мають бути переоцінені або погашені до певного терміну.

До чутливих до змін відсоткової ставки активів належать видані кредити, придбані банком облігації, доходи майбутніх періодів і т. д. Чутливі до зміни відсоткової ставки пасиви – це кошти на розрахункових та поточних рахунках, депозити та отримані міжбанківські кредити.

Принципи управління гепом можна сформулювати так [2]:

1. Зміна відсоткового прибутку, яка виникає за заданого співвідношення активів і пасивів, у результаті зміни відсоткової ставки залежить від величини гепу.

2. У разі негативного гепу за зростання ставки відсотковий прибуток зменшиться, а за її зниження – зросте. Навпаки, за позитивного гепу за зростання ставки відсотковий прибуток збільшуватиметься, а за її зниження – зменшуватиметься.

Таблиця 1

Взаємозв'язок процентного ризику з основними видами банківських ризиків

Вид банківських ризиків	Вплив на процентний ризик	Вплив процентного ризику на інші банківські ризики
Фондовий ризик	За зниження курсів цінних паперів увагу інвесторів привертають більш стабільні фінансові інструменти, наприклад депозити. Зростання попиту на такі інструменти зумовлює зниження за ними процентних ставок, що є фактором процентного ризику	Зростання процентних ставок на ринку ускладнює учасникам фондового ринку залучення позикових ресурсів для проведення операцій, що знижує ділову активність на фондовому ринку
Валютний ризик	За зростання обмінного курсу іноземної валюти збільшується попит на номіновані у ній вклади, що веде до зниження процентної ставки за такими інструментами	Збільшення ставок рефінансування центральних банків сприяє зростанню обмінного курсу відповідної валюти
Кредитний ризик	Як правило, кредитоспроможність позичальника враховується під час визначення ставки за наданим йому кредитом. Загальне зниження кредитоспроможності позичальників (в умовах економічного спаду) веде до зростання ринкових процентних ставок за кредитами	За зростання базових процентних ставок величина платежу за інструментами з плаваючою процентною ставкою збільшується, що може зумовити нездатність позичальника своєчасно виплачувати кредит
Ризик ліквідності	В умовах дефіциту ліквідності банків можуть підвищуватися процентні ставки за депозитами і міжбанківськими кредитами	Зростання ринкових процентних ставок за депозитами вище поточного рівня ставок у конкретному банку може зумовити дострокове витребування вкладів його клієнтами, що негативно впливає на ліквідність банку

Джерело: складено на основі [3; 5; 8]

3. Поняття гепу нерозривно пов'язане зі строками погашення або переоцінки пасивів та активів. Якщо ці терміни суттєво різняться, то виникає так званий ефект Стігума-Бренча, згідно з яким якщо пасиви (активи) багатократно переоцінюються до того, як здійснюється переоцінка активів (пасивів), то це й буде визначати позицію гепу, що розраховується на момент переоцінки.

4. Позиція гепу визначається характером діяльності банку.

Дюрація являє собою середньозважений час до погашення певного фінансового інструмента. Вона дає можливість порівнювати альтернативні потоки платежів шляхом аналізу їхньої чутливості до зміни процентних ставок. Дюрація обчислюється за формулою:

$$D = \sum_{t=1}^T \frac{t \cdot C_t}{P(1+r)^t}, \quad (1)$$

де C_t – величина грошового потоку в момент часу t ; P – теперішня (приведена) вартість фінансового інструмента; r – ставка дисконтування; T – строк фінансового інструмента.

Модифікована дюрація обчислюється за формулою:

$$AD = \frac{D}{1+r}. \quad (2)$$

Зміна ціни фінансового інструмента (у відсотках) приблизно дорівнює добутку AD на зміну доходності (ставки дисконтування).

Очікувана модифікована дюрація – це математичне сподівання модифікованої дюрації з урахуванням ризику несвоєчасного погашення активу або пасиву банку. Цей ризик зумовлюється тим, що завжди існує можливість несвоєчасного погашення активу, тобто його пролонгації, що збільшує дюрацію активу. З іншого боку, завжди існує ризик дострокового вилучення пасиву, що зумовлюється насамперед опціонністю вкладу, а це зменшує дюрацію пасиву.

Середньозважена модифікована дюрація активів банку визначається за формулою:

$$D_A = \sum_{i=1}^n \left(\frac{PV(A_i)}{PV(A)} \cdot MD_{A_i} \right), \quad (3)$$

де MD_{A_i} – модифікована дюрація i -ого чутливого активу банку, $PV(A_i)$ – теперішня вартість i -ого чутливого активу банку, $PV(A)$ – теперішня вартість чутливих активів банку.

Середньозважена модифікована дюрація пасивів банку визначається за формулою:

$$D_P = \sum_{i=1}^n \left(\frac{PV(P_i)}{PV(P)} \cdot MD_{P_i} \right), \quad (4)$$

де MD_{P_i} – модифікована дюрація i -ого чутливого пасиву банку, $PV(P_i)$ – теперішня вартість i -ого чутливого пасиву банку, $PV(P)$ – теперішня вартість чутливих пасивів банку.

Вважається, що процентний ризик банку може бути визначений різницею між середньо-

зваженою модифікованою дюрацією активів і середньозваженою модифікованою дюрацією пасивів. Якщо ця різниця дорівнює нулю, то процентний ризик банку зводиться до мінімуму.

Слід зазначити, що обидва класичні показники процентного ризику банку (геп і дюрація) не є досконалими і не відображають його реальну величину. Так, геп не враховує конкретний строк погашення або переоцінки кожного чутливого активу і пасиву банку, а дюрація не враховує співвідношення величин чутливих активів і пасивів банку.

За останні десятиліття для вимірювання ринкових ризиків в економічно розвинених країнах найбільшого поширення набула методика Value-at-Risk (VaR) [4; 9; 10]. Проілюструємо її на прикладі визначення грошової оцінки процентного ризику АТ «Ощадбанк».

Ця методика дає змогу з рівнем надійності $A\%$ припустити, що втрати не перевищать B одиниць протягом T днів. Невідома величина B є оцінкою ризику, тобто VaR. Вона буде функцією двох параметрів: T – періоду часу і A – довірчого рівня.

Щоб оцінити процентний ризик за методикою VaR, використовують таку формулу:

$$VaR = M \cdot T \pm K_{\alpha} \cdot \sigma \cdot \sqrt{T}, \quad (5)$$

де M – середня відносна зміна ринкових процентних ставок;

T – горизонт часу (наприклад 1 день, 365 днів);

K_{α} – поправочний коефіцієнт (визначається залежно від значення α (ймовірності), найбільш поширені у використанні $\alpha = 95\%$ або 99% , відповідно, показники $K_{\alpha} = 1,65$ і $2,33$);

σ – волатильність (мінливість), середньоквадратичне відхилення відносних змін ринкових процентних ставок.

Для розрахунку процентного ризику АТ «Ощадбанк» необхідно взяти дані про значення його кумулятивних гепів (табл. 2).

Оскільки значення кумулятивних гепів на всіх інтервалах від'ємні, ризиком для банку буде зростання ринкових відсоткових ставок, тому на основі VaR-технології необхідно визначати максимально можливе з певним рівнем надійності зростання ринкової відсоткової ставки за новими депозитами за певний період.

Для розрахунків візьмемо на сайті НБУ значення щомісячних середньоринкових ставок за новими депозитами по всіх секторах економіки України за останні п'ять років (табл. 3).

Скориставшись даними депозитних ставок за вибраний період, розраховуємо логарифми щомісячних темпів їхньої відносної зміни. Темпи змін депозитних ставок є випадковою величиною, розподіл якої близький до нормального.

Далі розраховуємо середню відносну зміну процентних ставок за новими депозитами, яка становить 0,0022, та волатильність (мінливість) як середньоквадратичне відхилення відносних змін процентних ставок за новими депозитами, яка становить 0,1187.

Завершальним етапом є розрахунок максимальних втрат банку із заданим рівнем надійності (для розрахунку застосуємо рівень надійності 0,99, $K_{\alpha} = 2,33$, а $T = 1$ місяць). Використовуючи формулу (5), розраховуємо значення VaR, що дорівнює 0,2788. Відповідно, максимальне значення середньоринкової ставки за новими депозитами через місяць може становити з рівнем надійності 0,99 11% річних, а максимально можливе її зростання може становити 2,4%.

Для того щоб визначити грошову оцінку процентного ризику банку, необхідно одержане значення помножити на абсолютну величину кумулятивного гепу на інтервалі до одного місяця.

Виходячи з проведених розрахунків, можна зробити висновок, що максимально можливі з рівнем надійності 0,99 втрати (зменшення чистого процентного доходу за рік) банку від можливого зростання процентних ставок за новими депозитами за місяць і через наявність від'ємного гепу на горизонті 1 місяць можуть становити 1 592 298,00 тис. грн.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Управління процентними ризиками сьогодні є важливим складником банківського менеджменту, оскільки цей процес пов'язаний не тільки з мінливістю процентних ставок, а й зі змінами у структурі балансу банку, в обсягах операцій та фінансових результатах його діяльності. Для створення ефективної системи управління процентним ризиком, яка передбачає його вимірювання, необхідно застосовувати комплексний підхід з урахуванням багатьох чинників.

Таблиця 2

**Значення кумулятивного гепу АТ «Ощадбанк» на 01.01.2018
залежно від часового інтервалу, тис. грн.**

	До 1 місяця	Від 1 до 3 місяців	Від 3 місяців до 1 року	Від 1 до 5 років	Більше 5 років
Кумулятивний розрив між процентними активами і зобов'язаннями	(66 399 072)	(85 036 935)	(78 596 863)	(57 563 945)	(7 090 634)

Джерело: складено на основі звітності АТ «Ощадбанк»

Таблиця 3

Значення середньоринкових ставок за новими депозитами за 2013–2017 рр., % річних

Дата	%	Дата	%	Дата	%	Дата	%	Дата	%
Січень 2013	10,70	Січень 2014	10,40	Січень 2015	8,40	Січень 2016	10,00	Січень 2017	8,90
Лютий 2013	9,90	Лютий 2014	12,00	Лютий 2015	8,50	Лютий 2016	10,50	Лютий 2017	8,80
Березень 2013	9,50	Березень 2014	11,10	Березень 2015	10,80	Березень 2016	17,20	Березень 2017	9,20
Квітень 2013	9,40	Квітень 2014	11,00	Квітень 2015	13,40	Квітень 2016	12,30	Квітень 2017	8,70
Травень 2013	9,20	Травень 2014	11,20	Травень 2015	13,90	Травень 2016	12,30	Травень 2017	8,30
Червень 2013	8,70	Червень 2014	11,40	Червень 2015	13,50	Червень 2016	11,50	Червень 2017	8,00
Липень 2013	8,30	Липень 2014	10,60	Липень 2015	13,20	Липень 2016	10,50	Липень 2017	7,80
Серпень 2013	8,90	Серпень 2014	9,80	Серпень 2015	12,20	Серпень 2016	9,40	Серпень 2017	7,90
Вересень 2013	9,20	Вересень 2014	9,80	Вересень 2015	12,10	Вересень 2016	9,70	Вересень 2017	7,60
Жовтень 2013	9,00	Жовтень 2014	10,00	Жовтень 2015	11,80	Жовтень 2016	9,70	Жовтень 2017	7,60
Листопад 2013	9,20	Листопад 2014	9,80	Листопад 2015	11,40	Листопад 2016	9,20	Листопад 2017	8,20
Грудень 2013	11,20	Грудень 2014	9,60	Грудень 2015	10,50	Грудень 2016	9,20	Грудень 2017	8,60

Джерело: складено на основі даних сайту НБУ

Процес кількісного оцінювання процентного ризику є складним, він не може бути зведений до однієї методики, тому з урахуванням переваг та недоліків окремих методів аналізу та оцінювання

процентного ризику слід звернути увагу на доцільність вивчення передового зарубіжного досвіду комплексного вимірювання процентного ризику та його впливу на фінансову стійкість банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жарій Я.В., Грінченко Н.О. Особливості управління процентними ризиками в сучасних умовах банківської діяльності. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 1. С. 159–168.
2. Комар О.Ю., Подчесова В.Ю. Особливості управління процентними ризиками в банках. *Економічні науки*. 2010. № 4. С. 242–247.
3. Конопатська Л.В., Шварц О.В. Роль системи управління процентним ризиком у стабільному функціонуванні банку. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. № 18. С. 94–101.
4. Кишакевич Б.Ю., Юзьв'як О.А. Моделювання економічного капіталу банку для кредитного та ринкового ризиків. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3. Т. 1. С. 124–127.
5. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 347 с.
6. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти. *Вісник Національного банку України*. 2007. № 9. С. 36–40.
7. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Постанова Національного банку України від 11 червня 2018 р. № 64. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення: 12.02.2019).
8. Управління ризиками банків : монографія у 2-х т. Т. 1 / за ред. А.О. Єпіфанова, Т.А. Васильєвої. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.
9. Швець Н.Р. VaR як основний метод розрахунку величини інтегрального фінансового ризику банківських установ. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 1092–1099.
10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. Москва : Альпина Паблишер. 2003. 786 с.

УДК 657.8:339.52

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

SPECIFIC OF AUDIT OF THE CALCULATING OPERATIONS ENTERPRISES OF UKRAINE

Шевченко І.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і бізнес-консалтингу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Куцевол В.О.

студент факультету консалтингу і міжнародного бізнесу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Shevchenko Irina

Ph.D in Economics.,
lecturer of the Department of Accounting and Business Consulting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Kutsevol Vladislav

Student of the Faculty of Consulting and International Business
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті зроблено спробу надати власне визначення терміна «аудит» шляхом ґрунтовного аналізу існуючих визначень цього поняття закордонними та вітчизняними вченими-економістами та виокремлення підходів до тлумачення даної дефініції. Визначено основні ознаки проведення аудиту на підприємствах. За допомогою статистичних даних, наданих у звітах Аудиторської палати України, підтверджено необхідність аудиту в Україні. Охарактеризовано та визначено розрахункові операції підприємства, а також наведено напрями аудиту розрахункових операцій. Теоретично обґрунтовано сутнісне розуміння аудиту розрахункових операцій шляхом узагальнення визначень терміна, мети та завдань аудиту розрахункових операцій. На основі проведеного дослідження виокремлено особливості аудиту розрахункових операцій підприємств в Україні.

Ключові слова: аудит, розрахункові операції, підприємства, аудит розрахункових операцій, аудиторська діяльність.

В статье сделана попытка представить собственное определение термина «аудит» путем основательного анализа существующих определений этого понятия зарубежными и отечественными учеными-экономистами и выделения подходов к толкованию данной дефиниции. Определены основные признаки проведения аудита на предприятиях. С помощью статистических данных, представленных в отчетах Аудиторской палаты Украины, подтверждена необходимость проведения аудита в Украине. Охарактеризованы и определены расчетные операции предприятия, а также приведены направления аудита расчетных операций. Теоретически обосновано сущностное понимание аудита расчетных операций путем обобщения определении срока, цели и задач аудита расчетных операций. На основе проведенного исследования выделены особенности аудита расчетных операций предприятий в Украине.

Ключевые слова: аудит, расчетные операции, предприятия, аудит расчетных операций, аудиторская деятельность.

In the current and rapid growth of entrepreneurial activity, there is a need for constant control of private funds from the side of business owners. The issue of the audit of settlement operations is always an actual area of research for both economists and private auditors or owners of Ukrainian enterprises. Thus, the audit of settlement operations is manifested in accordance with the results of the audit, which are presented in the audit report, based on the data formed an audit opinion regarding the activities of the enterprise. It reflects the actual state of affairs of the enterprise under audit. However, there is a constant contradiction between the interests of owners and managers

of enterprises and state bodies, creditors, investors. It is these aspects that determine the relevance of the chosen topic of research. The purpose of the article is to consider theoretical aspects of the audit of settlement operations of enterprises in Ukraine and to distinguish its features. The article attempts to provide the actual definition of the term "audit" by thoroughly analyzing the existing definitions of the concept of "audit" by foreign and domestic economists and identifying approaches to the interpretation of this definition. The basic signs of conducting an audit at the enterprises are determined. The statistical data provided in the reports of the Audit Chamber of Ukraine confirmed the need for an audit in Ukraine. The settlement operations of the enterprise are described and determined, as well as directions of audit of settlement operations are given. The essential understanding of the audit of settlement operations is theoretically substantiated by generalizing the definition of the term, goals and tasks of the audit of settlement operations. On the basis of the conducted research the features of audit of settlement operations of the enterprises in Ukraine are singled out.

Key words: audit, settlement operations, enterprises, audit of settlement operations, audit activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах сьогодення та стрімкого росту підприємницької діяльності виникає необхідність у постійному контролі над приватними коштами з боку власників бізнесу. Питання аудиту розрахункових операцій завжди є актуальним напрямом наукових досліджень як для вчених-економістів, так і для приватних аудиторів або власників підприємств. Так, аудит розрахункових операцій проявляється у відповідності з результатами перевірки, які наводяться в аудиторському звіті, на основі даних формується аудиторська думка стосовно діяльності підприємства. Аудит відображає реальний стан справ підприємства, на якому проводиться аудит. Проте виникає постійне протиріччя між інтересами власників та керівниками підприємств та державними органами, кредиторами, інвесторами. Саме ці аспекти і зумовлюють актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у розвиток теоретичних положень аудиту та аудиторської діяльності зробили провідні іноземні та українські вчені-економісти: Р. Адамс, А. Аренс, Дж. Лоббек, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, Л.П. Кулаковська, Т.В. Мултанівська, Н.М. Проскуріна, Б.Ф. Усач та ін. Проте останнім часом недостатньо уваги приділено питанням аудиту розрахункових операцій підприємств та їх особливостям в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд теоретичних аспектів аудиту розрахункових операцій підприємств в Україні та виокремлення його особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретична обізнаність із приводу аудиту вже багато років викликає певну плутанину, тому доцільно проаналізувати сучасні погляди на визначення поняття «аудит».

Як видно з таблиці 1, існує дуже багато визначень поняття «аудит», проте розвиток аудиту на практиці гальмується низкою неви-

рішених питань, головними з яких є плутанина в ключових поняттях і суперечки між наявними підходами до базових термінів.

Аналіз визначень поняття «аудит» різними дослідниками показав, що в науковому середовищі не існує єдиного погляду на визначення цього поняття, тому аналіз спеціалізованої літератури дав змогу виокремити підходи до визначення даної дефініції (рис. 1).

Як видно з рис. 1, існує безліч підходів, проте, на нашу думку, необхідно звернути увагу саме на визначення аудиту, яке наведено в нормативно-законодавчій базі, а саме Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»: аудит фінансової звітності – аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність у всіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам. На нашу думку, саме це визначення найбільш повно розкриває сутнісне розуміння даного поняття.

Аналіз спеціалізованої літератури з аудиту дав змогу надати власне визначення аудиту: це послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності підприємства для відображення реального стану діяльності підприємства.

Розгляд теоретичної основи аудиту дав змогу авторам виокремити основні ознаки аудиту в Україні:

- 1) аудит тісно пов'язаний із проведенням процедур перевірки фінансових звітів;
- 2) під час складання звіту аудиту висловлюється незалежна думка аудитора;
- 3) усі судження аудитора мають базуватися на концепції суттєвості інформації, яка міститься у фінансових звітах.

Значення аудиту більш повно визначається статистичними даними Аудиторської палати України (далі – АПУ). Авторами представ-

Таблиця 1

Визначення поняття «аудит» в економічній літературі

Джерело	Поняття	Коментар
Р. Адамс [1]	Аудит може бути визначений як діяльність зі здійснення необхідної суспільству послуги для підтвердження опублікованої фінансової звітності підприємства з обмеженою відповідальністю.	Це визначення звужує сутнісне розуміння поняття аудит
А. Аренс, Дж. Лоббек [4]	Аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує й оцінює докази про інформацію, що піддається кількісній оцінці і належить певній господарській системі, щоб визначити і висловити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям.	На нашу думку, визначати аудит як процес не є доцільним
Р. Додж [8]	Аудит – незалежна перевірка і висловлення думки про фінансову звітність підприємства.	На нашу думку, це визначення необхідно деталізувати
Д. Робертсон [13]	Аудит – це процес зменшення до сприятливого рівня інформаційного ризику для користувачів фінансових звітів.	Визначення звужує поняття аудиту
А.Д. Аксененко [2]	Аудит являє собою незалежну експертизу й аналіз публічної фінансової звітності суб'єкта господарювання уповноваженими на те особами (аудиторами) для виявлення її достовірності, повноти і реальності, відповідності чинному законодавству і вимогам, пропонованим до ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, а також інші напрями контрольної роботи.	На нашу думку, це визначення значно розширює зміст поняття «аудит», проте не звертає увагу на завдання
В.Д. Андреев [3]	Аудит – це незалежна перевірка фінансових звітів чи відносної до них фінансової інформації про об'єкт для отримання висновків.	Це визначення дещо не точно розкриває суть аудиту
М.Т. Білуха [6]	Аудит – це незалежна форма аудиторського контролю, представлена суб'єктам підприємницької діяльності на договірних засадах із питань ефективності господарювання і достовірності її відображення в бухгалтерському обліку і звітності.	На нашу думку, визначення поняття «аудит» як форма контролю є доцільним
Л. Сухарева, І. Дмитренко [14]	Аудит – це система взаємопов'язаних контрольних дій незалежних суб'єктів (аудиторів), що здійснюються на контрактних і платних засадах із метою діагностування та оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств усіх форм власності з погляду доцільності й достовірності здійснення господарських операцій, відображених в обліку і звітності; ступеня відповідності їх чинному законодавству.	Вважаємо, що це визначення повністю розкриває суть поняття «аудит»
Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча [12]	Аудит – це незалежна експертиза обліку, фінансової звітності і висловлювання думки аудитора відносно повноти, законності і достовірності відображення в них фінансово-господарських операцій господарюючого об'єкта.	На нашу думку, аудит і експертиза – два несумісні поняття
С.Я. Зубілевич, С.Ф. Голов [11]	Аудит – це процес, зменшувачий до прийнятного рівня інформаційний ризик користувачів фінансової звітності.	Це визначення не розширює зміст поняття «аудит»
Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш [5]	Аудитом називається систематичний процес об'єктивного збору й оцінки свідчень про економічні дії і події для вивчення ступеня відповідності цих тверджень установленим критеріям і представлення результатів зацікавленим користувачам.	Вважаємо, що це визначення зовсім неправильно трактує дефініцію «аудит»

лено динаміку основних показників. Необхідно зупинитися на динаміці суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів за 2013–2018 рр. по Україні у цілому (табл. 2).

Загалом ринок аудиторських послуг в Україні дуже різноманітний і характеризується тим, що має велику кількість розшарувань учасників. Близько 60% його обсягу належить провідним аудиторським фірмам, із них найбільша частка ринку належить міжнародним

аудиторським компаніям «Великої четвірки», які обслуговують близько 44 % загального обсягу ринку.

Наведена в табл. 2 інформація про кількість суб'єктів аудиторської діяльності у 2013–2018 рр. свідчить про те, що з кожним роком спостерігається тенденція до їх зменшення (порівняно з минулим роком – на 5,61%), що вказує на вплив деяких чинників, а саме: кризових явищ в суспільстві, змін у податковому законодавстві, посилення вимог до аудиторської професії

з боку регуляторів, унаслідок яких стався відтік суб'єктів господарювання з професії.

Необхідно зауважити, що, незважаючи на зменшення з кожним роком кількості об'єктів аудиторської діяльності в Україні, обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності у цілому зріс порівняно з іншими роками.

Що стосується м. Харків та Харківської області, то станом на 2018 р. у Реєстрі аудиторів та аудиторських фірм АПУ зареєстровано 73 суб'єкта аудиторської діяльності, а саме чотири фізичні особи (аудитори) та 69 юридичних осіб (аудиторських фірм).

Таким чином, ринкова економіка вимагає від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання й управління виробництвом.

Важлива роль у реалізації цього завдання відводиться обліку та аудиту розрахункових операцій підприємства, про що йтиметься у наступному підрозділі.

У сучасних умовах господарювання гроші є невід'ємним атрибутом у процесі підприємницької діяльності.

Підприємства, які підписують угоду, пов'язану з постачанням матеріальних цінностей та наданням послуг, вступають у розрахункові відносини з іншими підприємствами, особами, організаціями тощо.

Розрахункові операції – це взаємовідносини між підприємствами, підприємцями і фізичними

особами за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна. Вони можуть приймати як готівкову, так і безготівкову форму (рис. 2).

Готівкова форма розрахунків застосовується для обслуговування населення. Отримуючи грошові доходи, населення задовольняє свої власні потреби, купуючи товари, послуги і здійснюючи інші платежі.

Безготівкова форма розрахунків, своєю чергою, здійснюється за допомогою банків під час перерахування певної суми з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів.

На рис. 3 авторами представлено більш розширене поняття розрахункових операцій.

Нині підприємства віддають перевагу безготівковим розрахункам. Це пов'язано з тим, що підприємства, використовуючи безготівкову форму розрахунків, значно зменшують свої витрати на їх здійснення. Правильна організація і побудова обліку грошових розрахунків між підприємствами мають велике значення, оскільки забезпечують швидке завершення кругообігу оборотних коштів (коштів обігу), перехід їх із товарної форми в грошову, створюють необхідні умови для безперебійної оплати придбаних товарно-матеріальних цінностей.

Як видно з рис. 3, розрахункові операції підприємства мають дві форми (готівкову та безготівкову) та два види (з юридичними і фізичними особами).

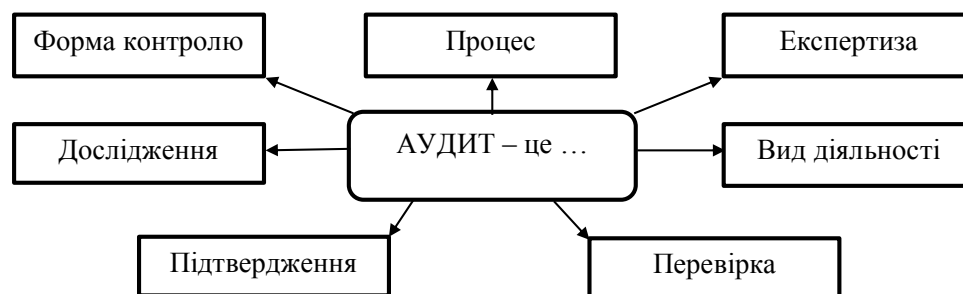


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «аудит» у літературних джерелах [1–6; 8; 11–14]

Таблиця 2

Кількість суб'єктів аудиторської діяльності у 2013–2018 рр.

Рік	Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів станом на 31 грудня	Подано звітів до АПУ		Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, що не подали звітність
		Кількість	%	
2013	1 862	1 792	96,2	70
2014	1 672	1 609	96,2	63
2015	1 488	1 452	97,6	36
2016	1 326	1 272	95,9	54
2017	1 107	1 071	96,8	36
2018	1045	1008	96,5	37

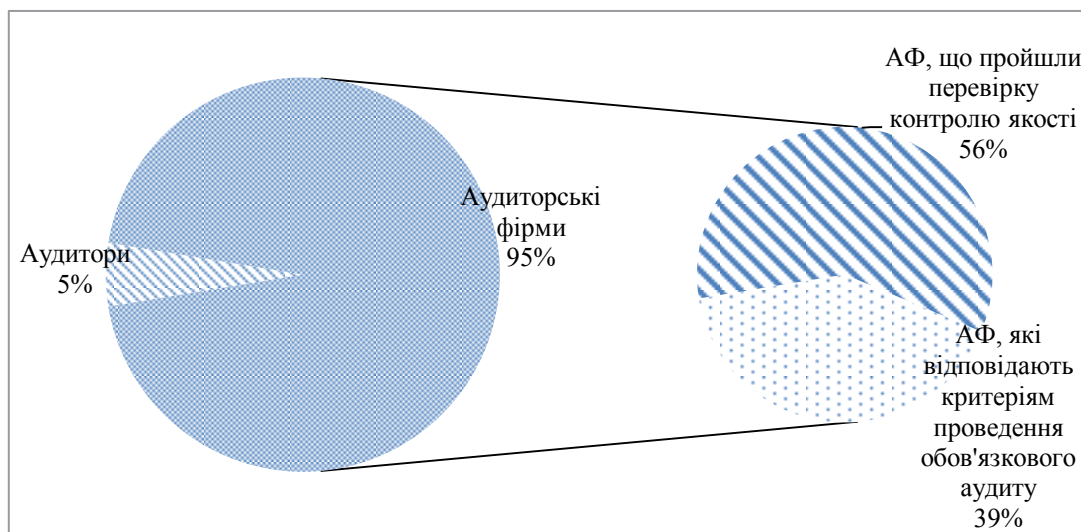


Рис. 2. Структура Реєстру аудиторів та аудиторських фірм АПУ по м. Харків та Харківській обл. станом на 2018 р.



Рис. 3. Форма і види розрахункових операцій підприємства

У фінансах підприємства, так само як і в обліку підприємства, під розрахунковими операціями розуміють:

1) здійснення оплати іншим юридичним і фізичним особам отриманих від них товарів, робіт, послуг, праці й інших матеріальних і нематеріальних активів шляхом перерахування або видачі готівки, передачі товарів, виконання робіт або надання послуг, передачі права власності на акції, облігації або частини статутного капіталу та інших матеріальних і нематеріальних активів підприємства;

2) одержання від юридичних і фізичних осіб товарів, робіт, послуг, результатів праці, акцій, облігацій або частини статутного капіталу й інших матеріальних і нематеріальних активів на правах покупця, засновника тощо;

3) одержання від юридичних і фізичних осіб коштів, товарів, робіт, послуг, акцій,

облігацій або частини статутного капіталу та інших матеріальних і нематеріальних активів у порядку оплати переданих товарів, робіт, послуг й інших матеріальних і нематеріальних активів;

4) передача готової продукції, товарів, виконання робіт або надання послуг, передача права власності на акції, облігації або частину статутного капіталу та інших матеріальних і нематеріальних активів підприємства на правах постачальника (підрядчика) іншим юридичним і фізичним особам.

Розрахункові операції, які виникають між підприємствами та установами, здійснюються, як правило, за допомогою грошей. Таким чином, розрахункові операції виступають важливим чинником забезпечення кругообігу засобів, а їх своєчасне завершення є необхідною умовою безперервного процесу виробництва.



Рис. 4. Сутнісне розуміння аудиту розрахункових операцій підприємства

Таблиця 3

Особливості аудиту розрахункових операцій підприємства

Назва	Характеристика
Джерела інформації аудиту розрахункових операцій	Під час проведення перевірки розрахункових операцій підприємства аудиторю потрібно перевірити велику кількість документів, тому що під час розрахункових операцій підприємство має справи з великою кількістю бланків, відомостей та договорів.
Нормативно-правова база аудиту розрахункових операцій	Нормативно-правова база аудиту розрахункових операцій налічує достатню кількість актів, законів, розпоряджень, які потрібно дотримуватися аудиторю. За умов постійного реформування законодавчої бази України аудиторю потрібно завжди брати до уваги не тільки чинну нормативну базу, а й бути уважним до змін, які її стосуються.
Алгоритм перевірки розрахункових операцій	Необхідно зазначити, що розрахункові операції займають найбільш питому вагу серед усієї діяльності суб'єкта господарювання, тому і перевірка, а саме аудит розрахункових операцій, – це найбільш складний та місткий елемент аудиту. Алгоритм проведення аудиту розрахункових операцій є достатньо складним, тому аудиторю потрібно зосередитися на всіх ланках розрахункових операцій. У цьому полягає складність проведення такої перевірки.
Завдання аудиту розрахункових операцій	Складність полягає у тому що розрахункові операції можуть проводитися у двох формах: готівкової та безготівкової. Це додає складності під час ведення обліку, тому що потрібно брати до уваги грошові кошти, які є в наявності, та гроші на рахунках у банках або карткових рахунках.

Будь-який господарюючий суб'єкт не може обійтися без взаємодії з іншими економічними суб'єктами. Чим краще організований аудит на підприємстві, тим краще забезпечуватиметься підприємство грошовим обігом, тому що ділянка розрахункових операцій достатньо широко розповсюджена серед усієї діяльності суб'єкта господарювання. Аудит є необхідним під час перевірки кількості та важливості показників грошового обігу. В аудиті прийнято виділяти розрахунки з постачальниками та підрядниками, з покупцями і замовниками, з іншими дебіторами і кредиторами, у тому числі розрахунки за претензіями, з персоналом за іншими операціями і з підзвітними особами. Сутнісне розуміння аудиту розрахункових операцій підприємства наведено на рис. 4.

Для повного розкриття теми дослідження доцільно виокремити особливості обліку та аудиту розрахункових операцій підприємства на основі розглянутого теоретичного матеріалу. Особливості аудиту розрахункових операцій наведено в табл. 3.

Як видно з табл. 3, існує певна кількість особливостей обліку розрахункових операцій підприємства серед яких: джерела інформації, нормативно-правова база, алгоритм перевірки

розрахункових операцій, завдання обліку та аудиту розрахункових операцій.

До основних напрямів аудиту розрахункових операцій відносять перевірку:

1) своєчасності розрахунків із бюджетом та перерахування заборгованості кредиторам;

2) достовірності даних обліку операцій із зобов'язаннями;

3) наявності, правильності оформлення і дотримання умов договорів та інших документів, що визначають права та обов'язки сторін із постачання ТМЦ, виконання робіт, надання послуг;

4) дотримання діючих нормативних актів у частині відшкодування витрат по службових відрахуваннях та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Рациональна організація контролю над станом розрахунків сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань із постачання продукції заданого асортименту й якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності оборотних коштів і поліпшенню фінансового стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамс Р. Основы аудита ; пер. с англ. Ю.А. Ариненко и др. Москва : Аудит, 1995. 398 с.
2. Аксененко А.Д. Аудит: современная организация и развитие. *Бухучет*. 1992. № 7.
3. Андреев В.Д. Практический аудит : справочное пособие. Москва : Экономика, 1994. 366 с.
4. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит ; пер. с англ. Москва : Финансы и статистика, 1995. 560 с.
5. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз и др. ; пер. с англ. под ред. проф. Я.В. Соколова. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1997. 542 с.
6. Білуха М.Т. Курс аудиту : підручник ; 2-е вид., перероб. Київ : Вища школа ; Знання, КОО, 1999. 574 с.
7. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит : навчальний посібник ; 3-є вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2007. 433 с.

8. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита. Москва : ФиС, ЮНИТИ, 1992.
9. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика. Київ : Знання, 2006. 495 с.
10. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партін Г.О. Облік і аудит : термінологічний словник. Львів : Центр Європи, 2002. 671 с.
11. Зубілевич С.Я., Голов С.Ф. Основи аудиту. Київ : Ділова Україна, 1996. 375 с.
12. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту : підручник. Київ : Каравела, 2009. 544 с.
13. Робертсон Д. Аудит ; пер. с англ. Москва : Контакт, 1993. 496 с.
14. Сухарева Л., Дмитренко І. Аудит: про терміни і термінологію. *Бухгалтерський облік і аудит*. 1994. № 9. С. 8–10.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.659

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

KEY THEORETICAL FUNDAMENTALS OF THE ORGANIZATION OF CONTROL AND AUDIT AT THE ENTERPRISE

Акімова Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України

Мамчур О.В.

магістрант,
Національна металургійна академія України

Салівончик О.С.

магістрант,
Національна металургійна академія України

Akimova Tetyana

Candidate of Economical Science, Ph.D.,
Assistant Professor of the Department of Accounting and Audit,

Mamchur O.

Masters of the Department of Accounting and Audit,

Salivonchyc O.

Masters of the Department of Accounting and Audit,
National Metallurgical Academy of Ukraine

У статті досліджено основні теоретичні засади організації контрольно-ревізійної роботи на підприємстві. Визначено, що об'єктом цього дослідження є контрольно-ревізійна робота, предметом – організація контрольно-ревізійної роботи. На підставі аналізу думок провідних учених з теорії обліку, аналізу, контролю, аудиту та їх авторського переосмислення сформульовано дефініції «контроль», «ревізія», «контрольно-ревізійна робота», «організація контрольно-ревізійної роботи». Контроль розглядається у двох аспектах: як функція менеджменту та як економічна категорія. При цьому контроль одночасно виступає і як основна, і як конкретна функція менеджменту. Дефініція «ревізія» сформульована з урахуванням вказівок законодавчих актів та цілей проведення ревізії. Детально визначені теоретичні категорії ревізії, такі як об'єкти, предмет, мета, завдання, принципи, функції, методи. Дефініції «контрольно-ревізійна робота» та «організація контрольно-ревізійної роботи» сформульовано з урахуванням принципів менеджменту.

Ключові слова: підприємство, контроль, ревізія, організація, теоретичні засади, наукові категорії.

В статье исследованы основные теоретические аспекты организации контрольно-ревизионной работы на предприятии. Определено, что объектом данного исследования является контрольно-ревизионная работа, предметом – организация контрольно-ревизионной работы. На основании анализа мнений ведущих ученых по теории учета, анализа, контроля, аудита и их авторского переосмысления сформулированы дефиниции «контроль», «ревизия», «контрольно-ревизионная работа», «организация контрольно-ревизионной работы». Контроль рассматривается с двух сторон: как функция менеджмента и как экономическая категория. При этом контроль одновременно выступает и как основная, и как конкретная функция менеджмента. Дефиниция «ревизия» сформулирована с учетом указаний законода-

тельных актов и целей проведения ревизии. Подробно определены теоретические категории ревизии, такие как объекты, предмет, цель, задачи, принципы, функции, методы. Дефиниции «контрольно-ревизионная работа» и «организация контрольно-ревизионной работы» сформулированы с учетом принципов менеджмента.

Ключевые слова: предприятие, контроль, ревизия, организация, теоретические основы, научные категории.

Ukraine's aspiration to European integration requires the Ukrainian economy's transition to international standards of management. This considerably improves the role of control in the system of management of the state economy. Control at all stages of the country's development played a very important role, acting as one of the main levers of managerial efficiency and lawful use of state funds and resources. This is also true for commercial enterprises, which don't use public funds in their activities. The management of such entities also realized the need for control and independently initiates control measures at their own enterprises. Herewith, the audit remains the most widespread and effective form for any control. Research of scientific works of domestic and foreign specialists, legislative and statutory framework testifies that issues that cover all aspects of the organization of control and audit remain controversial. The range of such issues includes various approaches of scientists to terminology and definition of the essence of concepts of control, audit, organization, and the constantly changing and amending legislative framework. Therefore, the controversial nature of some theoretical provisions, practical importance of control and audit at enterprises, and imperfect legislative framework predetermine the relevance of the research topic. The article studies the main theoretical fundamentals of the organization of control and audit at the enterprise. It is determined that the object of this research is control and audit, subject-matter – the organization of control and audit. Based on the analysis of thoughts of leading scholars in the field of accounting, analysis, control, and audit theory and the author's reinterpretation of them, definitions of control, audit, control-and-audit work, an organization of control and audit are formulated. Control is considered in two aspects: as a function of management and as an economic category. Definition of the audit is formulated taking into account the instructions of the legislative acts and audit objectives. Theoretical categories of the audit are determined in detail, such as: objects, subject-matter, objective, tasks, principles, functions, methods. Definitions of the control-and-audit work and the organization of control and audit are formulated taking into account management principles.

Key words: enterprise, control, audit, organization, theoretical foundations, scientific categories.

Постановка проблеми. У процесі трансформації політичної та економічної систем в Україні значно підсилюється роль контролю в управлінні економікою держави. Це зумовлюється не тільки необхідністю запобігання неефективності витрачання коштів або розкраданню майна, особливо державного, а й сучасним ускладненням господарських і економічних зв'язків.

Із затвердженням Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [1] на нових засадах формуються державні інституції, до функцій яких входить контроль за наповненням доходами бюджетів усіх рівнів, за ефективністю й законністю витрачання державних, бюджетних чи власних фінансових ресурсів, достовірністю ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності. Одним із напрямів діяльності органів державного фінансового контролю є контрольно-ревізійна робота.

З огляду на постійне реформування вітчизняної економічної системи, системи законодавства щодо фінансового державного контролю, сучасної потреби функціональної активізації контрольно-ревізійної роботи, виникає необхідність більш глибокого усвідомлення категорій теоретичних основ організації контрольно-ревізійної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних учених, законодавчих, нормативних

документів свідчить про те, що питання, які охоплюють усі аспекти організації контрольно-ревізійної роботи, залишаються дискусійними.

До кола таких питань можна віднести різні підходи авторів до термінології та визначення сутності понять контролю, ревізії, організації. Крім того, проблемою залишається законодавча база, що постійно змінюється та доповнюється. Значний внесок у розроблення теоретичних основ та методологічних підходів до проблем організації контролю та ревізії на державному рівні й на підприємствах внесли вітчизняні та зарубіжні вчені у галузі загальної теорії і практики контролю, обліку, аналізу, аудиту: А.Є. Ачкасов, С.В. Бардаш, Н.Г. Белов, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Л.В. Гуцаленко, Л.В. Дікань, З.Б. Живко, В.Г. Жила, В.В. Нагайчук, Н.І. Петренко, Р.В. Романів, Б.Ф. Усач, Н.Г. Шпанковська, А.А. Шпиг, І.В. Ялдин та ін.

Однак не всі теоретичні положення цієї проблеми досліджені вичерпно. Дискусійність багатьох теоретичних аспектів, практична значущість контрольно-ревізійної роботи на підприємствах, недосконала законодавча база зумовили актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних основ організації контрольно-ревізійної роботи на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Побудова теоретичних основ організації контрольно-ревізійної роботи на підприємстві полягає у визначенні

певних наукових категорій та взаємозв'язків між ними [2]. У [2] визначені основні наукові категорії, що характеризують теоретичні основи будь-якого дослідження. До таких категорій належать: об'єкт, предмет, суб'єкт, мета, завдання, принципи, функції та методи.

З мети цієї статті витікає, що об'єктом цього дослідження є контрольно-ревізійна робота, а предметом – організація контрольно-ревізійної роботи.

Для уточнення сутності об'єкта дослідження, на наш погляд, слід розглянути окремо його два складники: поняття «контроль» та «ревізія».

Незважаючи на те, що нині поняття «контроль» і «ревізія» закріплені законодавчо, у наукових дослідженнях дискутуються актуальні питання теоретичного та методичного характеру щодо контролю і ревізії в системі управління підприємствами і державною власністю.

Так, у П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [3] наведено таке визначення поняття «контроль»: контроль – це вирішальний вплив на фінансово-господарську діяльність і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою одержання вигод від її діяльності. Але контроль охоплює більш широке коло питань, ніж наведено у цьому визначенні.

Контроль узагалі (від французького *controle*) – це спостереження, нагляд із метою перевірки або перевірка будь-чого [4, с. 9]. Сучасний економічний словник надає таке визначення поняття «контроль»: контроль – це складова частина управління економічними об'єктами та процесами, що полягає у спостереженні за об'єктом з метою перевірки відповідності об'єкта спостереження бажаному та необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями, іншими нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами [5].

В основному українські автори розглядають поняття «контроль» таким чином: «контроль – це система спостереження і перевірки відповідності функціонування об'єкта управління встановленим стандартам та іншим нормативам, прийнятим планам, програмам і оперативним управлінським рішенням, виявлення допущених відхилень від прийнятих принципів організації і ведення господарства». Схожим чином визначається контроль і в праці професора Ф.Ф. Бутинця, С.В. Бардаша та інших [6, с. 10]. А саме: як систематичне спостереження і перевірка процесу функціонування відповідного об'єкта з метою виявлення відхилень від заданих параметрів.

Певні автори визначають контроль як функцію управління. Це такі науковці, як Л.В. Дікань, Н.Ф. Чечетова, М. Месарович, Н.Г. Шпанковська, Н.В. Синюгіна та ін. [4, с. 13; 7; 8, с. 162]. Інші автори вважають контроль певними завданнями з кількісної і якісної оцінки й обліку результатів роботи організації та виявлення певних

відхилень [9, с. 28] або специфічною управлінською роботою [4, с. 13].

Л.В. Гуцаленко зі співавторами визначає, що контроль у широкому розумінні – «це процес, який повинен забезпечити відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети» [10, с. 5]. Ці ж автори розглядають контроль у більш спрямованому розумінні, як здійснення «цілеспрямованого впливу на об'єкти управління, який передбачає систематичний нагляд, спостереження за їхньою діяльністю для виявлення відхилень від установлених норм, правил, вимог чи завдань у процесі їх виконання» [10, с. 6]. Як процес визначають контроль і інші автори.

М.С. Пушкар характеризує поняття «контроль» як заключний етап управління, що дає змогу зіставити досягнуті результати із запланованими [11, с. 198].

Крім того, «контроль є економічною категорією, що являє собою систему економічних відносин із приводу систематичного спостереження і перевірки процесу функціонування відповідного об'єкта деякого суспільного, виробничого або іншого процесу контролюючими органами, установами, уповноваженими особами з метою встановлення відхилень об'єкта контролю від заданих параметрів» [7].

Проведене дослідження показало, що сьогодні є велика кількість поглядів на визначення терміна «контроль». Це свідчить про безперечну актуальність досліджуваного питання, але водночас і про багатогранність самого поняття контролю. Контроль слід розглядати в двох аспектах [7]: як функцію управління та як економічну категорію (рис. 1).

Кожний аспект має сенс, бо переслідує різні цілі. Контроль як функція управління відображає більш прикладний аспект, тоді як економічна категорія «контроль» має винятково теоретичне значення [7].

Окрему увагу необхідно приділити поняттю, що з'явилося нещодавно в українському законодавстві, такому як «державний фінансовий контроль». Огляд сучасного законодавства показав, що законодавчо це поняття не визначене. Тому, дослідивши літературні джерела з питань фінансового та державного фінансового контролю, можна таким чином сформулювати ці поняття.

Фінансовий контроль – це система відносин із приводу систематичного спостереження і перевірки процесу створення, розподілу і використання фінансових ресурсів на всіх рівнях, яка діє з метою встановлення відхилень від заданих параметрів в вартісному виразі [12, с. 11].

Державний фінансовий контроль – це різновид фінансового контролю, що здійснюється відповідними органами державного фінансового контролю, тобто комплекс цілеспрямованих заходів органів, їхніх підрозділів чи службо-



Рис. 1. Визначення категорії «контроль» [4, с. 13; 7]

вих осіб, які здійснюють державний фінансовий контроль у межах повноважень, встановлених законодавством України.

Найбільш поширеною та ефективною формою для будь-якого виду контролю, зокрема державного фінансового контролю, залишається ревізія.

Наступним кроком є дослідження категорії «ревізія».

Нині поняття «ревізія» закріплено у законодавстві таким чином. Законом України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [1] ревізія визначається як форма здійснення інспектування. Інспектування, згідно з цим законом [1], полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб. Тобто саме ревізія повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб [1]. З цим визначенням не можна погодитися повністю. По-перше, ревізія є формою контролю, яка використовується не тільки під час інспектування, а й під час проведення державного фінансового аудиту та інших видів державного і не тільки державного контролю. По-друге, тому що ревізія не повинна бути спрямована тільки на виявлення наявних фактів

порушення законодавства, важливим завданням ревізії має бути виявлення фактів неефективного використання грошових, матеріальних (у тому числі державних) та трудових ресурсів, виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності.

Великий тлумачний словник сучасної української мови [13] трактує ревізію як перевірку правильності й законності діяльності підприємства, установи, організації або службової особи. Словник надає й інше визначення цього поняття – це документальний контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, фірми, організації, дотриманням чинного законодавства з фінансових питань, достовірності обліку та звітності, викриття недостач, розтрат і підробок, попередження фінансових зловживань [13]. Таке визначення є досить широким: воно включає й об'єкти ревізії, і методи її здійснення, і її завдання. Усі ця інформація, на наш погляд, обтяжує визначення. Крім того ревізія – це не тільки документальний контроль, а й фактичний.

Погоджуючись із тим, що ревізія завжди була і залишається важливим інструментом управління, науковці не мають єдиної думки щодо визначення поняття «ревізія». Ревізія розглядається як метод, елемент методу, спосіб, форма, сукупність контрольних дій, перевірка та ін.

Як метод розглядають ревізію такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко. Вони визначають, що ревізія – це метод документального контролю фінансово-

господарської діяльності підприємства за дотриманням законодавства з фінансових питань, достовірності обліку та звітності; спосіб документального виявлення недочетів, розтрат, привласнення коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань [6, с. 189]. З таким визначенням також повністю погодитися неможливо: воно не враховує аспектів фактичної перевірки та не приділяє уваги виявленню резервів підвищення ефективності господарювання.

М.Т. Білуха та Т.В. Микитенко теж характеризують ревізію як метод, але уточнюють, що це метод заключного (ретроспективного) контролю, який дає можливість зробити всебічну оцінку виробничої і фінансово-господарської діяльності компанії, підприємства та інших об'єктів підприємницької діяльності щодо виконання виробничих і фінансових планів, витрачання матеріальних і трудових ресурсів, результатів комерційної діяльності за обревізований період, забезпечення збереження власності, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва й удосконалення якості продукції, її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках [14, с. 187]. Формулювання цих авторів містить логічне уточнення щодо ретроспективного характеру ревізії, тому що дійсно ревізуються дані щодо подій, які вже здійснилися. Але визначення є досить громіздким, бо містить, на наш погляд, занадто докладний перелік завдань ревізії.

Елементом методу наступного документального господарського контролю за діяльністю підприємства, яким установлюється законність, достовірність та доцільність проведених господарських операцій, ревізія визнається у [15]. Крім того, авторами зазначається, що фактично ревізія – це комплекс взаємопов'язаних перевірок фінансово-господарської діяльності підприємств, що здійснюється прийомами документального та фактичного контролю, спрямованого на виявлення обґрунтованості, доцільності та економічної ефективності виконання господарських операцій, стану збереження майна [15].

Низка науковців вважає ревізію способом перевірки. Так, Н.Г. Белов стверджує, що ревізія – найважливіший спосіб господарського контролю, який передбачає перегляд раніше здійснених господарських операцій з метою встановлення їх законності і доцільності [16, с. 47]. У [7] автор вказує, що ревізія – це документальний спосіб перевірки діяльності суб'єкта господарювання з погляду дотримання законності та доцільності здійснення господарських операцій, ефективності та якості роботи на основі використання даних обліку, звітності та інших джерел. А.А. Шпиг у [17, с. 21] визначає, що ревізія – це «систематичний спосіб перевірки виробничої і господарсько-фінансової діяльності юридичної особи з погляду дотри-

мання законності, ефективності виробництва та якості роботи, що здійснюється за даними обліку, звітності та за іншими джерелами.

Автор В.Г. Жила зазначає, що ревізія – це сукупність контрольних дій за діяльністю підвідомчих підприємств та організацій, що здійснюються за дорученням керівника вищого органу управління ревізійною групою або ревізором, під час яких встановлюється законність, достовірність та економічна доцільність здійснених господарських операцій, а також правильність дій посадових осіб, що брали участь у їх проведеному [18, с. 7].

Як форму контролю розглядають ревізію автори: Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій та М.М. Коцупатрій [10]. Вони визначають ревізію як форму документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, дотриманням законодавства з фінансових питань, достовірністю обліку і звітності [10, с. 9].

Р.М. Воронко у своїй статті таким чином формулює поняття ревізії: це «форма контролю, яка є сукупністю контрольних дій за діяльністю підвідомчих підприємств та організацій і здійснюється за дорученням керівника вищого органу управління з метою: встановлення законності, достовірності та економічної доцільності здійснених і запланованих господарських операцій; правильності дій посадових осіб; оцінки ефективності системи забезпечення збереження майна і достовірності обліку та звітності; аналізу причин, умов виникнення й наслідків порушень; виявлення невикористаних резервів покращення діяльності і попередження фінансових зловживань» [19, с. 970]. Таке визначення, на наш погляд, містить певні недоліки. По-перше, ревізія, на наш погляд, – форма ретроспективного контролю, хоча і виконує профілактичну функцію; по-друге – містить занадто детальний перелік завдань ревізії.

Отже, зрозуміло, що єдиної думки щодо формулювання поняття «ревізія» серед науковців немає. На нашу думку, ревізія – це форма контролю, що відповідає законодавчим актам. Крім того, у визначенні необхідно врахувати характеристики ревізії не тільки як документального, а й як фактичного контролю. Також необхідно звернути увагу на виявлення під час ревізії резервів підвищення ефективності господарювання. При цьому не має сенсу перевантажувати визначення цього поняття деталізацією завдань ревізії.

Таким чином, на наш погляд, ревізія – це форма здійснення документального та фактичного контролю певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, який спрямований на встановлення законності, достовірності та економічної доцільності здійснених господарських операцій, дій посадових осіб, на виявлення резервів підвищення ефективності діяльності і попередження зловживань.

Ревізія як форма контролю має свої об'єкт, предмет, суб'єкт, мету, завдання, принципи і функції.

Об'єктами ревізії є будь-які підприємства й організації (підконтрольні установи [1]), акціонерні товариства, а на будь-якому підприємстві чи підконтрольній установі є наявність та рух коштів, виробничих запасів, готової продукції, основних засобів, капіталу, використання трудових ресурсів і фонду оплати праці, процес створення і реалізації продукції, а також розрахункові, кредитні операції, джерела формування коштів та їх цільове використання [7].

При цьому підконтрольними установами вважаються міністерства та інші органи виконавчої влади, державні фонди, фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетні установи і суб'єкти господарювання державного сектору економіки, а також підприємства, установи та організації, які отримують (отримували у період, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у період, який перевіряється) державне чи комунальне майно [20].

Предметом ревізії є документальні дані (інформація), що вивчаються з позиції їх законності, достовірності та доцільності [15].

Суб'єктами ревізії є ревізійна комісія, ревізори, інші фахівці, що виконують контрольну-ревізійну роботу.

Метою ревізії є виявлення, припинення та попередження фінансових правопорушень на ревізованому об'єкті щодо усіх аспектів його фінансово-господарської діяльності, виявлення резервів підвищення її ефективності [21, с. 39].

Завдання ревізії: виявлення господарських і фінансових порушень, зловживань, фактів безгосподарності, розкрадання, марнотратства; визначення причин та умов, які цьому сприяли; виявлення винних у цьому осіб; ужиття заходів до відшкодування завданого збитку; розроблення заходів з усунення недоліків і порушень; притягнення до відповідальності (адміністративної чи кримінальної) осіб, які допустили правопорушення; контроль над виконання заходів з усунення недоліків і порушень ревізованим об'єктом; виявлення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності ревізованого об'єкта. Більш конкретно завдання ревізії залежать від об'єкта, в якому проводиться ревізія, від виду ревізій.

До принципів ревізії можна віднести такі (за матеріалами [7; 10; 15]):

- принцип законності – полягає у здійсненні ревізії тільки на законних підставах;

- принцип плановості – план роботи ревізійних комісій органів державного фінансового контролю різних рівнів заздалегідь затверджується (за винятком позапланових ревізій);

- принцип сконцентрованості дій, який передбачає зосередження діяльності кожного члена ревізійної комісії в єдиній системі на досягнення цілей ревізії;

- принцип раптовості полягає в тому, що ревізію проводять у момент, коли підконтрольні особи цього не чекають. Раптовість має важливе значення для досягнення цілей ревізії;

- принцип активності полягає в тому, що ревізор прагне застосовувати кращі наукові прийоми і способи, свій практичний досвід для виконання поставлених перед ревізією завдань, готовий взяти на себе відповідальність за прийняті рішення;

- принцип всеосяжності полягає в охопленні ревізією усіх аспектів діяльності підконтрольних установ, що включені до програми ревізії;

- принцип безперервності передбачає, що розпочаті ревізійні дії повинні вестися безперервно до повної перевірки об'єкта ревізії;

- принцип послідовності – наступна ревізія починається з моменту закінчення попередньої;

- принцип гласності: з одного боку – після початку ревізії ревізор широко оголошує про місце і час прийому осіб, які бажають надати інформацію, що відноситься до мети ревізії; з іншого боку – оприлюднюються результати ревізії;

- принцип оцінки факторів, виявлених ревізією, – ревізор має можливість вільно висловлювати свою думку щодо причин виявлених недоліків, дотримуючись правил етики і конфіденційності;

- принцип ревізійної незалежності: полягає, з одного боку, у функціональній, організаційній, персональній та фінансовій незалежності органів державного фінансового контролю та їхніх посадових осіб від підконтрольних об'єктів; з іншого – у тому, що в основі висновків про розглянуті за сутністю факти лежать дані, які особисто сприймаються і документально встановлюються ревізором.

- принцип виховної дії – результати ревізії мають сприяти недопущенню у майбутньому виявлених фактів порушень та помилок, що можливе внаслідок виховного ефекту;

До функцій ревізії можна віднести такі:

- методична – полягає у розробленні та впровадженні в практику передових способів та прийомів ревізії;

- контрольна – полягає у контролі за виконанням рекомендацій за результатами ревізії;

- інформаційна – полягає в тому, що одержана під час проведення контролю інформація є підставою для прийняття адекватних рішень і проведення коригуючих дій, завдяки чому забезпечується нормальне функціонування підконтрольного об'єкта;

- мобілізуюча – полягає у виявленні не тільки недоліків, а й позитивних явищ у діяльності підприємств, що як передовий досвід можуть використовувати і на інших підприємствах;

– профілактична – полягає у сприянні ліквідації явищ, які породжують безгосподарність з боку підприємств і їхніх працівників та випадки недотримання ними вимог чинних нормативних документів у майбутньому;

– викривальна – полягає у викритті фактів порушень та винних осіб;

– каральна – полягає у притягненні до відповідальності (адміністративної чи кримінальної) осіб, які допустили правопорушення;

Дослідження літературних джерел щодо поняття «контрольно-ревізійна робота», тобто стосовно об'єкта цього дослідження, показало, що автори в основному визначення цього поняття не формулюють. Таке визначення надане лише такими авторами, як Є.М. Романів, Р.Л. Хом'як, А.С. Мороз, В.В. Гресік у [22, с. 15]. Отже, під контрольно-ревізійною роботою розуміється сукупність трудових процесів, пов'язаних із виконанням контрольно-ревізійних процедур, а також із створенням необхідних умов для їх здійснення.

Предметом цього дослідження визначено організацію контрольно-ревізійної роботи. Це поняття також потребує окремого розгляду. В основному автори, що присвячують свої праці контролю, ревізії, державному фінансовому контролю, як правило, не уточнюють це поняття.

Організація з погляду менеджменту – науки управління – є його функцією [23, с. 7]. Організація як функція менеджменту спрямована на формування керуючих та керованих систем, а також зв'язків і відносин між ними, забезпечуючи найбільш раціональне поєднання в просторі й часі окремих елементів цих систем для досягнення цілей управління [24]. Раціональна організація праці з матеріально-технічними елементами будь-якого процесу дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення спільної мети. Організації потребує кожен об'єкт управління: робітники, їхні засоби праці [23, с. 7]. Під час визначення об'єктів управління неважливо, що саме є предметом праці: якась речовина (що характерно для виробничих підрозділів підприємства) або інформація (що характерно для ревізійної служби), і що є результатом праці, оскільки завжди є виконавець – робітник, його знаряддя або засоби праці, визначений технологічний процес перетворення предмета праці в готову продукцію його праці. Причому технологічний процес є визначальним фактором, який впливає на трудовий процес, оскільки трудовий процес є сукупністю дій, методів і засобів доцільного за технологічним процесом впливу на предмет праці за допомогою знарядь праці або впливів контрольованого (керованого) людиною знаряддя праці на предмет праці з метою випуску матеріального або нематеріального продукту, що здійснюється в певних природних або штучних умовах [23, с. 9].

У зв'язку з цим організація як вид управлінського впливу передбачає не тільки визначення підпорядкування і функціональних зв'язків між

робітниками, а і встановлення послідовності виконання виробничих завдань, видів знарядь праці, їх розташування, часу, послідовності та характеру впливу на предмети праці, а також інформаційного забезпечення процесу, що організується, тощо [23, с. 10].

Інформаційне забезпечення можна поділити на методологічне і методичне. Методологічне забезпечення контрольно-ревізійної роботи являє собою концептуальні засади її ведення, основоположні принципи, викладені в законах держави, постановах кабінету міністрів про здійснення державного фінансового контролю у формі ревізії, а методичне забезпечення містить у собі тлумачення законів і положень про органи фінансового контролю, методичні вказівки, рекомендації, інструкції щодо їх застосування під час виконання контрольно-ревізійної роботи. Через постійне удосконалення методологічного і методичного забезпечення державного фінансового контролю організація контрольно-ревізійної роботи є такою, що постійно розвивається [23, с. 11].

Постійний розвиток організації контрольно-ревізійної роботи також зумовлений удосконаленнями засобів праці ревізорів, способів передачі інформації та програмного забезпечення, а також удосконаленням методів та способів організації трудових і технологічних процесів.

Організація контрольно-ревізійної роботи є видом діяльності, оскільки здійснюється для забезпечення досягнення мети ревізії. Зокрема, метою ревізії, як вказувалося вище, є виявлення, припинення та упередження фінансових правопорушень на ревізованому об'єкті щодо усіх аспектів його фінансово-господарської діяльності, виявлення резервів підвищення її ефективності [22, с. 39].

У зв'язку з цим поняття «організація контрольно-ревізійної роботи», тобто предмет дослідження, може бути сформульовано як встановлення найбільш раціонального співвідношення у просторі й часі праці ревізорів із матеріально-технічними елементами ревізійного процесу задля виявлення, припинення та упередження фінансових правопорушень на ревізованому об'єкті щодо усіх аспектів його фінансово-господарської діяльності, виявлення резервів підвищення її ефективності.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, у статті розглянуті певні теоретичні категорії організації контрольно-ревізійної роботи. Визначений об'єкт дослідження (контрольно-ревізійна робота) та його предмет (організація контрольно-ревізійної роботи). Окремо і більш детально розглянуті складники об'єкта дослідження: «контроль» і «ревізія». Докладно уточнені теоретичні категорії ревізії, такі як об'єкт ревізії, її предмет, суб'єкти, принципи, функції. Перспективами подальших розвідок є уточнення таких наукових категорій, як суб'єкти організації контрольно-ревізійної роботи, її принципи, функції, методи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : Закон України від 26 січня 1993 р. № 2939-XII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (дата звернення 05.03.2019).
2. Король Г.О., Акімова Т.В. Теоретичні засади інформаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю на підприємстві. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5285>. (дата звернення 15.02.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> (дата звернення 15.02.2019).
4. Шпанковська Н.Г., Білова О.С., Канська О.І. Внутрішньогосподарський контроль : навчальний посібник. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2012. 154 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва : ИНФА-М, 2011. 496 с. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/7ef8aa6a336b4a7122031d713f383ffbbe5fac93/ (дата звернення 16.02.2019).
6. Контроль і ревізія : підручник / Ф.Ф. Бутинець та ін. Житомир : ПП «Рута», 2006. 560 с.
7. Дікань Л.В. Контроль і ревізія : навчальний посібник 2-е вид., перероб. і доп. Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. 394 с. URL: <https://finlit.online/ukrajini-reviziya-kontrol/kontrol-reviziya-navchalniy-posibnik-vid.html> (дата звернення 20.02.2019).
8. Месарович М. Основы общей теории систем: пер. с англ. Москва : Мир, 1966. 187 с.
9. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник. Київ : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. 304 с.
10. Гуцаленко Л.В., Дерій В.А., Коцупатрий М.М. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник для студ. вищих навчальних закладів. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 424 с.
11. Пушкар М.С., Гавришко Н.В., Романів Р.В. Історія обліку та контролю господарської діяльності: навчальний посібник. Тернопіль : Карт-бланш, 2003. 223 с.
12. Робоча програма, методичні вказівки та індивідуальні завдання до вивчення дисципліни «Організація контрольно-ревізійної роботи» для студентів спеціальності 071 – облік і оподаткування / укл.: Р.Б. Сокольська, Т.В. Акімова, Т.В. Кравченко. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2016. 35 с.
13. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ : ВТФ «Перун», 2009. 1736 с. URL: <https://archive.org/details/velykislovnyuk> (дата звернення 01.02.2019).
14. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник. Київ : Українська академія оригінальних ідей, 2005. 888 с.
15. Прийдак Т.Б., Сіренко О.В. Планування контрольно-ревізійної роботи – основні аспекти для прийняття управлінських рішень на підприємстві. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/240.pdf> (дата звернення 15.02.2019).
16. Бєлов Н.Г. Контроль і ревізія у сільськогосподарських підприємствах. Київ : Статистика, 1976. 124 с.
17. Шпиг А.А. Ревизия и контроль в торговле. Харків : Экономика, 1982. 232 с.
18. Жила В.Г. Ревізія та аудит. Київ : МАУП, 1998. 96 с.
19. Воронко Р.М. Удосконалення ревізійної роботи на різних рівнях управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 968-974.
20. Положення про Державну фінансову інспекцію України : Постанова Кабінету Міністрів України від 06 серпня 2014 р. № 310 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/310-2014-p> (дата звернення 15.02.2019).
21. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія : підручник. Київ : Знання-Прес, 2008. 263 с.
22. Контроль і ревізія : навчальний посібник: нормативно-практичні матеріали / Є.М. Романів та ін. Львів : Львівська політехніка, 2001. 200 с.
23. Труш Ю.Т., Король Г.О., Потрус Н.П. Організація обліку. Частина 1. Основи організації обліку: навчальний посібник. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2015. 69 с.
24. Завадський Й.С. Менеджмент: Management / Київ : Укр. фін. ін-т менеджменту і бізнесу, 1997. Т. 1. 543 с. URL: https://pidruchniki.com/17910211/menedzhment/organizatsiya_funktsiya_upravlinnya (дата звернення 20.02.2019).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З РАДІОАКТИВНИМИ ВІДХОДАМИ НЕЯДЕРНОГО ЦИКЛУ

NORMATIVE LEGAL REGULATION AND OPERATIONS ACCOUNTING IN THE FIELD OF RADIOACTIVE WASTE OF THE NON-NUCLEAR CYCLE

Атамас П.Й.

кандидат економічних наук, професор,
Університет імені Альфреда Нобеля

Думанська Д.М.

інженер з радіаційної безпеки
ДСП «Дніпропетровський ДМСК»

Atamas Petro

Ph. D. in Economics, Professor,
Alfred Nobel University,

Dumanska Dina

Radiation Safety Engineer
SIS "Dnipropetrovsk SIS"

У статті розглянуто послідовність створення в Україні системи збирання, перевезення, зберігання та утилізації радіоактивних відходів неядерного циклу (РАВ), проведення робіт із дезактивації забруднених об'єктів (приміщень та одягу). Наведено теоретичне узагальнення нормативного визначення та практичного застосування понять «відходи» та «радіоактивні відходи неядерного циклу». Проведено зіставлення різних законодавчих актів у сфері поводження з радіоактивними відходами. Досліджено стан та запропоновано шляхи удосконалення методики ведення бухгалтерського обліку РАВ на державному підприємстві з метою поліпшення контролю за їх надходженням, наявністю, зберіганням, переробкою та утилізацією, складання достовірної екологічної звітності.

Ключові слова: радіоактивні відходи, джерела іонізуючого випромінювання, дезактивація, захоронення, спецкомбінат, облік РАВ.

В статье рассмотрена последовательность создания в Украине системы сбора, перевозки, хранения и утилизации радиоактивных отходов неядерного цикла (РАО), проведения работ по дезактивации загрязненных объектов (помещений и одежды). Приведено теоретическое обобщение нормативного определения и практического применения понятий «отходы» и «радиоактивные отходы неядерного цикла». Проведено сравнение различных законодательных актов в сфере поведения с радиоактивными отходами. Исследовано состояние и предложены пути совершенствования методики ведения бухгалтерского учета РАО на государственном предприятии с целью улучшения контроля их поступления, наличия, хранения, переработки и утилизации, составления объективной экологической отчетности.

Ключевые слова: радиоактивные отходы, источники ионизирующего излучения, дезактивация, захоронение, спецкомбинат, учет РАО.

The issue of radioactive waste management has an important practical significance for Ukraine not only from the point of view of ecological safety of the vital activity of the population but also from the economic and organizational level. The issue became especially important after the Chernobyl accident in 1986. There was a problem creating an entire system of specialized enterprises and institutions for the collection, processing, disposal, and utilization of radioactive waste in Ukraine. To control the field of radioactive waste management, the organization of their registration becomes important. Therefore, research of the process of creating a system for collecting, transporting, storing, processing and utilizing radioactive waste and displaying these processes in accounting remains very relevant both at present and in the future. The article considers the creation of a system for the collection, transportation, storage and disposal of radioactive waste of a non-nuclear cycle, decontamination of contaminated

objects (buildings, equipment, clothing, etc.) in Ukraine. The theoretical generalization of the legislative definition and the practical application of such concepts as "waste" and "radioactive waste of non-nuclear cycle" is given. Comparison of legislative acts and other normative documents in the field of radioactive waste management is carried out, conclusions about the level of their mutual coherence are made. The state of radioactive waste accounting is investigated and the ways of improving accounting at a specialized state enterprise are proposed in order to improve control over their receipt, availability, storage, disposal, recycling, utilization and the timely and qualitative compilation of reliable environmental reporting, and the adoption of right management decisions. To this end, it was proposed to use off-balance-sheet accounts and standard non-bank accounting registries, approved by the Ministry of Finance of Ukraine in 2000.

Key words: radioactive waste, sources of ionizing radiation, decontamination, burial, special factory, accounting of radioactive waste.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З кінця 40-х років XX століття після створення ядерної зброї стало зрозумілим, що подальша гонка ядерних озброєнь безглузда і що ядерна енергія може і повинна бути використана у мирних цілях. З 50-х років поступово почалося використання ядерної енергії, радіоактивних матеріалів у народному господарстві спочатку в Радянському Союзі, а потім і в незалежній Україні. Широке використання ядерної енергії і радіоактивних речовин привело до утворення великої кількості радіоактивних відходів, різних за активністю, ізотопним та агрегатним станом. Аварія, що сталася на Чорнобильській АЕС 26 квітня 1986 року, в результаті якої був повністю зруйнований 4-й реактор, супроводжувалася надзвичайно інтенсивними викидами радіоактивних елементів, у тому числі ізотопів урану, плутонію, йоду-131, цезію-134, цезію-137, стронцію, призвела до ще більшого утворення радіоактивних відходів та забруднення території на площі понад 200 тис. кв. км. Тож безпечне поводження з радіаційними речовинами та радіоактивними відходами є важливою складовою частиною загальної системи забезпечення безпеки під час використання ядерної енергії. Від колишнього СРСР Україна успадкувала інфраструктуру поводження з РАВ, що відповідала підходу, особливостями якого були мінімізація витрат на переробку і захоронення відходів, недооцінка масштабу проблем, розв'язання яких покладалося на майбутні покоління.

Для вирішення проблеми, пов'язаної з безпечним зберіганням радіоактивних відходів, згідно з постановою ЦК КПУ і РМ УРСР № 956-102 від 14.08.56 р., в Україні було розпочато створення державних міжобласних спеціальних комбінатів (ДМСК), головним завданням яких стало знешкодження різних видів радіоактивних відходів, їх збирання, транспортування, переробка і захоронення, дезактивація спеціального і захисного одягу, забрудненого радіонуклідами, а також ліквідація радіаційних аварій на території України. Відповідно до Постанови РМ УРСР № 1104-60 від 09.07.1960 р. та інших рішень Уряду, протягом 1960–1962 років названі заходи були виконані, а створені ДМСК введені в експлуатацію. Персонал таких підприємств понад 50 років забезпечує виконання радіаційно-

небезпечних робіт із підготовки та перевезення спеціальними автомобілями радіоактивних відходів неядерного циклу від понад 12 тисяч підприємств, установ і організацій України незалежно від форм власності та відомчої підпорядкованості. Натепер усі створені підприємства підпорядковані Державній корпорації «Українське державне об'єднання «Радон» (ДК УкрДО «Радон»). УкрДО «Радон» входить до складу Державного агентства України з управління зоною відчуження [1].

Кожен спецкомбінат має у своєму складі відповідно до проекту станцію дезактивації та пункт захоронення радіоактивних відходів (ПЗРВ), службу радіаційної безпеки та допоміжні служби. Станції дезактивації знаходяться у межах міст. Пункти захоронення винесені за межі населених пунктів. Для зберігання радіоактивних відходів на ПЗРВ створені відповідні сховища різних типів.

Протягом усіх років існування спецкомбінатів прийнято та розміщено у їх сховищах понад 7 тис. т твердих РАВ, 3 тис. т джерел іонізуючого випромінювання (ДІВ) у блоках біозахисту, близько 50 тис. т ДІВ – у сховищах колодязного типу. Перероблено понад 1500 м³ рідких РАВ. На базі ДК УкрДО «Радон» відповідною Постановою КМУ створена державна система централізованого обліку і контролю переміщення радіоактивних відходів. Вона є обов'язковою для всіх підприємств, установ і організацій, які в своїй діяльності використовують радіоактивні речовини, прилади та обладнання, що вміщують радіоактивні джерела [2]. Усе вищевказане свідчить про актуальність теми, яка розглядається у цій статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дуже багато вітчизняних науковців займалися і займаються вивченням проблеми обліку відходів підприємства, таких як прямі відходи, зворотні та незворотні. Вчені С. Биховець, О. Боднар, Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Гуйда, З. Гуцайлук, І. Замула, О. Золотухін, Ю. Кондратьєва, Н. Коніщева, Ю. Кульков, С. Михалевич, Ю. Паламаренко, Н. Пилипів, О. Руденко, О. Сайко, Л. Саченко, Н. Світлова, Т. Сторожук та інші розглядали у своїх роботах організацію та методики обліку відходів підприємства. Однак нині в науково-практичній літературі питання бухгалтерського

обліку таких відходів, як побутові, техногенні, радіоактивні, майже не вивчається. Отже, нині питання бухгалтерського обліку радіоактивних відходів є доволі актуальним.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою цього дослідження є порівняння способів і джерел утворення побутових, виробничих, радіоактивних відходів, вивчення та аналіз системи нормативного регулювання господарських операцій з радіоактивними відходами неядерного циклу, окреслення способів облікового відображення господарських операцій у сфері поводження з радіоактивними відходами для формування обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З розвитком технологічних процесів гостро стало питання про облік відходів: їх утворення, збирання, утилізацію, переробку або зберігання. Відповідно до Постанови КМУ № 1360 від 31.05.1998 р. «Про затвердження Порядку ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів» термін «відходи» має таке визначення: «Відходи – будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення та яких їх власник повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення». У цій же постанові надано визначення поняття «небезпечні відходи»: «Небезпечні відходи – відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними» [3].

Ми цілком згодні з К.В. Романчуком і К.В. Шиманською, які у своїй статті роблять висновки, що тлумачення поняття «відходи» у законодавчих актах України та у Державному класифікаторі відходів, затвердженому наказом Держстандарту України від 29.02.1996 р. № 89, не збігаються. Законодавство оперує різними поняттями, які загалом відповідають змісту об'єкта регулювання, проте іноді перетинаються за своїм змістовними навантаженням (а саме поняття «відходи» у розумінні Закону України «Про відходи» та Класифікатора відходів). Така ситуація породжує термінологічну неузгодженість, що навряд чи сприяє однозначному трактуванню положень чинного законодавства та адекватному їх застосуванню на практиці [4]. Для правильного й одноманітного трактування цих понять доцільно усі відходи поділяти на відходи виробництва, побутові та небезпечні.

Відходи виробництва – це відходи, що утворюються в процесі виробництва чи після завершення його циклу, крім продуктів у вигляді енергії чи речовини – предметів виробництва. Відповідно до цього визначення до відходів виробництва належать залишки багатокомпонентної природної сировини після витягу з неї

цільового продукту, наприклад, порожня рудна порода, розкривна порода гірських розробок, шлаки і пил теплових електростанцій, доменні шлаки і горіла земля металургійного виробництва, металева стружка машинобудівних підприємств тощо. Крім того, до них належать значні відходи лісової, деревообробної, текстильної й інших галузей промисловості, шляхобудівної індустрії, сучасного агропромислового комплексу (невикористані хімічні добрива і пестициди, необладнані цвинтарі загиблих під час епідемій тварин тощо). Принципово: відходами виробництва є і речовини, що містяться в технологічних газах, що відходять (димові), чи в стічних водах підприємств, що використовують воду в технологічних процесах. Ці газоподібні і рідкі види відходів зазвичай розглядаються в межах екологічних проблем забруднення атмосферного повітря і водного басейну Землі та їх охорони.

Відходи споживання – вироби і матеріали, що втратили свої споживчі властивості в результаті фізичного (матеріального) чи морального зносу. Промислові відходи споживання – машини, верстати й інше застаріле обладнання підприємств.

Побутові відходи – це відходи, що утворюються в результаті життєдіяльності людей і які вони викидають як небажані чи марні. До твердих побутових відходів відносять картон, газетний, пакувальний чи споживчий папір, усіялку тару (дерев'яна, скляна, металева), що вийшли з ужитку чи втратили споживчі властивості, предмети і вироби з дерева, металу, шкіри, скла, пластмаси, текстилю й інших матеріалів, зламані чи застарілі побутові прилади – сміття, а також сільськогосподарські і комунальні харчові відходи – викиди [5].

З усіх видів відходів тільки виробничі відходи обліковуються в бухгалтерських регістрах. Відходи виробництва поділяються на поворотні та безповоротні. У бухгалтерському обліку оприбутковуються кореспонденцією Д-т субрахунку 209 «Інші матеріали» – К-т рахунку 23 «Виробництво». Якщо відходи планується використати у виробництві продукції на самому підприємстві, вони можуть бути відображені на субрахунку 201 «Сировина і матеріали». Для безповоротних відходів принципове значення має те, чи не перевищують вони встановлені норми витрат. Безповоротні відходи не визнаються активами, оскільки підприємство не може отримати від них у майбутньому економічної вигоди. Такі відходи відображаються в обліку лише в натуральному (кількісному) обчисленні. Облік таких відходів ведеться за місцем їх виникнення та за конкретними виробами. Безповоротні відходи підлягають утилізації, їх списують на підставі «Акта списання», який складається у довільній формі, якщо інше не передбачено наказами по підприємству.

Велику небезпеку для навколишнього середовища становляють токсичні відходи, у тому

числі такі, що безпечні на стадії їхньої появи, але здобувають токсичні властивості під час зберігання.

Розглянемо основні поняття, які використовуються у нормативно-правових документах, що регулюють сферу поводження з радіоактивними відходами неядерного типу. Відповідно до Закону України «Про поводження з радіоактивними відходами» до радіоактивних відходів належать матеріальні об'єкти та субстанції, активність радіонуклідів або радіоактивне забруднення яких перевищує межі, встановлені чинними нормами, за умови, що використання цих об'єктів та субстанцій не передбачається [6]. Це не суперечить визначенню поняття «радіоактивні відходи» у Державному класифікаторі відходів. Тобто під час регулювання сфери поводження з РАВ законодавство оперує однаковими поняттями.

У сфері поводження з радіоактивними відходами неядерного циклу підприємства користуються законами України «Про дозвілну діяльність у сфері використання ядерної енергії», «Про захист людини від впливу іонізуючого випромінювання», «Про об'єкти підвищеної небезпеки», «Про поводження з радіоактивними відходами» та іншими нормативно-правовими актами України. Така система правового регулювання забезпечує комплексність унормування питань у сфері поводження з РАВ, однак вимагає критичної оцінки можливості застосування підприємствами України державного сектору економіки побудови системи бухгалтерського обліку радіоактивних відходів і контролю господарських операцій підприємства з відходами.

РАВ – це особливий вид радіоактивних матеріалів у будь-якому агрегатному стані. Залежно від потреби управління процесами збирання, перевезення, зберігання, переробки або утилізації всі РАВ поділяють на типи, групи, категорії і види.

За типами РАВ поділяються на чотири групи, належність до яких визначається залежно від значення рівня вилучення, встановленого для тієї чи іншої групи радіонуклідів, що містять РАВ.

За своєю активністю РАВ поділяються на три групи: низькоактивні, середньоактивні та високоактивні.

Тверді РАВ поділяються на три категорії, що не підлягають вилученню. Їхня питома активність є класифікаційним критерієм віднесення РАВ до тієї чи іншої категорії.

Тверді РАВ низького рівня активності – це забруднені матеріали, які не піддаються відмиванню. До таких РАВ можна віднести спецодяг, радіологічні пристрої, у яких закінчився строк використання, джерела іонізуючого випромінювання (ДІВ) від пожежних сигналізаторів, контрольних, зразкових та інших приборів, металобрухт із відповідним рівнем активності тощо.

Для виконання робіт у сфері поводження з РАВ спеціалізовані підприємства мають ліцензію (дозвіл) на виконання робіт із переробки, зберігання та перевезення РАВ, належним чином отримані й оформлені санітарні паспорти на спецавтомобілі та пункти захоронення РАВ.

У 1996 році постановою КМУ № 480 від 29 квітня було затверджено «Положення про ведення реєстру та кадастру РАВ» [7]. Цією ж постановою було визначено, що створення й організація ведення реєстру та кадастру РАВ покладається на МНС України. З початку 2000 років для обліку РАВ застосовується електронна база даних РАВ. Електронна база створена з використанням програми обліку РАВ «РАО «Радон», яка була розроблена підприємством «Рада ТВР-78 ННЦ ХФТІ» та встановлена в Регіональних центрах обліку РАВ (РЦОР) ДК «УкрДО «Радон» у 2006 році під час виконання теми «Удосконалення робочого місця та системи автоматизованого обліку контролю за переміщенням РАВ у Регіональних центрах обліку РАВ». Відомості до бази даних заносяться кожним РЦОР на підставі інформації про РАВ, що надійшли до підприємства на зберігання, з паспортів РАВ та актів на їх переміщення і вилучення зі сховищ [1].

Дані про радіоактивні відходи, які підприємство приймає на локальне зберігання, до електронної бази вносяться з початку існування підприємства. Натепер електронна база з обліку РАВ постійно поповнюється. Це дає підстави дійти висновків, що до утворення Регіональних центрів з обліку РАВ та ведення електронної бази накопичувальний облік РАВ на підприємствах не застосовувався і тим більше не вівся бухгалтерський облік прийнятих на зберігання радіоактивних відходів.

Відходи, які підприємство отримує для подальшого зберігання, переробки чи захоронення як радіоактивні, натепер у бухгалтерському обліку не обліковуються. У бухгалтерському обліку фіксується дата та сума коштів, отриманих від замовників за отриману послугу з перевезення та приймання на зберігання РАВ. При цьому використовують стандартні бухгалтерські проведення з обліку доходів за надані послуги:

1) надійшли кошти за надані послуги:

Д-т субрах. 311- К-т субрах. 361;

2) відображено отриманий дохід від надання послуг:

Д-т субрах. 361 – К-т субрах. 703;

3) списано отриманий чистий дохід на фінансові результати:

Д-т субрах. 703 – К-т субрах. 791.

З огляду на те, що Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 дає тлумачення бухгалтерського обліку як процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узгальнення, зберігання та передачі інформації

про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень, а внутрішньогосподарський (управлінський) облік визначає як систему збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством, можна дійти висновків, що відсутність бухгалтерського обліку радіоактивних відходів, прийнятих підприємством на тимчасове зберігання, є недотриманням вимог цього Закону.

Міністерство фінансів України наказом № 356 від 29.12.2000 р. затвердило типові форми облікових реєстрів суб'єктів підприємницької діяльності та порядок їх складання. До цього переліку увійшла і «Відомість позабалансового обліку», у якій передбачається ведення обліку надходження та вибуття об'єктів позабалансового обліку. До колонок 3–6 цієї відомості заносяться дані про надходження (одержання, надання, отримання тощо), а до колонок 7–12 – дані про вибуття (використання, списання, повернення тощо) об'єктів, які обліковуються на позабалансових рахунках. Це створює можливість на кінець кожного звітного періоду розраховувати кількість та умовну вартість залишку об'єктів позабалансового обліку.

Тобто підприємство, отримуючи на тимчасове зберігання радіоактивні відходи, має оприбутковувати їх на позабалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні» (на субрахунках 022 «Матеріали, прийняті для переробки» або 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні») з веденням аналітичного обліку у «Відомості позабалансового обліку» окремо за кожним місцем зберігання та типом і призначенням РАВ, у якій в системному

порядку відображати їх надходження, переміщення, утилізацію та інше вибуття (списання), що дасть можливість контролювати наявність таких об'єктів, своєчасно подавати якісну звітність та приймати відповідні управлінські рішення.

Висновки з цього дослідження. За результатами проведеного дослідження щодо нормативно-правового регулювання операцій у сфері поводження з відходами взагалі і з радіоактивними відходами неядерного циклу зокрема можна дійти таких висновків:

1) у поводженні з відходами законодавство оперує різними поняттями, що загалом відповідають змісту об'єкта регулювання, проте іноді перетинаються за своїм змістовним навантаженням;

2) у сфері поводження з радіоактивними відходами неядерного циклу змістовне поняття «радіоактивні відходи» не суперечить одне одному у різних законодавчих актах України;

3) для забезпечення достовірної інформації про операції підприємства державного сектору економіки у сфері поводження з РАВ слід організувати: документальний первинний облік РАВ, що приймаються на локальне зберігання, за кількістю та типом; ведення аналітичного обліку РАВ за місцями їх зберігання, що забезпечить належний контроль за їх наявністю та надійністю зберігання; для забезпечення достовірної інформації про операції підприємств з РАВ необхідно використовувати у бухгалтерському обліку позабалансовий рахунок 02 та «Відомість позабалансового обліку», передбачену типовими формами реєстрів бухгалтерського обліку, відповідно пристосовавши їх до конкретних потреб обліку РАВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. МНС України, ДА України з управління зоною відчуження, ДК «УкрДО «Радон». Матеріали науково-технічної конференції «Проблеми поводження з радіоактивними відходами в Україні». X міжнародний виставковий форум «Технології захисту-2011». Київ, 2011
2. Державна корпорація «Українське державне об'єднання «Радон»; <http://radon.net.ua/about>
3. Постанова КМУ № 1360 від 31.05.1998 р. «Про затвердження Порядку ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1360-98>
4. Романчук К.В. Напрями облікового забезпечення та регулювання господарських операцій підприємств у сфері поводження з відходами // К.В. Романчук, К.В. Шиманська. URL: <file:///C:/Users/Dina/Downloads/54461-116421-1-PB.pdf>
5. Державний класифікатор відходів, затверджений наказом Держстандарту України від 29.09.1996 р. № 89. URL: <http://plast.vn.ua/DK005-96.html>
6. Закон України «Про поводження з радіоактивними відходами» № 255/95ВР у редакції Закону від 01.01.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/255/95>
7. Постанова КМУ від 29.04.1996 р. № 480 «Деякі питання поводження з радіоактивними відходами». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-96>

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ТИПИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ ВИМІР

THE MAIN ELEMENTS AND TYPES OF DEPRECIATION POLICY IN RELATION TO THE FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE: ACCOUNTING MEASUREMENT

Городиський М.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет

Поліщук І.Р.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет

Horodyskyi Mykola

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Audit and Accounting Department
Zhytomyr State Technological University

Polishchuk Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Audit and Accounting Department
Zhytomyr State Technological University

У статті охарактеризовано сутність та елементи амортизаційної політики. З'ясовано, що складовими амортизаційної політики щодо основних засобів слід вважати вартісний критерій розмежування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; очікуваний строк експлуатації залежно від напрямку корисного використання об'єктів; види оцінок під час надходження та вибуття; механізм переоцінки; визначення ліквідаційної вартості; метод нарахування амортизації. Розкрито елементи облікової політики щодо основних засобів на досліджених підприємствах. Наведено переваги та недоліки запропонованих чотирьох типів амортизаційної політики щодо основних засобів, а саме рівномірної, прискореної, компромісної та пропорційної. Охарактеризовано вплив типу амортизаційної політики на фінансові результати підприємства.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, метод нарахування амортизації, облікова політика, основні засоби.

В статье охарактеризованы сущность и элементы амортизационной политики. Выяснено, что составляющими амортизационной политики касательно основных средств следует считать стоимостный критерий разграничения основных средств и других необоротных материальных активов; ожидаемый срок эксплуатации в зависимости от направления полезного использования объектов; виды оценок при поступлении и выбытии; механизм переоценки; определение ликвидационной стоимости; метод начисления амортизации. Раскрыты элементы учетной политики касательно основных средств на исследованных предприятиях. Приведены преимущества и недостатки предложенных четырех типов амортизационной политики касательно основных средств, а именно равномерной, ускоренной, компромиссной и пропорциональной. Охарактеризовано влияние типа амортизационной политики на финансовые результаты.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, метод начисления амортизации, учетная политика, основные средства.

Depreciation is one of the cost elements. Fixed assets occupy a significant proportion in the total assets of the enterprise. The profit of an enterprise directly depends on the technical condition and efficiency of the use of fixed assets. Therefore, the accounting of fixed assets depreciation forms an information base for managing the cost of

production. Depreciation policy allows you to choose methods for calculating depreciation of fixed assets in accordance with the direction of their use and impact on the financial result. Depreciation should take into account the moral and physical depreciation of fixed assets. Comparison of actual depreciation of fixed assets with the cost of acquired fixed assets generates information on the completeness of renewal of fixed assets. The regulation of depreciation policy takes place both at the enterprise level and at the state level. This ensures the reliability and completeness of the information received. National level regulates the procedure for recording depreciation in regulatory acts. At the enterprise level, depreciation is governed by accounting policy. The choice of depreciation method is an important stage in the formation of a depreciation policy for fixed assets. The strategy of enterprise development should be the basis of this choice. The chosen depreciation method determines the type of depreciation policy. There is no single approach to the classification of depreciation policy. It is necessary to consider types of depreciation policy depending on the effect of the depreciation method on the financial results. The choice of the type of depreciation policy should be made on the basis of an analysis of its advantages and disadvantages. This will ensure that the expected financial results are obtained in accordance with the company's strategy. A detailed research of the depreciation policy will be required. Various options are available for a list of depreciation policy items for fixed assets. Clarification of the elements of depreciation policy for fixed assets will allow regulating the accounting for depreciation at the enterprise level in the accounting policy.

Key words: depreciation, depreciation policy, depreciation method, accounting policy, fixed assets.

Постановка проблеми. В сучасних умовах недостатньо уваги приділяється управлінню амортизаційними відрахуваннями, зокрема аналізу впливу амортизаційних відрахувань на собівартість продукції. Під час вибору методу нарахування амортизації необоротних активів не враховуються економічні вигоди від інтенсивності їх використання, залежність від морального й фізичного зносу. Це приводить до недостовірного відображення в обліку амортизаційних відрахувань, адже фактичний знос суттєво відрізнятиметься від відображеного в бухгалтерському обліку. Це може негативно вплинути на виконання планів щодо виробітку продукції, привести до недостовірного відображення фінансових результатів та несвоєчасного оновлення необоротних активів. Знос основних засобів в Україні за 2013–2017 рр. має тенденцію до зниження: у 2013 р. знос основних засобів склав 77,3%, у 2014 р. – 83,5%, у 2015 р. – 60,1%, у 2016 р. – 58,1%, а у 2017 р. – 55,1% [1], що свідчить про покращення підходів до управління амортизаційними відрахуваннями та процесом оновлення основних засобів на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття амортизаційної політики досліджене С.С. Новицькою, Н.Ю. Потаповою-Сінько [2]. Л.М. Пилипенко та О.І. Тивончук [3] розмежували функції амортизації на рівні підприємства та держави. В.А. Никифорак [4] та О.Г. Радєва [5] окреслили етапи формування облікової амортизаційної політики на підприємстві. Є.В. Жердєв [6] та Д.М. Трачова [7] виділили елементи амортизаційної політики підприємства. В.Я. Трофимчук запропонував класифікацію складових амортизаційної політики [8].

Розглянемо внесок кожного науковця в розвиток теоретичних засад формування амортизаційної політики щодо основних засобів.

На думку С.С. Новицької та Н.Ю. Потапової-Сінько, амортизаційна політика підприємства є складовою частиною загальної стратегії форму-

вання його фінансових ресурсів, що полягає в індивідуалізації рівня інтенсивності відновлення амортизованих активів з урахуванням специфіки їхньої експлуатації [2, с. 7].

Заслуговує на увагу позиція таких вчених, як Л.М. Пилипенко та О.І. Тивончук, щодо функцій амортизації. Вони наголошують на тому, що на балансах підприємств амортизаційні фонди вже давно не формують, амортизація не утворює жодного джерела коштів для відтворення необоротних активів, а фактично перетворилась на обліковий регулятив. Таким чином, нині амортизація виконує на рівні підприємства фіскальну, розподільчу та функцію збереження капіталу, а на рівні держави – регулювальну та фіскальну [3, с. 84].

Основними етапами формування облікової амортизаційної політики на підприємстві О.Г. Радєва вважає облік основних факторів, що визначають передумови формування облікової амортизаційної політики, вибір відповідних методів амортизації, забезпечення цільового використання коштів амортизаційних відрахувань [5, с. 71].

В.А. Никифорак виділяє такі етапи формування амортизаційної політики, як визначення цілей та напрямів діяльності підприємства; дослідження факторів, що впливають на вибір методу амортизації об'єкта; залучення висококваліфікованого персоналу для визначення методу амортизації об'єкта; вибір методу амортизації відповідно до цілей діяльності підприємства; оцінювання ефективності вибраного методу нарахування амортизації; перегляд методу нарахування амортизації у зв'язку з неефективністю раніше застосовуваного методу [4, с. 159].

Розглянемо перелік елементів амортизаційної політики підприємства, який виділяє Д.М. Трачова:

- 1) порядок оцінювання й переоцінювання основних засобів;
- 2) визначення строків корисного використання;

- 3) вибір способів нарахування амортизації;
- 4) забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань;
- 5) вибір найбільш ефективних форм відтворення основних засобів;
- 6) вдосконалення структури засобів праці [7, с. 17].

Вона акцентувала увагу на виборі найбільш ефективних форм відтворення основних засобів та вдосконаленні структури засобів праці, що є дуже важливим для забезпечення безперервності діяльності підприємства.

Розглянемо елементи амортизаційної політики, визначені Є.В. Жердєвим на мікрорівні:

- 1) оцінка та переоцінка основних фондів (для правильного нарахування амортизації проведення переоцінки індексним методом (на основі індексу статистики) або методом прямого перерахунку (на основі експертних висновків));
- 2) визначення термінів корисного використання основних засобів (застосування міжнародних стандартів нарахування амортизації з 2002 р. дало змогу скоротити терміни корисного використання, об'єктів основних засобів та достовірніше представляти факти господарської діяльності підприємства);
- 3) вибір та обґрунтування методів нарахування амортизації (використовуваний метод нарахування амортизації повинен відображати схему роботи підприємства щодо споживання економічних вигід, що отримуються від активу);
- 4) забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань (за цільового використання амортизаційні відрахування вкладаються у виробництво та забезпечують дохід на рівні рентабельності власного капіталу, необхідний для відновлення зношеного майна);
- 5) запобігання надмірному моральному та фізичному зносу основних фондів (вжиття певних заходів, таких як впровадження нової техніки та технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу тощо);
- 6) вибір найбільш ефективних форм відтворення основних фондів (здійснення своєчасного та якісного технічного переозброєння, реконструкції та модернізації виробництва);
- 7) оптимізація податкових платежів (збільшення амортизаційних відрахувань сприяє зниженню податкових платежів та зростанню власних фінансових ресурсів) [6].

В.Я. Трофимчук, досліджуючи класифікацію складових амортизаційної політики, пропонує такі ознаки та види: за видом майна, що амортизується (стосовно активної частини майна, пасивної частини майна, нематеріальних активів), залежно від методів нарахування амортизації (активна, помірна, інтегральна), залежно від цілей амортизаційної політики (оновлення основних засобів, оптимізація податкових платежів, зменшення собівартості), залежно від

терміну реалізації амортизаційної політики (короткострокова, середньострокова, довгострокова) [8, с. 135].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значні напрацювання зі вказаної проблематики вищезазначеними науковцями, відсутній єдиний підхід до елементів та етапів амортизаційної політики, вибору типу амортизаційної політики підприємства відповідно до впливу методу нарахування амортизації на фінансовий результат.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні сутності, елементів та етапів амортизаційної політики, а також обґрунтуванні впливу типу вибраної амортизаційної політики на фінансовий результат. Щодо прикладної спрямованості акцент зроблено на вивченні облікової політики стосовно основних засобів за видом економічної діяльності 10.51 «Перероблення молока, виробництво масла та сиру».

Виклад основного матеріалу дослідження. Амортизаційна політика щодо основних засобів – це діяльність підприємства стосовно забезпечення належного технічного стану та своєчасності оновлення основних засобів, а також визначення оптимальних методів нарахування амортизації для виміру економічних вигід від їх використання.

Запропоновано такі етапи формування амортизаційної політики:

- 1) дослідження факторів, що впливають на вибір методу амортизації об'єкта;
- 2) вибір методу амортизації відповідно до очікуваних економічних вигід від використання основних засобів;
- 3) оцінювання впливу вибраного методу нарахування амортизації на фінансовий результат за роками;
- 4) перегляд методу нарахування амортизації у зв'язку з невідповідністю фактичної інтенсивності використання основних засобів та його обліковим відображенням;
- 5) аналіз даних щодо своєчасності оновлення необоротних активів.

Вважаємо, що складовими амортизаційної політики щодо основних засобів є вартісний критерій розмежування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; очікуваний строк залежно від напряму корисного використання об'єктів основних засобів; види оцінок основних засобів під час надходження та вибуття; механізм переоцінки основних засобів; визначення ліквідаційної вартості основних засобів; метод нарахування амортизації основних засобів.

Наступним етапом дослідження є вивчення елементів за складовими амортизаційної політики щодо основних засобів в Положеннях про облікову політику п'яти підприємств за КВЕД 10.51, таких як ТзДВ «Яготинський маслоза-

вод», ПАТ «Житомирський маслозавод», ПрАТ «Нововодолазький молокозавод», ПАТ «Чернігівський молокозавод» і ПАТ «Старобільський молокозавод» [9].

За результатами вивчення змісту оприлюднених Положень про облікову політику одержано такі висновки.

1) Вартісний критерій розмежування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів не зазначено в оприлюднених даних про облікову політику за 2017 р. на досліджених підприємствах.

2) Визначено очікуваний строк залежно від напрямку корисного використання об'єктів основних засобів. На ТзДВ «Яготинський маслозавод» встановлено такі граничні терміни експлуатації основних засобів: будинки та споруди – 1–30 років; виробниче та інше обладнання – 5–15 років; транспортні засоби – 1–17 років; інші основні засоби – 1–10 років. За ПАТ «Житомирський маслозавод» наведено такі строки корисної експлуатації груп основних засобів: будівлі та відповідна інфраструктура – 15–70 років, машини та обладнання – 5–20 років, транспортні засоби – 3–18 років, інші основні засоби – 2–11 років. За ПрАТ «Нововодолазький молокозавод» встановлено такі середні строки корисного використання кожного активу: будівлі та споруди – 4–20 років, обладнання – 2–15 років, транспортні засоби – 4–5 років, інші основні засоби – 2–15 років.

3) Визначено види оцінок основних засобів під час надходження та вибуття. На ПрАТ «Нововодолазький молокозавод» основні засоби відображаються за собівартістю за вирахуванням накопиченого зносу та збитків від зменшення корисності. На ПАТ «Чернігівський молокозавод» основні засоби, що обліковувалися станом на 1 квітня 2011 р., відображені в обліку згідно з проведеним експертним оцінюванням, а основні засоби, придбані після 1 квітня 2011 р., відображені в обліку за фактичними витратами на їх придбання, доставку та встановлення. На ПАТ «Житомирський маслозавод» основні засоби відображаються за історичною вартістю або собівартістю будівництва, за вирахуванням накопиченого зносу та накопичених збитків від знецінення. Історична вартість об'єкта основних засобів включає такі елементи: а) ціна придбання, включаючи імпорتنі мита й збори, які не відшкодовуються, за вирахуванням торгових та інших знижок; б) будь-які витрати, які безпосередньо пов'язані з доставкою об'єкта до місця розташування та приведення його у стан, необхідний для його експлуатації відповідно до намірів керівництва Компанії; в) первісна оцінка витрат на демонтаж та видалення об'єкта основних засобів та відновлення території, на якій він був розташований, зобов'язання за якими Компанія бере на себе або під час придбання цього об'єкта, або внаслідок його експлуатації протягом певного періоду часу з метою, яка не

пов'язана з операційною діяльністю протягом цього періоду.

4) Визначено механізм переоцінки основних засобів. ПрАТ «Нововодолазький молокозавод» переглядає балансову вартість основних засобів щодо зменшення корисності, коли певні події чи зміна обставин вказують на те, що балансова вартість активу не зможе бути відшкодована. В разі виявлення ознак зменшення корисності активу та перевищення його балансової вартості над оціночною відшкодованою вартістю вартість такого активу або одиниці, що генерує грошові потоки, списується до вартості очікуваного відшкодування. Вартість очікуваного відшкодування активів визначається як більша з таких двох величин, як чиста ціна продажу активу та вартість використання активу.

5) Визначено ліквідаційну вартість основних засобів. На ПАТ «Житомирський маслозавод» ліквідаційна вартість активу – це очікувана сума, яку Компанія одержала б на даний момент від реалізації об'єкта основних засобів після вирахування очікуваних витрат на вибуття, якщо б цей актив уже досяг того віку й стану, в якому, як очікується, він буде перебувати наприкінці строку свого корисного використання. На ТзДВ «Яготинський маслозавод» ліквідаційна вартість основного засобу – це розрахункова сума, яку б товариство отримало в даний час від вибуття активу, за вирахуванням витрат на вибуття, якщо би стан та період використання об'єкта основних засобів були такими, які очікуються в кінці терміну його експлуатації. Коли товариство має намір використовувати актив до кінця періоду його фізичного існування, ліквідаційна вартість такого активу дорівнює нулю.

6) Визначено метод нарахування амортизації основних засобів. Так, згідно з даними оприлюдненої регулярної інформації за 2017 р., на ТзДВ «Яготинський маслозавод», ПАТ «Житомирський маслозавод», ПрАТ «Нововодолазький молокозавод», ПАТ «Чернігівський молокозавод» застосовується прямолінійний метод нарахування амортизації.

На ПАТ «Старобільський молокозавод» облікову політику розроблено відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності / бухгалтерського обліку (МСФЗ/МСБО).

Вважаємо, що підприємства недостатньо розкривають облікову політику щодо основних засобів, а особливо це стосується регламентації порядку переоцінки, вартісного критерія розмежування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів.

Вважаємо за доцільне залежно від впливу методу нарахування амортизації на фінансовий результат виокремити чотири типи амортизаційної політики, а саме рівномірну, прискорену, компромісну, пропорційну.

Рівномірна амортизаційна політика передбачає рівномірність розподілу суми амортиза-

ції між обліковими періодами із застосуванням прямолінійного методу.

Прискорена амортизаційна політика передбачає політику прискореного списання вартості активу із застосуванням методів нарахування амортизації зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного.

Компромісна амортизаційна політика передбачає в перші роки експлуатації політику прискореного списання вартості активу з використанням таких методів нарахування амортизації, як методи зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості,

кумулятивний, а в останні роки – застосування прямолінійного методу, що забезпечить однаковий розмір амортизаційних відрахувань щорічно.

Пропорційна амортизаційна політика передбачає нарахування зносу пропорційно обсягу виконаних робіт, випуску виробленої продукції (одиниць виробленої продукції), тобто із застосуванням виробничого методу.

Управлінський персонал, керуючись технічними характеристиками, умовами та інтенсивністю використання об'єкта основних засобів, його залежністю від морального зносу, планами щодо оновлення та оптиміза-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика типів амортизаційної політики відповідно до впливу методу нарахування амортизації на фінансовий результат

Тип амортизаційної політики	Вплив на фінансовий результат	Переваги	Недоліки
Рівномірна	Амортизаційні відрахування щороку однакові, у фіксованому розмірі впливатимуть на фінансовий результат до оподаткування.	Простота й зручність полягають в тому, що амортизаційні відрахування в однаковому розмірі впливають на фінансовий результат протягом експлуатації об'єкта.	1) Не враховує моральний знос; 2) не враховує обсяги виробництва продукції, тому собівартість, відображена в бухгалтерському обліку, неповною мірою враховує інтенсивність використання об'єкта; 3) відсутній вплив з боку управлінського персоналу на розмір амортизаційних відрахувань.
Прискорена	Амортизаційні відрахування щороку будуть зменшуватись, а фінансовий результат зростатиме.	1) Враховує моральний знос; 2) дає змогу управляти фінансовими результатами на початку та в кінці експлуатації об'єкта.	Не враховує інтенсивність використання необоротного активу, отже, приводить до неузгодженості між витратами та доходами від експлуатації активу.
Компромісна	Амортизаційні відрахування в перші роки щороку будуть зменшуватись, а фінансовий результат зростатиме, в останні роки вони будуть однаковими та у фіксованому розмірі впливатимуть на фінансовий результат до оподаткування.	1) Враховує моральний знос; 2) дає змогу управляти фінансовими результатами на початку експлуатації об'єкта.	1) Не враховує інтенсивність використання необоротного активу; 2) не дає змогу управляти фінансовими результатами в кінці експлуатації об'єкта.
Пропорційна	Амортизаційні відрахування щороку будуть достовірно впливати на фінансовий результат за ступенем експлуатації об'єкта.	Повною мірою визначає фізичний знос. Враховує інтенсивність використання необоротного активу, наявна неузгодженість між витратами та доходами від експлуатації активу.	1) Застосовується в разі визначення виробничої потужності об'єкта протягом всього терміну його експлуатації; 2) доцільно застосовувати в разі незначного морального зносу об'єкта; 3) не дає змогу управляти фінансовими результатами протягом експлуатації об'єкта незалежно від інтенсивності його використання.

ції оподаткування, вибирає тип амортизаційної політики.

Розглянемо порівняльну характеристику рівномірної, прискореної, компромісної та пропорційної амортизаційної політики (табл. 1).

Згідно з даними оприлюдненої регулярної інформації за 2017 р. на ТзДВ «Яготинський маслозавод», ПАТ «Житомирський маслозавод», ПрАТ «Нововодолазький молокозавод», ПАТ «Чернігівський молокозавод» застосовується прямолінійний метод нарахування амортизації, що відповідає основним засадам рівномірної амортизаційної політики щодо основних засобів.

Амортизаційна політика на основі інформації про обсяги, вікову структуру, технічний стан, напрями та інтенсивність використання основних засобів дає змогу підтримувати підприємство в робочому стані, своєчасно здійснювати придбання та вибуття основних засобів, забезпечувати планові обсяги виробництва та реалізації. Вибір типу амортизаційної політики дасть змогу управляти фінансовими результатами протягом експлуатації об'єкта залежно або незалежно від інтенсивності його використання.

Висновки. В ході дослідження підходів до формування амортизаційної політики можна зробити такі висновки.

1) Амортизаційна політика щодо основних засобів – це діяльність підприємства стосовно забезпечення належного технічного стану та своєчасності оновлення основних засобів, а також визначення оптимальних методів нараху-

вання амортизації для виміру економічних вигід від їх використання. Вважаємо, що складовими амортизаційної політики щодо основних засобів є вартісний критерій розмежування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; очікуваний строк залежно від напряму корисного використання об'єктів основних засобів; види оцінок основних засобів під час надходження та вибуття; механізм переоцінки основних засобів; визначення ліквідаційної вартості основних засобів; метод нарахування амортизації основних засобів.

2) Запропоновано такі етапи формування амортизаційної політики: 1) дослідження факторів, що впливають на вибір методу амортизації об'єкта; 2) вибір методу амортизації відповідно до очікуваних економічних вигід від використання основних засобів; 3) оцінювання впливу вибраного методу нарахування амортизації на фінансовий результат за роками; 4) перегляд методу нарахування амортизації у зв'язку з невідповідністю фактичної інтенсивності використання основних засобів його обліковим відображенням; 5) аналіз даних щодо своєчасності оновлення необоротних активів.

3) Запропоновано залежно від впливу методу нарахування амортизації на фінансовий результат виокремити чотири типи амортизаційної політики, а саме рівномірну, прискорену, компромісну, пропорційну. Перспективами подальших досліджень є розроблення алгоритму вибору типу амортизаційної політики залежно від стратегії розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вартість основних засобів у 2000–2017 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.03.2019).
2. Новицька С.С., Потапова-Сінко Н.Ю. Сутність амортизаційної політики і її вплив на ефективність роботи підприємства : навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2006. 98 с.
3. Пилипенко Л.М., Тивончук О.І. Концептуально-методологічні підходи формування амортизаційної політики підприємства та держави. *Modern economics*. 2018. № 10. С. 82–88.
4. Никифорак В.А. Використання амортизаційної та інвестиційної політики підприємства для забезпечення розширеного відтворення основного капіталу. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 4. С. 158–163.
5. Радєва О.Г. Амортизаційна політика в контексті механізму ефективного управління підприємством: сутність, характеристика та проблеми. *Молодий вчений*. 2014. № 12. С. 70–73.
6. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizatsiynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html> (дата звернення: 03.03.2019).
7. Трачова Д.М. Обліково-інформаційний аспект формування амортизаційної політики. *Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку*. 2018. Вип. 3. С. 15–22.
8. Трофимчук В.Я. Економічна сутність та класифікація складових амортизаційної політики підприємства. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2013. Т. 18. Вип. 4/3. С. 134–136.
9. Регулярна інформація емітентів. URL: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/42964/156/templ> (дата звернення: 03.03.2019).

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

PROBLEMS AND DIRECTIONS TO IMPROVE THE AUDIT OF OPERATIONS WITH THE MAIN ACTIVITIES OF THE SUBJECT OF BUSINESS

Рябчук О.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України

Корнійчук О.О.

студентка,
Університет державної фіскальної служби України

Riabchuk Oksana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Audit and Economic Analysis,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Korniichuk Olena

Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine

У статті розкрито особливості аудиту операцій з основними засобами суб'єкта господарювання, визначено основні проблеми, пов'язані з його організацією та проведенням. Наведено етапи проведення аудиту операцій з основними засобами, методичні прийоми, які застосовуються аудитором під час перевірки. Наведено оцінку надійності внутрішнього контролю основних засобів. Визначено основні порушення вимог бухгалтерського обліку операцій з основними засобами. а також надано рекомендації щодо його вдосконалення. Аудит є надійним інструментом забезпечення об'єктивної інформації користувачам про операції з основними засобами суб'єкта господарювання. А для того щоб ця інформація була достовірною, повною і прийнятною, необхідно постійно вдосконалювати його організацію та методику, що й обґрунтовано у даній статті.

Ключові слова: основні засоби, аудит, суб'єкт господарювання, оцінка, аудиторські докази, робоча документація.

В статье раскрыты особенности аудита операций с основными средствами предприятия, определены основные проблемы, связанные с его организацией и проведением. Приведены этапы проведения аудита операций с основными средствами, методические приемы, применяемые аудитором при проверке. Приведена оценка надежности внутреннего контроля основных средств. Определены основные нарушения требований бухгалтерского учета операций с основными средствами, а также даны рекомендации по его усовершенствованию. Аудит является надежным инструментом обеспечения объективной информации пользователям об операциях с основными средствами предприятия. А для того чтобы эта информация была достоверной, полной и приемлемой, необходимо постоянно совершенствовать его организацию и методику, что и обосновано в данной статье.

Ключевые слова: основные средства, аудит, предприятия, оценка, аудиторские доказательства, рабочая документация.

This question is relevant, because the problem of audit of operations with fixed assets not disclosed that scientists mostly focus on the violations of accounting regarding transactions with fixed assets and not on the problems of audit of operations with fixed assets. Therefore, it is necessary to elaborate on the problems of audit of operations with fixed assets, which are listed in the article. In the article the features of audit of operations with fixed assets of a business entity, identified key problems associated with its organization and holding. Given the stages of audit of operations with fixed assets. Lists the methods used by the auditor in verifying transactions with fixed assets and

determined the need for their use. Given the assessment of the reliability of internal control of fixed assets and in what areas it will operate. The features of audit of operations with fixed assets of a business entity. The basic objectives of audit of operations with fixed assets and recorded as it checks the validity of the audit. Specified mandatory inventory and its importance in conducting audit of operations with fixed assets. Identifies the main violations of requirements of accounting of transactions with fixed assets. Recommendations for improvement audit of operations with fixed assets. Reviewed the regulatory framework for audit of operations with fixed assets. Disclosed requirements of the working documentation of the auditor at check of operations with fixed assets, since often it can be not clear. Audit of operations with fixed assets is an integral part of the overall audit of the entity, because fixed assets tend to occupy a large share in the assets of the company, other than non-current assets. Therefore, the auditor in conducting an audit of fixed assets spends much more time to obtain information about assets. The audit is a reliable tool providing objective information to users about the operations with the assets of a business entity. And to ensure that the information was accurate, complete and acceptable, you need to constantly improve its organization and methods, as justified in this article.

Key words: fixed assets, audit, business entity, valuation, audit evidence, working documentation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність суб'єктів господарювання передбачає наявність засобів виробництва і відповідних матеріальних умов, оскільки вони є одним із найважливіших елементів продуктивних сил. У сучасних умовах господарювання керівництво підприємств та їхні ділові партнери прагнуть одержати надійну інформацію про стан і використання основних засобів, тому для забезпечення об'єктивної інформації її користувачам надійним інструментом є аудит операцій з основними засобами. А для того щоб ця інформація була достовірною, повною і правдивою, необхідно постійно вдосконалювати організацію та методику аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Багато науковців приділяють увагу дослідженню питань обліку операцій з основними засобами. Серед таких науковців – Л. Гуцаленко, А. Гловюк, І. Ковальчук, В. Малахов, І. Оніщенко та ін. Разом із цим окремі науковці, а саме Н.М. Бразилій, О.А. Петрик, О.А. Подолячук, М.М. Тимошенко, Г.М. Химич та ін., приділяють велику увагу вирішенню проблем та розробленню напрямів удосконалення аудиту операцій з основними засобами суб'єкта господарювання. Проте багато питань ще залишаються не дослідженими, потребує вирішення велика кількість проблем та завдань у цій сфері.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Отже, метою нашого дослідження є розкриття особливостей аудиту операцій з основними засобами суб'єкта господарювання, визначення основних проблем, пов'язаних із його організацією та проведенням, а також надання рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні засоби є важливим елементом, що забезпечує функціонування діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Зазвичай у більшості підприємств осно-

вні засоби займають більшу частину активів. І.В. Кононова та А.О. Бакум упевнені, що стан і вартість основних засобів цікавлять як керівництво, так і інвесторів, засновників, акціонерів, тому що достовірна оцінка об'єктів основних засобів дає змогу робити висновки про фінансовий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення [1].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби визначено в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [2]. Норми цього положення застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами всіх форм власності.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва (діяльності) або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

На думку Л.С. Стригуль, облік основних засобів повинен здійснюватися відповідно до умов чинного законодавства та включає такі складники:

- введення в експлуатацію об'єктів основних засобів;
- поліпшення та ремонт об'єктів основних засобів;
- ліквідація об'єктів основних засобів;
- нарахування амортизації основних засобів [3, с. 49].

Метою аудиту операцій з основними засобами є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

Однією з особливостей аудиту операцій з основними засобами є те, що під час його проведення необхідно поєднувати елементи фінансового та управлінського аналізу. Після оцінки загальної ситуації з основними засобами за

необхідності (різких і значних зрушень, нехарактерних тенденцій у динаміці основних засобів, недостатнього розкриття відповідних розділів облікової політики і т. д.) слід провести пооб'єктний аналіз, виявити сутність і причини подій, що викликають сумнів аудитора, та їхній вплив на достовірність звітності [8].

Таким чином, отримана інформація на початку перевірки дасть змогу аудиторі отримати загальне уявлення про організацію обліку основних засобів на даному підприємстві і допоможе визначити питання, яким необхідно приділити найбільшу увагу.

На першому етапі аудиту операцій з основними засобами важливим завданням є оцінка надійності внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту (якщо такий є) клієнта. На думку Н.М. Бразилій, оцінка внутрішнього контролю основних засобів може здійснюватися за такими напрямками:

- перевірка наявності первинної документації на всі господарські операції з основними засобами;
- перевірка розподілу функціональних обов'язків посадових осіб, які наділені функціями санкціонування й які відповідають за стан і рух основних засобів;
- перевірка забезпечення належних умов зберігання й експлуатації основних засобів на підприємстві;
- перевірка наявності необхідних дозволів керівництва на здійснення операції з основними засобами;
- перевірка періодичного проведення інвентаризації основних засобів;

– перевірка належного ведення інвентарного пооб'єктного обліку основних засобів;

– перевірка контролю записів у регістрах обліку руху основних засобів тощо [9].

Одним із найважливіших аспектів аудиту основних засобів, на думку Л.В. Гуцаленко, є перевірка правильності їх оцінки. Основні засоби виражаються в натуральній і вартісній формах. Здійснюючи вартісну оцінку основних засобів, підприємству необхідно виходити з того, що об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство буде отримувати в майбутньому економічні вигоди і його вартість може бути достовірно визначена. Тому під час визначення вхідного сальдо за статтею балансу «Основні засоби станом на 1 січня поточного року» необхідно списувати застарілі основні засоби, а також ті, які не відповідають визначенню активів, із віднесенням їхньої вартості на зменшення нерозподіленого прибутку. Основні засоби, які будуть визнані непридатними для використання протягом звітного періоду, повинні бути списані на затрати цього періоду за їх залишковою вартістю. Аудитор також повинен упевнитися в тому, що основні засоби, які, за даними бухгалтерського обліку, повністю зношені, тобто з нульовою вартістю, але можуть у майбутньому принести певну економічну вигоду, переоцінені до їх справедливої вартості й відображені у складі необоротних активів підприємства-клієнта [5].

На рис. 1 наведено питання, що з'ясовуються аудиторами для того, щоб оцінити ефективність контролю основних засобів у клієнта.

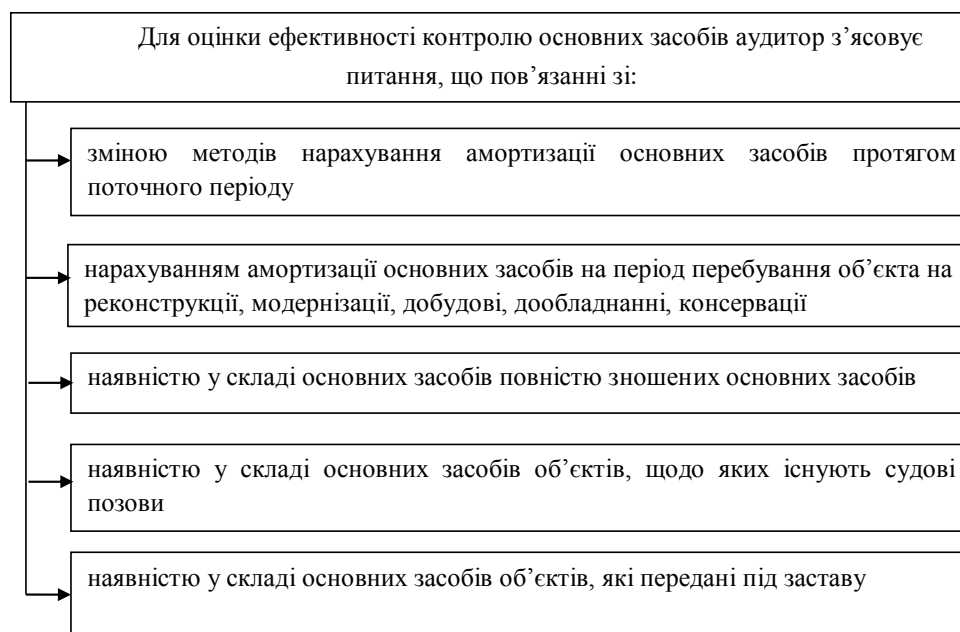


Рис. 1. Питання, що пов'язані з оцінкою ефективності контролю основних засобів у суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

Під час вирішення основних завдань аудиту основних засобів, згідно з працею М.О. Хричікової, здійснюється перевірка правильності:

- документального оформлення і своєчасного відображення в облікових регістрах надходження основних засобів;
- нарахування та відображення в обліку сум зносу;
- визначення фінансових результатів під час вибуття (ліквідації) основних засобів;
- документального оформлення і відображення у відповідних облікових регістрах операцій із руху основних засобів [8].

Проведення аудиту операцій з основними засобами передбачає застосування низки методичних прийомів (рис. 2). Чим більше методичних прийомів використовує аудитор, тим точнішою буде перевірка. Наприклад, такі методичні прийоми, як інвентаризація, арифметична перевірка, документальна, нормативно-правове-регулювання, вибіркове спостереження, співставлення, здебільшого завжди використовуються аудитором.

Особливо ретельно слід перевіряти повноту і своєчасність проведення інвентаризації основних засобів, а також інвентаризаційні описи та додані до них протоколи засідання інвентаризаційних комісій, порівняльні відомості, відомості результатів останньої інвентаризації, рішення керівництва підприємства за підсумками її проведення та правильність відображення результатів інвентаризації в бухгалтерському обліку [8].

Під час дослідження документів, операцій і записів аудитор може виявити певні порушення вимог П(С)БО 7 «Основні засоби», типовими з яких є:

- неправильне формування первісної вартості під час придбання основних засобів;

- неправомірне переведення оборотних активів до складу основних засобів;
- неправильне визначення собівартості оборотних активів, товарів, готової продукції під час зарахування їх до складу основних засобів;
- невключення різниці між залишковою та справедливою вартістю переданого об'єкта до складу витрат звітного періоду під час отримання основних засобів в обмін на схожі активи;
- збільшення вартості основних засобів на суму витрат, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані;
- включення витрат на модернізацію, модифікацію, дообладнання та реконструкцію основних засобів до складу витрат підприємства;
- відсутність документації, що підтверджує факт переоцінки основних засобів;
- проведення переоцінки лише одного об'єкта основних засобів із групи [7].

Виявлені недоліки в процесі аудиту операцій з основними засобами впливають на достовірність фінансових результатів і бухгалтерської звітності, оскільки призводять до викривлення суми нарахованої амортизації в бухгалтерському обліку [5].

При цьому велике значення має робоча документація аудитора, оскільки вона може бути неоднозначно зрозумілою для різних спеціалістів. Саме тому, визначаючи майбутній зміст документації, аудитор повинен взяти до уваги те, що робочою документацією буде користуватися, наприклад, інший аудитор, який має інший досвід роботи в галузі аудиту. Переглянувши цю документацію, інший аудитор зміг би зрозуміти основний зміст проведеної перевірки та прийнятих рішень за її результатами без визначення окремих деталей аудиторських процедур. Тобто робоча аудиторська документація повинна бути

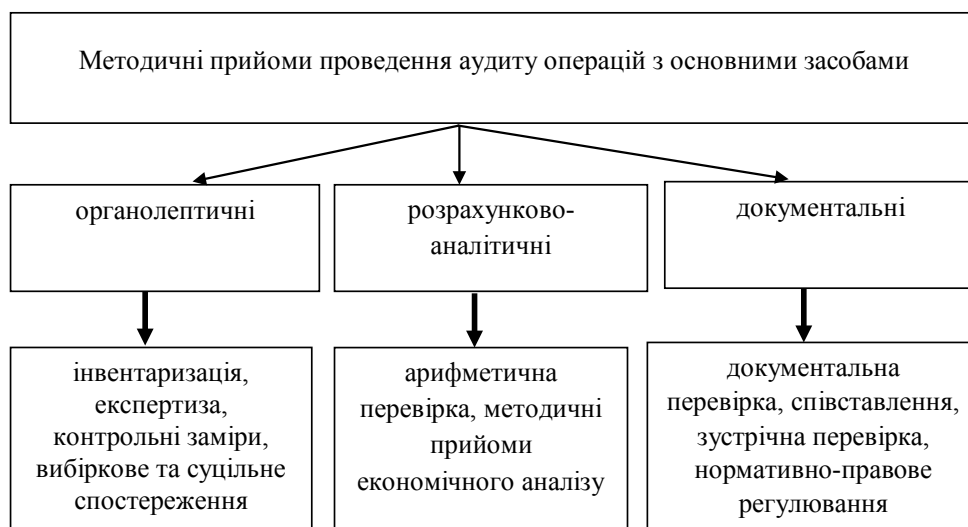


Рис. 2. Методичні прийоми проведення аудиту операцій з основними засобами

Джерело: розроблено авторами

зрозумілою для інших користувачів цього виду документів [6].

Документальне оформлення аудиту регламентує Міжнародний стандарт аудиту № 230 «Аудиторська документація». У цьому стандарті викладено приблизний зміст і порядок оформлення та зберігання робочої документації аудитора. Особлива увага повинна приділятися робочій документації, у якій викладаються результати виконання аналітичних процедур аудитором.

Щодо операцій з основними засобами, то в результаті аналізу аудитор може обґрунтовано характеризувати наявність і якість основних засобів суб'єкта господарювання. Розкриття суттєвої інформації про основні засоби аудитор перевіряє шляхом вивчення та аналізу такої інформації у клієнта та її зіставлення з отриманими у ході аудиту доказами. Якщо аудитор виявив, що якісь істотні відомості про операції з основними засобами не розкриті у фінансовій звітності підприємства та примітках до неї, він повинен обговорити це питання з керівництвом клієнта й оцінити його вплив на достовірність фінансової звітності та аудиторський висновок [8].

М.О. Хричікова вважає основною проблемою аудиту масштабність деталізованого аудиту операцій з основними засобами, який потребує значних затрат робочого часу аудитора. Цей недолік можна усунути за допомогою застосування змішаної методики аудиту основних засобів, тобто в поєднанні деталізованого та експрес-аудиту, що дасть змогу зменшити затрати часу та забезпечити об'єктивність та доступність аудиту основних засобів. Наступною проблемою, яка потребує вирішення, є постійні зміни в нормативних актах стосовно амортизації та класифікації основних засобів. Ця проблема потребує негайного вирішення шляхом переходу до надійних нормативних актів, які не будуть змінюватися занадто швидко, адже в ході аудиту операцій з основними засобами підприємства вони можуть значно впливати на його кінцеві результати [8].

Інколи помилки під час проведення аудиту виникають через недостатній рівень кваліфікації аудиторів. Це також є проблемою аудиту операцій з основними засобами суб'єкта господарювання, адже таких аудиторів в Україні є значна кількість. Вирішити цю проблему можна, передусім, на рівні аудиторської фірми, тобто підвищити кваліфікаційні вимоги до відповідних посад аудиторів.

Якщо проаналізувати праці вчених та досвід практиків, можна виділити низку проблем аудиту операцій з основними засобами (рис. 3). Разом із цим усі проблеми необхідно вирішувати, адже від цього залежить якість проведення аудиту.

Організація аудиту операцій з основними засобами повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних і взаємоузгоджених процедур та методів, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур із виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації. Тому основними шляхами її вдосконалення визначено такі:

- удосконалення та уніфікація робочої документації з аудиту операцій з основними засобами суб'єкта господарювання;
- удосконалення автоматизації аудиту операцій з основними засобами;
- обмін досвідом щодо аудиту операцій з основними засобами з іноземними аудиторами;
- удосконалення методики аудиту операцій з основними засобами для зменшення витрат часу на його проведення;
- підвищення рівня кваліфікації аудиторів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, аудит операцій з основними засобами посідає важливе місце під час визначення ефективності роботи суб'єкта господарювання. Проте його організація і методика пов'язані з багатьма проблемами, які необхідно вирішувати. Деякі із цих проблем виникають через недосконалу систему обліку. Але і сам аудит, його нормативно-правове регулювання та організаційне і методичне забезпечення потребують удосконалення.

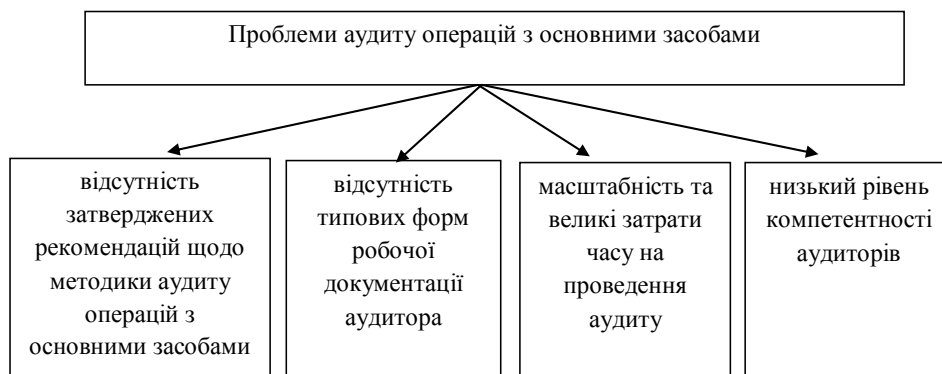


Рис. 3. Основні проблеми аудиту операцій з основними засобами

Джерело: розроблено авторами

У зв'язку із тим, що Україна тримає курс на входження до Європейського Союзу, українським аудиторам необхідно переймати досвід своїх зарубіжних колег, дотримуватися міжнародного законодавства, вдосконалювати свою

роботу, підвищувати кваліфікацію, адже досвід та вміння аудитора займають важливе місце в проведенні аудиту, і саме висока кваліфікація аудиторів дасть змогу підвищити його ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кононова І.В., Бакум А.О. Особливості обліку та аудиту основних засобів згідно з міжнародними стандартами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини»*. 2016. № 6. Ч. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6%282%29_6.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Стригуль Л.С., Тімонова А.С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ. Технічний прогрес і ефективність виробництва»*. 2014. № 32(1075). С. 47–50.
4. Подолянчук О.А., Химич Г.М. Методика та аналіз аудиту основних засобів. URL : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/794.pdf>.
5. Гуцаленко Л.В., Гловюк А.С., Ковальчук І.В. Організація обліку та аудиту основних засобів. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/123.pdf.
6. Малахов В., Оніщенко І. Удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів підприємства. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2016. № 1. С. 48–56.
7. Петрик О.А., Мариніч І.О. Аудит оцінки вартості основних засобів. *Економіка. Фінанси. Право*. 2015. № 4. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2015_4_8.
8. Хричікова М.О. Особливості аудиту основних засобів. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_12_46.
9. Бразилій Н.М., Тимошенко М.М. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення. URL : <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/88477>.

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В КРАЇНАХ «ВЕЛИКОЇ СІМКИ»

FEATURES OF COMPILATION OF FINANCIAL STATEMENTS IN COUNTRIES OF THE «GREAT SEVEN»

Сторожук Т.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Університет державної фіскальної служби України

Дойонко А.М.

магістр,
Університет державної фіскальної служби України

Storozhuk Tetyana

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Doionko Anastasiya

Master of the Department of Accounting
University of the State Fiscal Service of Ukraine

У статті узагальнено зарубіжний досвід передових країн світу та визначено ефективні підходи до розкриття та подання інформації про діяльність суб'єктів господарювання у фінансовій звітності з метою запровадження в практику підприємств України для розширення інформаційних можливостей відповідно до потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів. Досліджено відмінності у підходах до змісту фінансових звітів та розглянуто склад основних форм фінансової звітності у передових країнах світу. Виявлено, що національна практика складання фінансової звітності переважно відповідає міжнародним стандартам, тому всі позитивні тенденції та хороший досвід є доцільними до використання в практичній діяльності підприємств України, що, своєю чергою, поліпшить позицію країни в міжнародних економічних рейтингах.

Ключові слова: фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності, форми звітності, баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів, примітки до фінансових звітів.

В статье обобщен зарубежный опыт передовых стран мира и определены эффективные подходы к раскрытию и представлению информации о деятельности субъектов хозяйствования в финансовой отчетности с целью внедрения в практику предприятий Украины для расширения информационных возможностей соответственно нуждам внутренних и внешних пользователей. Исследованы различия в подходах к содержанию финансовых отчетов и рассмотрен состав основных форм финансовой отчетности в передовых странах мира. Обнаружено, что национальная практика составления финансовой отчетности в основном соответствует международным стандартам, поэтому все положительные тенденции и хороший опыт подходят для использования в практической деятельности предприятий Украины, что, в свою очередь, улучшит позиции страны в международных экономических рейтингах.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, формы отчетности, баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, примечания к финансовым отчетам.

The article summarizes the international experience of the advanced countries of the world and identifies effective approaches to the disclosure and presentation of information on the activities of business entities in financial reporting in order to introduce the practice of Ukrainian enterprises to expand information capabilities, respectively, to internal and external users. The differences in the approaches to the composition and content of financial reports were investigated, and the composition of the main financial reporting forms in the advanced countries of the world: USA, Canada, Great Britain, Germany, France, Italy, Japan was considered. The results of the analysis show that there is no single approach to the composition of mandatory financial reporting forms in foreign countries. It was also found that the national practice of drawing up financial statements basically complies with international standards,

therefore all positive trends and good experience are appropriate for use in the practice of Ukrainian enterprises, which, in turn, will improve Ukraine's position in international economic ratings. Therefore, following the example of the United States and Canada, public financial statements should be used as the cheapest but most effective advertising of an enterprise. The UK should take the experience of preparing other types of financial statements for general purpose and presenting such statements in the form of publications in the press, on websites. The German experience is valuable in drawing up a management report. In Italy, the practice of filing accounting policies in the notes to the financial statements should be adopted, and in France, the abbreviated version of the financial statements of small enterprises should be submitted, when the report and comments provide a summary. Despite compliance with international financial reporting standards, each country has its own history and features of the formation of financial statements. The composition and content of financial reporting forms depends on the state economic policy.

Key words: financial statements, International Financial Reporting Standards, reporting forms, balance sheet, income statement, cash flow statement, notes to financial statements.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах стрімкої глобалізації помітну роль відіграє рівень економічного розвитку країн та якості життя, адже саме від цих показників залежить досягнення країнами лідерських позицій. Країни-лідери мають можливості виявляти нові міжнародні загрози для вирішення економічних завдань, а також володіють низкою переваг порівняно з іншими (інвестиції, природні ресурси, ринковий потенціал). «Велика сімка» є одним із найважливіших суб'єктів міжнародних економічних відносин, оскільки саме проблеми економіки належать до причин створення цієї групи. З огляду на це, досить вагомого значення та актуальності набуває питання дослідження систем бухгалтерського обліку і фінансової звітності цих країн, оскільки саме фінансова звітність відіграє роль «мови бізнесу» в міжнародному економічному просторі і забезпечує отримання конкурентних переваг потенційними інвесторами, що, своєю чергою, сприятиме розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми розкриття теоретичних та практичних аспектів щодо складання фінансової звітності у зарубіжних країнах присвячено досить багато праць вітчизняних науковців, серед яких найбільш відомими є: Д.М. Трачова, І.О. Руда, В.Д. Зеліман, Л.В. Гуцаленко, С.Ф. Голов, М.В. Патарідзе-Вишинська, Р.В. Скалюк та ін. Але, незважаючи на підвищену увагу з боку науковців, деякі аспекти формування фінансової звітності у передових країнах світу є недостатньо розкритими у вітчизняній літературі, а тому потребують подальшого вивчення та узагальнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення зарубіжного досвіду передових країн світу та визначення ефективних підходів до розкриття та подання інформації про діяльність суб'єктів господарювання у фінансовій звітності з метою запровадження в практику підприємств України для розширення інформаційних можливостей на потреби користувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тенденції сучасної національної політики у сфері економіки, спрямовані на пошук шляхів та безпосередню реалізацію інтеграційних процесів у рамках світового економічного простору, зумовлюють необхідність більш детального дослідження вітчизняними науковцями зарубіжного досвіду розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності суб'єктів господарювання для вдосконалення інформаційної функції бухгалтерського обліку та фінансової звітності, інтеграції України у світове господарство і досягнення лідерських позицій на міжнародному рівні.

Д.М. Трачова та Л.А. Сахно вважають, що для залучення інвестицій у вітчизняну економіку потрібно підвищувати прозорість українського бізнесу, у тому числі впроваджуючи стандарти, зрозумілі західним інвесторам. «Необхідність складати фінансову звітність за міжнародними стандартами виникає в першу чергу у підприємств, що працюють з іноземними банками й інвесторами. Такі компанії можуть розраховувати на зниження процентної ставки під час залучення фінансування з-за кордону, оскільки інвестор у цьому разі здатний об'єктивно оцінити ризики, що закладаються в ставку по кредиту» [1, с. 272].

Фінансова звітність підприємств різних країн світу має певні відмінності, зумовлені соціальними, економічними, політичними та іншими чинниками. Відмінності у підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації і прийняття рішень в умовах розвитку транснаціональних корпорацій, міжнародної торгівлі та глобалізації фінансових ринків.

Для забезпечення гармонізації фінансової звітності 29 червня 1973 р. було створено Комітет із Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку на основі угоди професійних організацій бухгалтерів Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії. За роки діяльності Комітету було видано 41 міжнародний стандарт бухгалтерського обліку [2, с. 154]. Із 2000 р. Комітет перейменовано на Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності і здійснюється поступо-

вий перехід від міжнародних стандартів обліку до міжнародних стандартів фінансової звітності з огляду на можливість стандартизації лише фінансової звітності та недоцільність стандартизації обліку через облікову політику суб'єктів господарювання.

За результатами аналізу літературних джерел виявлено, що єдиного підходу до складу обов'язкових форм фінансової звітності в зарубіжних країнах не існує. Стандарти, що визначають складання фінансової звітності в різних країнах, мають різні назви (у США та Японії – система загальноприйнятих принципів, у Великобританії – документи про стандарти фінансової звітності, у Франції – норми, а в Україні – положення), однак їх структура й призначення у цілому однакові [3, с. 23]. На відміну від вимог національного законодавства щодо складу обов'язкових форм фінансової звітності у низці країн «Великої сімки» (США, Канаді, Великобританії, Італії, Німеччині, Японії, Франції) її структура має або дещо спрощений вигляд, або, навпаки, розширений.

Річні звіти підприємств складаються на основі даних фінансової бухгалтерії, тому вони отримали назву фінансових звітів. Відповідно до вимог регламентації обліку та звітності багатьох країн, вони адресовані акціонерам, але через рекламний характер побудовані так, щоб упевнити читача в солідності підприємства, підкреслити фінансову могутність, економічний потенціал, авторитет у діловому світі, викликати в акціонерів довіру і показати вигідність вкладання капіталу у сферу діяльності цього підприємства. Це, як правило, сприяє залученню в оборот підприємства додаткових капіталів [4] та не використовується підприємствами України.

Щоб активно впливати на поведінку майбутніх інвесторів капіталу, під час складання фінансових звітів велику увагу приділяють не тільки наочності опублікованих даних, а й зовнішньому оформленню звітних публікацій. Фінансові звіти видають у вигляді спеціальних брошур і великим тиражем. Видання ефектно оформлюють великою кількістю діаграм, малюнків і фотографій обсягом 20–30 сторінок. Особливих успіхів у справі вдосконалення зовнішнього оформлення звітних публікацій досягли великі компанії США і Канади [5, с. 175]. Структура звітів, які публікуються, будується так, щоб зацікавити читача, привернути його увагу, перш за все, на найважливіші боки діяльності і відвернути увагу від негативних явищ.

Якщо говорити про США і Канаду, то у цих країнах «Великої сімки» фінансова звітність включає в себе: баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів, звіт про нерозподілений прибуток, звіт про акціонерний капітал та примітки до фінансових звітів.

Баланс та звіт про прибутки і збитки характеризуються компактністю подання інформації, укрупненням та аналітичністю показників. На

початку річних звітів міститься короткий огляд основних показників діяльності підприємств за звітний рік, наприклад сума виручки від продажу, чистий прибуток, оголошені дивіденди, сума цінних паперів, призначених для майбутніх капіталовкладень, число акціонерів, кількість робітників і службовців, середньотижневий заробіток одного працівника [5, с. 175].

Також у фінансових звітах США та Канади наводиться текст доповіді правління для своїх акціонерів, а також присутній розділ, який містить показники, що характеризують фінансово-господарську і комерційну діяльність компанії за 5–10 останніх років. У заключній частині фінансових звітів подаються основні форми бухгалтерської звітності, які містять інформацію за звітний рік. Хоча фінансова звітність подається в кінці звітного періоду, вона є найбільш інформативним джерелом, саме вона викликає найбільший інтерес. Структура фінансового звіту – необов'язкова і відрізняється на окремо взятих підприємствах.

Головне призначення фінансової звітності у США та Канаді полягає у тому, що за допомогою неї можна прослідкувати тенденцію розвитку компаній, оцінити науково-технічний рівень продукції та її конкурентоспроможність, визначити їхній економічний та виробничий потенціал, платоспроможність та кредитоспроможність. Чинне законодавство США зобов'язує щорічно друкувати звіти в періодичних виданнях фірми, що створені на правовій основі акціонерних товариств. Фірми інших організаційно-правових структур таких вимог не дотримуються, проте багато з них представляють дані про результати своєї діяльності інформаційно-довідковим агентствам або друкують їх для реклами. Це підтверджує нашу думку про одну із важливих функцій фінансової звітності загального користування як найдієвішої, але найдешевшої реклами підприємства.

Цікавим є підхід до змісту фінансової звітності у Великобританії. У Положенні про принципи фінансової звітності аналогічно до Концептуальних основ підготовки та представлення фінансової звітності в системі МСФЗ виділяються різні типи фінансової інформації, яка надається зовнішнім користувачам [6, с. 148]. Виділено такі категорії фінансової інформації [6, с. 148]:

а) фінансова звітність спеціального призначення (*special purpose financial reports*) – фінансова інформація, що надається суб'єктами господарювання у формі, необхідній зовнішнім користувачам, які мають на це право (наприклад, звіти для регулюючих органів, податкових органів, банківських установ);

б) фінансова звітність загального призначення (*general purpose financial reports*) – фінансова інформація, що надається підприємствами для задоволення потреб широкого кола зовнішніх користувачів і включає:

– фінансові звіти загального призначення (general purpose financial statements) – річні, проміжні й інші фінансові звіти (основні фінансові звіти і примітки (пояснення) до них) – фінансова звітність у вузькому розумінні;

– інші типи фінансової звітності загального призначення (other types of general purpose financial report) – наприклад, звіти директорів, звернення голови правління, операційні й фінансові огляди, аналіз даних за попередні періоди, листи до акціонерів тощо;

в) інша фінансова інформація (other financial information) – фінансова інформація, яка не розкривається безпосередньо компанією (інформація аналітиків, публікації в пресі).

Законодавство Великобританії щодо бухгалтерського обліку надає бухгалтерам більшу свободу дій, ніж в інших країнах. Одним з основних принципів британської бухгалтерської системи є превалювання сутності над формою. Він дає змогу відходити від загальноприйнятих стандартів і складати фінансову звітність для відображення реального стану речей [7]. Згідно з вимогами законодавства Великобританії, всі фірми повинні щорічно подавати фінансову звітність на аудиторську перевірку, а саме такі форми звітності, як баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів (в окремих випадках) та примітки до звітності. Внаслідок впливу директив ЄС зовнішній вигляд та зміст бухгалтерських документів, які діють у Великобританії, суттєво змінилися, але через неоднозначне тлумачення деяких облікових принципів бухгалтерська практика у цій країні залишається однією з найконсервативніших у Європі [4].

Для більш повного використання аналітичних можливостей форм фінансової звітності та кращого задоволення потреб користувачів в інформації Україні варто запозичити досвід Великобританії щодо підготовки інших типів фінансової звітності загального призначення у вигляді звітів директорів, звернення голови правління, листів до акціонерів, операційних і фінансових оглядів, аналізу даних за попередні періоди тощо та представлення іншої фінансової інформації про діяльність підприємств через публікації в пресі, на сайтах та інформації незалежних аналітиків.

У Німеччині фінансова звітність включає у себе такі основні фінансові звіти, як баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до них, а також опис компанії, її виду діяльності, місцезнаходження, складу вищого керівництва. Особливістю облікової системи Німеччини є застосування двох видів звітності – комерційної і податкової, складеної на підставі комерційної, але зміненої відповідно до податкових правил [5, с. 175]. Обов'язковим для річного звіту є широкий текстовий розділ – «Управлінський огляд і аналіз фінансового стану та результатів діяльності», який включає дві частини [4]:

1) аналіз фінансового стану компанії та чинників, які на нього впливають;

2) перспективи майбутнього розвитку компанії.

Більшість компаній обмежується поданням тільки податкової звітності. Податковий баланс складається з двох частин [4]:

– майнової, в якій здійснюється оцінка майна за поточною (ринковою) ціною для розрахунку податку на майно;

– результативної, призначеної для розрахунку прибуткового корпоративного податку та податку на промисловий капітал.

Для підприємств України цінним є досвід Німеччини щодо складання управлінського огляду й аналізу фінансового стану та результатів діяльності суб'єктів, оскільки звіт про управління наші підприємства будуть уперше складати за 2018 р.

В Італії, згідно з чинним законодавством, необхідні фінансові звітні документи включають: балансовий звіт, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів, звіт про рух капіталу, звіт президента компанії, коментарі до звітів (пояснювальну записку) та ін. Проте надавати їх у повному обсязі зобов'язані тільки великі компанії, а дрібні і середні можуть обмежитися скороченими варіантами. До великої компанії належить організація, показники діяльності якої перевершують два з трьох установлених обмежень [8]: загальний обсяг активів – 1 млн. євро, загальний обсяг реалізації – 2 млн. євро та кількість працівників – 50 осіб.

Як і в багатьох країнах ЄС, скорочена та повна форми бухгалтерських документів мають однакову структуру. І в балансі, й у звіті про прибутки та збитки потрібно показувати порівняльні по роках показники. Будь-які зміни у застосовуваних бухгалтерських підходах чи методах аналізу повинні детально пояснюватися в коментарях до звітів, щоб користувач міг порівняти поточні показники з показниками минулого року і прийняти на їх основі правильне управлінське рішення. Формат балансового звіту в Італії такий самий, як і в Німеччині. Балансовий звіт надається в горизонтальному форматі. Звіт про прибутки і збитки складається у вертикальному форматі, при цьому перевага надається методу за типом витрат і рідше застосовується функціональний метод. Коментарі є складовою частиною бухгалтерських звітів [9].

Підприємства України мають використовувати практику Італії щодо подання облікової політики складання фінансової звітності та її змін через пояснення в примітках до річної фінансової звітності, щоб користувачі могли правильно трактувати показники звітності, порівнювати поточні показники з показниками минулого року і приймати на їх основі правильні управлінські рішення.

Щорічні фінансові звіти у Франції складаються з балансу, звіту про прибутки і збитки

та коментарів до них, які можуть подаватися трьома способами [4]:

1. скорочений варіант: баланс, звіт і коментар подають загальним підсумком;

2. основний, коли до вказаних подаються ще й інші документи (таблиці, в яких указують порядок отримання прибутків, порівняльні дані за п'ять останніх років, цінні папери тощо);

3. детальний, який не є обов'язковим (баланс, звіт про прибутки і збитки, пояснення, документи щодо самофінансування фірми протягом року, діаграми та графіки зміни фінансового стану тощо).

Далі подають коментарі або пояснення до фінансових звітів, які дають можливість зрозуміти їх зміст, а також дають пояснення за бухгалтерськими принципами, які використовувалися протягом звітного періоду.

У Франції не існує спеціальних нормативних документів, які б указували, як необхідно діяти за інфляційних явищ. Але Міністерство фінансів і економіки дозволяє проводити переоцінку активів відповідно до зафіксованих темпів інфляції. У період 1919–1927 рр., коли рівень інфляції у Франції був дуже високим, багато французьких компаній готували фінансові звіти у двох варіантах: у паперових грошах, що відображало поточну вартість, і в золотих франках, що відповідало постійній вартості [4].

Україна може скористатися досвідом Франції подання скороченого варіанту фінансової звітності для суб'єктів малого підприємництва, коли звіт і коментар подають загальним підсумком.

Ще однією країною-лідером є Японія. Системи публічного розкриття фінансової інформації в недержавному секторі економіки Японії до закінчення Другої світової війни фактично не існувало. Нині в Японії функціонує орган із розроблення стандартів для приватного сектору – Рада зі стандартів фінансової звітності, який був створений у 2001 р. внаслідок тенденцій до стандартизації та гармонізації національних правил ведення обліку та складання звітності відповідно до міжнародних вимог. Незважаючи на тривалий процес запровадження, нині Міжнародні стандарти фінансової звітності дозволені для використання лише публічними компаніями [10].

Фінансову звітність в японських компаніях складають на 1 січня і 1 липня, що викликано обов'язковістю обчислення дивідендів акціонерами товариствами для акціонерів два рази на рік. До основних фінансових звітів належать (для публічних компаній): баланс, звіт про прибутки і збитки, примітки [8]. Практика Японії обчислення дивідендів і складання звітності двічі на рік та ефективність таких заходів потребує більш глибокого та детального аналізу для запровадження позитивного досвіду в практику України.

Проаналізувавши вищенаведені дані, видно, що обов'язковими формами фінансової звіт-

ності підприємств для всіх представлених країн є баланс, звіт про прибутки і збитки та примітки (коментарі, пояснення, інші матеріали). Це можна пояснити необхідністю врахування ресурсів, які контролює суб'єкт господарювання й які використовуються у процесі виробництва та відображення основних результатів діяльності підприємств. Використання ж багатьма країнами (Великобританією, Канадою, Італією, США) звіту про рух грошових коштів пояснюється необхідністю підсумовувати інформацію про надходження і вибуття грошових коштів підприємства для фіксації вхідних та вихідних потоків [11].

Більшість країн світу, у т. ч. Великобританія, Німеччина, Японія та Італія, включає до обов'язкових форм фінансової звітності пояснювальну записку або примітки до фінансових звітів. Це вказує на наявність бажання уточнити дані, що представлені у вищеперерахованих формах, для уникнення розбіжностей під час їх трактування.

Із досліджуваних країн Італія є найбільш бюрократичною країною, бо в ній використовують найбільше обов'язкових форм фінансової звітності. Найменше документів потрібно подавати в Японії та Франції – лише три форми. Це може пояснюватися економічною політикою держав [11].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, можна зробити висновок, що склад обов'язкових форм фінансової звітності різних країн є відмінним між собою, але можна виділити чотири групи, кожна з яких матиме своє економічне обґрунтування. Так, усі країни обов'язково подають баланс та звіт про прибутки і збитки, однак дані форми мають певні відмінності у різних країнах.

Звіт про фінансові результати є обов'язковою формою фінансового звіту підприємства, тому що його основною метою є надання інформації користувачам про формування фінансового результату підприємства.

Звіт про рух грошових коштів складається, тому що у користувачів виникає необхідність знати, з яких джерел надходили гроші на підприємство, за якими напрямками й на які цілі витрачалися гроші, за рахунок чого змінився залишок грошових коштів за звітний період тощо.

Інші форми фінансової звітності прямо не відображають кінцевий результат діяльності підприємства, тому їх не можна віднести до основних, через що виникає необхідність поєднати їх у єдину групу як додатки, що характеризують становище підприємства, містять відомості щодо акціонерів, характеризують результати діяльності та перспективи, а також висновки аудиторів.

Так чи інакше, головними документами фінансової звітності в зарубіжних країнах є бухгалтерський баланс, звіт про прибутки і збитки,

звіт про нерозподілений прибуток, звіт про рух грошових коштів, звіт про зміну фінансового стану, звіт про зміни у власному капіталі та пояснювальна записка.

Незважаючи на відповідність Міжнародним стандартам фінансової звітності, кожна країна має свою історію та особливості формування фінансових звітів, які визначаються економічною політикою держави. Аналіз складу фінансової звітності передових країн світу свідчить у цілому про відповідність національної практики складання фінансової звітності світовим

надбанням. Усі позитивні тенденції та хороший досвід є доцільними до використання в практичній діяльності підприємств України.

Перспективами подальших досліджень є вдосконалення змісту та форм подання фінансової звітності підприємств України для інтеграції в міжнародну економіку, розроблення шляхів і можливостей збільшення соціальної спрямованості звітності, поєднання фінансової, статистичної та інших форм звітності й підготовка на їх основі інтегрованої звітності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трачова Д.М., Сахно Л.А. Перехід на Міжнародні стандарти обліку і звітності: проблеми і перспективи. *Вісник Таврійського державного агротехнічного університету*. 2016. № 4. С. 270–276.
2. Чуніхіна Т.С., Проценко Л.А. Розкриття інформації про фінансові результати у форматі міжнародних та національних стандартів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. № 19(2). С. 153–157.
3. Бузік А.О. Порівняльна характеристика і основні розбіжності між МСБО та П(С)БО. *Студентський науковий вісник Миколаївського аграрного університету*. 2010. № 2(1). С. 21–27.
4. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник для студентів ВНЗ. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 205 с. URL : <http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/luthko.pdf> (дата звернення: 22.02.2019).
5. Семенюта В.В., Пачева А.Д. Аналіз міжнародного досвіду в організації облікового процесу. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2014. № 8(4). С. 171–177.
6. Шипіна С.Б. Зарубіжний досвід розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за МСФЗ. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 17(4). С. 147–150.
7. Ткаченко Ю.П. Особливості ведення бухгалтерського обліку у Великобританії. *Наука та освіта: ключові питання сучасності*. 2018. № 6. С. 65–66. URL : https://ukrlogos.in.ua/documents/18_05_2018_245.pdf (дата звернення: 22.02.2019).
8. Галузіна С.М. Міжнародний облік та аудит : навчальний посібник. Санкт-Петербург, 2002. URL : <http://kniga.scienceontheweb.net/regulirovanie-sistemyi-buhgalterskogo-ucheta-21792.html> (дата звернення: 22.02.2019).
9. Руда І.О. Міжнародна практика складання та подання балансу. *Економічні науки*. 2013. № 11. URL : [file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%81%D1%96%D1%8F/Downloads/esnof_2013_10\(4\)_33.pdf](file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%81%D1%96%D1%8F/Downloads/esnof_2013_10(4)_33.pdf) (дата звернення: 22.02.2019).
10. Голобородько Т.В. Використання Міжнародних стандартів фінансової звітності у зарубіжних країнах. *Ефективна економіка*. 2016. № 10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5293> (дата звернення: 22.02.2019).
11. Полькіна А.С. Аналіз закордонного досвіду формування фінансової звітності підприємств. *Економічні науки*. 2012. № 10. URL : http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/10_110925.doc.htm (дата звернення: 22.02.2019).

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

FEATURES OF FORMING OF EQUITY ON ENTERPRISES

Фальченко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Побережна Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Юр'єва І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Falchenko Olena

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Poberezhna Natalia

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Yuryeva Irina

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Economic Analysis and Account
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

У статті розглянуто економічну сутність капіталу підприємства загалом, процес формування власного капіталу, встановлення раціонального співвідношення різних джерел фінансування та оптимізацію структури власного капіталу як одного з найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі управління підприємством та ефективності управління власним капіталом. Розкрито мету досягнення оптимальної структури капіталу, яка реалізується за допомогою належного управління всіма складниками власного капіталу на підприємствах. Проаналізовано формування власного капіталу, оскільки структура власного капіталу є важливою економічною категорією, яка визначає шлях одержання підприємством довгострокових фінансових ресурсів. Визначено доцільність удосконалення формування власного капіталу на підприємствах. Надано рекомендації щодо відображення власного капіталу в бухгалтерській звітності підприємства.

Ключові слова: капітал підприємства, власний капітал, формування власного капіталу, структура капіталу, ресурси підприємства, звітність підприємства.

В статье рассмотрены экономическая сущность капитала предприятия в целом, процесс формирования собственного капитала, установления рационального соотношения разных источников финансирования и оптимизация структуры собственного капитала как одного из наиболее важных и сложных

заданий, которые решаются в процессе управления предприятием и эффективности управления собственным капиталом. Раскрыта цель достижения оптимальной структуры капитала, которая реализуется с помощью надлежащего управления всеми составляющими собственного капитала на предприятиях. Проанализировано формирование собственного капитала, так как структура собственного капитала является важной экономической категорией, которая определяет путь получения предприятием долгосрочных финансовых ресурсов. Определена целесообразность усовершенствования формирования собственного капитала на предприятиях. Даны рекомендации относительно отображения собственного капитала в бухгалтерской отчетности предприятия.

Ключевые слова: капитал предприятия, собственный капитал, формирование собственного капитала, структура капитала, ресурсы предприятия, отчетность предприятия.

In the article economic essence of capital of enterprise is considered, process of forming of property asset, establishment of rational correlation of different sourcing and optimization of own capital structure, as one of the most essential and difficult tasks which decide in the process of management and efficiency of management a property asset an enterprise. The aim of achievement of optimal capital structure which will be realized by means of the proper management of property asset all constituents on enterprises is exposed. Forming of property asset is analyzed, so as an own capital structure is an important economic category which determines the way of receipt of long-term financial resources an enterprise. Expediency of improvement of forming of property asset is certain on enterprises. The done recommendations are in relation to the reflection of property asset in accounting control of enterprise. The size of property asset characterizes effectiveness of enterprise better in all, it is namely possible to estimate efficiency of activity of enterprise, successful cost-effective work, him high competitiveness at the market and financial firmness. For creditors a property asset is the index of responsibility and stability of enterprise. Than greater property asset and less account payable, the best relations in enterprises with different legal and natural persons. A task to optimization of capital structure in connection with a necessity to carry different risks at its forming, in particular, the risk of partial or complete failure to return of loan money, risk of maintenance of debt, can be examined by an enterprise from the point of view of decline of certain types of risks at existent limitations. Examining and analyzing research of foreign and home scientists, it is expedient to underline importance of optimal capital structure for effective activity of enterprise. The high level of capital allows to promote the level of competitiveness of enterprise during all period of his functioning, supporting his solvency, financial firmness and liquidity.

Key words: capital of enterprise, property asset, forming of property asset, capital structure, resources of enterprise, accounting of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування власного капіталу як об'єктивно існуюча економічна категорія забезпечує процес фінансування господарської діяльності підприємств, також є базою створення і розвитку підприємства, та важливим чинником розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених присвячено проблемам формування оптимальної структури капіталу підприємств, а саме: Ю. Бріггема, Дж.К. Ван Хорна, Дж.М. Ваховича, А. Гропеллі, Ф. Лі Ченга, У. Шарпа. Належне місце в проведенні науково-теоретичного обґрунтування основ управління структурою капіталу підприємства посідають праці вітчизняних учених-економістів: М.Д. Білик, І.О. Бланка, Г.Г. Кірейцева, Л.О. Коваленко, А.М. Поддєрьогіна, Л.М. Ремньової, Є.Г. Рясних, В.П. Савчука, В.М. Суторміної, О.О. Терещенка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Кожному підприємству доцільно самостійно розробляти політику формування капіталу з урахуванням стратегії розвитку. У зв'язку із цим аналіз теоретичних аспектів

та обґрунтування конкретних практичних рекомендацій з удосконалення методичних підходів до вирішення цієї проблеми в сучасних умовах господарювання є важливим завданням багатьох наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для забезпечення його подальшої ефективної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства загалом, можна відзначити таке: капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять дохід; капітал є головним джерелом формування добробуту підприємства, оскільки забезпечує необхідний рівень прибутку в поточному періоді й у перспективі.

Динаміка капіталу підприємства є найважливішим вимірником рівня ефективності його господарської діяльності. Здатність власного капіталу до самостійного зростання швидкими темпами характеризує високий рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел.

Капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості. Ним виступає насамперед власний капітал підприємства, визначальний обсяг його чистих активів. Водночас обсяг власного капіталу, що використовує підприємство, характеризує і потенціал залучення ним позикових фінансових коштів, що забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими чинниками, що мають не таке велике значення, це формує базу оцінки ринкової вартості підприємства.

Структура і динаміка власного капіталу є найсуттєвішими показниками, що визначають фінансовий стан підприємства, відображають процес формування власності, розподіл результатів діяльності, тобто інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності підприємств.

Структура капіталу – спеціальна економічна категорія для позначення співвідношення (комбінації) джерел позикового і власного фінансування, що застосовується на підприємстві для реалізації його ринкової та загальної стратегії.

На склад і структуру капіталу підприємства впливають чинники економічного, виробничого і організаційного характеру, при цьому в різних галузях і підгалузях економіки виділяються різні важливі елементи. У таких фондомістких видах економічної діяльності підприємства, як виробництво машин та устаткування, важливим елементом капіталу є амортизаційні відрахування. У легкій промисловості та торгівлі значна частка належить прибутку. Разом із тим одне підприємство на різних етапах діяльності володіє різним складом і структурою капіталу. Наприклад, на етапі становлення воно фінансується за рахунок власних або позикових коштів, але в процесі його розвитку з'являються зароблений власний капітал у вигляді прибутку та позиковий капітал, які забезпечують подальше функціонування підприємства. Треба відзначити, що як власний, так і позиковий капітали підприємства розглядаються не тільки як основні елементи капіталу підприємства, а й як джерела додаткового його приросту. Зокрема, позиковий капітал підприємства використовується для максимізації прибутку або ринкової вартості підприємства. Повна структура капіталу підприємства визначається за допомогою аналізу міри впливу окремих джерел додаткового капіталу, який являє собою інший капітал, вкладений учасниками товариства або одержаний у процесі господарської діяльності підприємства внаслідок дооцінки активів, безоплатного отримання необоротних активів, на функціонуючий спочатку і зміни в ньому співвідношення власного і позикового складників.

Власний капітал є основою фінансово-економічної бази підприємства, яка використовується для організації стабільної фінансової діяльності. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це час-

тина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Складники власного капіталу можна поділити на три групи: вкладений, накопичений та регулюючий капітал. Кожен із видів капіталу виконує свої функції. Зареєстрований (пайовий) капітал характеризує величину статутного або пайового чи іншого зареєстрованого капіталу відповідно до законодавства й установчих документів.

У міжнародній практиці власний капітал розглядається як капітал, вкладений акціонерами, та включає вкладений капітал (інвестиції акціонерів) та накопичений нерозподілений прибуток (реінвестований у бізнес). Визначаючи зміст власного капіталу з позиції власності, це основний капітал, тобто власність підприємства.

Власний капітал характеризується позитивними особливостями. Збільшення власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел формування) приймаються власниками підприємства без необхідності узгодження з іншими господарюючими суб'єктами, він характеризується простотою залучення.

Власний капітал забезпечує фінансову стійкість розвитку підприємства, його платоспроможність у довгостроковому періоді.

Під час використання власного капіталу не потрібна виплата позикового відсотка в усіх його формах, він має більш високу здатність генерування прибутку в усіх сферах діяльності. Разом із тим йому притаманні такі недоліки. Порівняно з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу власний капітал має високу вартість. Обсяг його залучення обмежений, відповідно, обмежені й можливості суттєвого розширення інвестиційної та операційної діяльності підприємства. Оскільки без залучення капіталу неможливо забезпечити більший показник коефіцієнту фінансової рентабельності діяльності підприємства порівняно з показником коефіцієнту економічної рентабельності, можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових коштів може бути невикористаною.

Формування власного капіталу підприємства здійснюється за рахунок власних та запозичених коштів, сукупність яких, своєю чергою, є складником структури капіталу підприємства.

Формування власного капіталу за рахунок внесків засновників є обов'язковим елементом установчих документів підприємства. Сума зареєстрованого (пайового) капіталу підлягає обов'язковій реєстрації. Його зміни (збільшення або зменшення) також обов'язково мають реєструватися. Сума зареєстрованого (пайового), який відображається в балансі підприємства, не може бути відмінною від тієї, що зареєстрована.

Капітал підприємства формується за рахунок різних зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування та поділяються на матеріальні і нематеріальні активи, які створюють дохід, приймаючи

участь у різних виробничих процесах. У зв'язку із цим підвищується актуальність розгляду особливостей формування структури капіталу підприємства.

У складі внутрішніх джерел формування власного капіталу основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і зростання ринкової вартості підприємства.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у статутний капітал) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу. Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана безплатна фінансова допомога, яка надається, як правило, лише окремим державним підприємствам. До інших зовнішніх джерел входять безплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Якщо підприємство використовує тільки власний капітал, воно має найвищу фінансову стійкість (коефіцієнт автономії в такому разі дорівнює одиниці), проте обмежує темпи власного розвитку (оскільки не може забезпечити в періоди сприятливої кон'юнктури ринку формування необхідного додаткового обсягу активів) та не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал. Підприємство, що використовує позиковий капітал, може мати більш високий фінансовий потенціал власного розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але водночас створює фінансовий ризик (зростають пропорційно збільшенню питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використаного капіталу).

Проблема ефективного використання та формування власного капіталу підприємства повинна вирішувати питання про склад і структуру цього капіталу, обсяг потреби у ньому, джерела додаткового капіталу, повну структуру капіталу підприємства, ступінь його цільового використання та про фінансовий результат діяльності підприємства.

Результативність господарювання підприємства залежить від ефективного управління капіталом підприємства. Запорукою такого управління є оптимізація структури капіталу. Оптимальна структура капіталу являє собою співвідношення використання власних і позикових засобів, за якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Саме тому одним із головних завдань кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності. У зв'язку із цим у сучасних умовах господарювання зростає роль аналізу структури капіталу підприємства, метою якого є ефективне і стабільне функціонування підприємства. Отже, керівництву підприємства необхідно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформований капітал підприємства, адже саме від цього в майбутньому залежатимуть стан і результати діяльності підприємства. Але сьогодні не має єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який підприємство визначило б оптимальне співвідношення між позиковим і власним капіталом.

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі управління підприємством. Аналіз літературних джерел дає змогу визначити економічну категорію «оптимізація структури капіталу» як співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого підприємство отримує максимальний прибуток і максимальну рентабельність.

Існують такі основні методи управління структурою капіталу підприємства:

Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Дає можливість розрахунково знайти лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо підприємство у своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то рентабельність інвестування власних коштів ще називають ефектом фінансового важеля.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації вартості капіталу, яка базується на попередній оцінці вартості власного і позикового капіталу за різних умов його залучення та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації фінансового ризику, яка пов'язана з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства залежно від ставлення власників.

У кожному конкретному варіанті можна використовувати той чи інший критерій оптимізації структури капіталу. Серед науковців існують різні погляди на вирішення цієї проблеми. Деякі з них вважають за необхідне максимізацію рівня фінансової рентабельності поряд із рівнем фінансової стійкості, проте цього положення важко досягти на практиці. Інша група економістів пропонує послідовне використання всіх трьох методів, а також формування структури капіталу з урахуванням граничних значень їхніх показників. Існують також думки з приводу доповнення зазначених методів показниками кредитоспроможності і платоспроможності тощо.

Низка теоретичних концепцій оптимальної структури капіталу виходить з аналізу впливу різних комбінованих варіантів фінансування на ринкову вартість підприємства, й оптимальною вважається структура капіталу, яка максимізує ринкову вартість підприємства як бізнесу.

Водночас, оскільки для підприємства як власний, так і позиковий капітал мають певну вартість, інакше кажучи, вартість його обслуговування, відповідно, оптимальна структура – структура, що мінімізує вартість капіталу.

Завдання оптимізації структури капіталу у зв'язку з необхідністю нести різного роду ризики під час її формуванні, зокрема ризик часткового або повного неповернення позикових коштів, ризик обслуговування боргу, може розглядатися підприємством із погляду зниження певних видів ризиків за наявних обмежень.

Оптимальна структура капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля максимізує рентабельність підприємства, тобто дає змогу отримати найбільший прибуток за наявного рівня власних засобів.

Тобто кожен із перерахованих критеріїв оптимізації є по-своєму важливим під час формування структури капіталу підприємства, проте найбільш значущим із них, який більшою мірою характеризує економічний ефект від використання вкладеного власниками капіталу, є його рентабельність, оскільки здатність капіталу приносити дохід фактично виступає однією з основних його характеристик. Саме рентабельність капіталу формує думку власників про здатність менеджменту підприємства до активного управління капіталом в умовах ринкового середовища, яке безперервно змінюється.

У зв'язку із цим основним критерієм оптимальності формування структури капіталу підприємства слід прийняти «таке співвідношення власного і позикового капіталу, яке з урахуванням особливостей функціонування підприємства дає йому змогу максимізувати рентабельність власних засобів, тобто отримувати максимальний розмір чистого прибутку на авансований у діяльність власний капітал».

Водночас простежуються й недоліки зазначених підходів до формування структури капіталу, які обмежують їх застосування на практиці: по-перше, до уваги не береться внутрішня структура активів і пасивів, так, відсутній розподіл позикових засобів на довгострокові і короткострокові; по-друге, власні засоби підприємства характеризуються як «безкоштовні».

Нині формування оптимальної структури капіталу є однією з найважливіших концепцій. Важливо, що оптимальна структура капіталу підприємства в реальних умовах господарювання, незважаючи на спроби об'єктивізації,

так або інакше є скоріше суб'єктивним параметром і повинна встановлюватися за допомогою власного досвіду в розрізі кожного конкретного підприємства окремо. Тільки на основі аналізу чинників, що впливають на вибір джерел фінансування, практичних рекомендацій і спеціальних розробок з обґрунтування вибору структури капіталу, а також з урахуванням особистого досвіду керівництво підприємства може виробити оптимальну структуру капіталу, що дає змогу встановити динамічну рівновагу між ризиком і доходом, що, своєю чергою, дає змогу максимізувати сумарну вартість підприємства як бізнесу і мінімізувати витрати на залучення капіталу.

У системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності використовують показники, які дають можливість вирішити співвідношення власного та позикового капіталів. У Балансі власний капітал відображається у першому розділі пасиву та має такі складники: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток; неоплачений капітал; вилучений капітал. Під час заповнення статей Балансу в них переносяться залишки відповідних рахунків. Ці показники відображають рух власного капіталу в процесі його формування та управління ним. Розширена інформація щодо видів капіталу наведена у звіті про власний капітал. Під час заповнення даного звіту частина інформації переноситься з інших звітностей. У звіті про власний капітал представлена інформація стосовно розподілу прибутку, внесків учасників, для представлення якої потрібні попередня підготовка і відповідна обробка бухгалтерської інформації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, основною метою формування капіталу є забезпечення задоволення потреби в придбанні активів, необхідних підприємству, й оптимізації структури капіталу для забезпечення умов ефективного його використання. Збільшення власного капіталу можливе за умови росту величини складників, які позитивно впливають на його розмір. Величина власного капіталу найкраще характеризує результативність підприємства, нею можна оцінити ефективність діяльності підприємства, рентабельність та фінансову стійкість. Оптимізація структури капіталу полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються, за якою досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Кадацька А.М. Сутність власного капіталу підприємства. URL : <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream>.
3. Фальченко О.Є. Напрямки вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції докторантів, молодих учених та студентів, м. Харків, 28 квітня 2017 р. Харків : Лідер, 2018. С. 358–361.
4. Побережный Р.О. Анализ внешней среды как начальный этап в формировании стратегии предприятия. *Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта* : зб. матеріалів 4-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 11-14 квітня 2012 р. / ред.: П.Г. Перерва, О.Д. Матросов, О.І. Савченко ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», 2012. С. 189-190.
5. Фальченко О.Є. Визначення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на формування структури капіталу. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції докторантів, молодих учених та студентів, м. Харків, 28 квітня 2017 р. Харків : Панов А.М., 2017. С. 775–780.
6. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2014. № 6. С. 38–44.
7. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік і контроль операцій з руху пасивів підприємства: проблеми теорії, методології, практики : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2012. 544 с.

СТАТИСТИКА

УДК 339.54

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ВІДКРИТІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА

FOREIGN TRADE OPENNESS OF THE NATIONAL ECONOMY: STATISTIC ESTIMATION

Дернова І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Черкаський державний бізнес-коледж

Dernova Iryna

Ph.D,
Cherkasy State Business-College

У статті систематизовано чинники, що впливають на ступінь зовнішньоторговельної відкритості національної економіки, основні індикатори, що використовуються для її оцінювання. Оцінено функціональну зовнішньоторговельну відкритість, визначено показники відкритості, розрахунок яких базується на ємності національного ринку. Розкрито особливості впливу зростаючої відкритості на національну економіку. Обґрунтовано використання поняття «розумна відкритість». Оцінено ступінь збалансованості зовнішньої торгівлі на основі коефіцієнта покриття експорту імпортом. На основі дослідження зроблено висновок про необхідність проведення політики імпортозаміщення.

Ключові слова: статистична оцінка, зовнішньоторговельна відкритість економіки, зовнішньоторговельна квота, інтенсивність зовнішньої торгівлі, показник відкритості, експорт, імпорт.

В статье систематизированы факторы, влияющие на степень внешнеторговой открытости национальной экономики, основные индикаторы, используемые для ее оценивания. Оценена функциональная внешнеторговая открытость, определены показатели открытости, расчет которых базируется на емкости национального рынка. Раскрыты особенности влияния растущей открытости на национальную экономику. Обосновано использование понятия «умная открытость». Оценена степень сбалансированности внешней торговли на основе коэффициента покрытия экспорта импортом. На основе исследования сделан вывод о необходимости проведения политики импортозамещения.

Ключевые слова: статистическая оценка, внешнеторговая открытость экономики, внешнеторговая квота, интенсивность внешней торговли, показатель открытости, экспорт, импорт.

The problem of trade openness of the national economy is especially relevant for countries with transition economies. The level of foreign trade openness, on one hand, serves as an indicator of the integration of the national economy into the world economy and the intensity of world economic connections. On the other hand, an excessive openness may be a source of threats to the national security. The foregoing determines the relevance of the research topic. The article deals with the concept of trade openness of the economy, systematizes factors influencing the degree of foreign trade openness of the national economy in the conditions of world space globalization. The problem of ambiguity of the scientists' attitude towards the consequences of increasing the openness of both national and global economies is revealed. The main indicators used for its evaluation are systematized. An assessment of functional foreign trade openness on the basis of export, import and foreign trade quota was conducted. Also, the indicators of openness, the calculation of which is based on the capacity of the national market, are defined. These include the following values: foreign trade per capita and the share of imports in the total national consumption. The peculiarities of the influence of increasing openness on the national economy are revealed. The use of the concept of "reasonable openness", which determines the state of the national economy, that achieves the proper level of its security, is substantiated. An estimation of the degree of balance of foreign trade on the basis of the export-import coverage ratio was conducted. Based on the study, it was concluded that import substitution policies need to be implemented. The necessity of further researches in the area of analysis of

the export and import structure, prices for products of export-oriented industries is substantiated, since the price volatility on the world markets determine them. The problem of trade openness of the national economy is especially relevant for countries with transition economies. The level of foreign trade openness, on one hand, serves as an indicator of the integration of the national economy into the world economy and the intensity of world economic connections. On the other hand, an excessive openness may be a source of threats to the national security. The foregoing determines the relevance of the research topic. The article deals with the concept of trade openness of the economy, systematizes factors influencing the degree of foreign trade openness of the national economy in the conditions of world space globalization. The problem of ambiguity of the scientists' attitude towards the consequences of increasing the openness of both national and global economies is revealed. The main indicators used for its evaluation are systematized. An assessment of functional foreign trade openness on the basis of export, import and foreign trade quota was conducted. Also, the indicators of openness, the calculation of which is based on the capacity of the national market, are defined. These include the following values: foreign trade per capita and the share of imports in the total national consumption. The peculiarities of the influence of increasing openness on the national economy are revealed. The use of the concept of "reasonable openness", which determines the state of the national economy, that achieves the proper level of its security, is substantiated. An estimation of the degree of balance of foreign trade on the basis of the export-import coverage ratio was conducted. Based on the study, it was concluded that import substitution policies need to be implemented. The necessity of further researches in the area of analysis of the export and import structure, prices for products of export-oriented industries is substantiated, since the price volatility on the world markets determine them.

Key words: *statistic estimation, foreign trade openness of the national economy, intergrading quota, trade intensity, openness indicator, export, import.*

Постановка проблеми. В умовах збільшення інтенсивності глобалізаційних та інтеграційних процесів особливого значення набувають питання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки. Рівень залучення країни у світову економіку вважається базовим показником розвиненості економічної системи. За умови ефективного використання порівняльних переваг відкритість є фактором розвитку економіки, дає змогу використовувати передові світові технології та фінансові ресурси. Від структури та обсягів зовнішньої торгівлі багато в чому залежить можливість зростання національної економіки загалом та добробут кожного суб'єкта економічної системи зокрема.

Однак посилення міжнародного економічного співробітництва та активізація експортно-імпортних процесів можуть виступати механізмом перенесення небезпек зовнішньоекономічної сфери на національну економіку. До того ж неефективне залучення України у світове господарство гальмуватиме досягнення належного рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постійна увага як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до питань зовнішньоторговельної відкритості економіки загалом та її оцінювання зокрема пов'язана з ключовим значенням експортно-імпортних відносин для національної економіки. Теоретичні основи та практичні аспекти визначення рівня зовнішньоторговельної відкритості національної економіки широко висвітлювалися в роботах таких вітчизняних науковців, як В. Новицький, О. Даниленко, А. Філіпенко, І. Маркович, У. Ніконенко, О. Кремень, К. Ладиченко. Серед зарубіжних науковців, предметом дослідження яких була відкритість економіки, слід відзначити Д. Бурлова, Б. Хекмена, К. Вілсона.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, присвячених питанню зовнішньоторговельної відкритості економіки, сьогодні не існує єдиної системи статистичних показників для встановлення її рівня. Малодослідженою також залишається динаміка показників відкритості.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в оцінюванні ступеня зовнішньоторговельної відкритості національної економіки за допомогою системи статистичних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим показником трансформації національної економіки є її зовнішньоторговельна відкритість, яка базується на міжнародному поділі праці та визначає спеціалізацію окремої країни. Аналіз визначень поняття «зовнішньоторговельна відкритість» в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених дає можливість стверджувати, що одностайності щодо трактування немає. Так, К. Ладиченко у своїй науковій роботі провела дослідження підходів різних науковців до поняття «відкрита економіка» та дійшла висновку, що відкритість економіки передбачає перш за все інтегрованість внутрішнього ринку до світового, отже, зовнішньоторговельну відкритість національної економіки» [1, с. 18].

Основними чинниками, що впливають на ступінь відкритості економіки, є:

- ємність внутрішнього ринку;
- галузева структура національного виробництва;
- рівень забезпеченості природними ресурсами;
- загальний рівень економічного розвитку країни.

Світова практика демонструє, що високий рівень відкритості мають економіки тих країн, у структурі експорту яких переважають сировинні ресурси та напівфабрикати. Білоруський вчений В. Ярошевич вважає, що «відкритість абсолютної більшості малих економік світу визначається перш за все їх експортною спеціалізацією, яка, як правило, не диверсифікована» [2, с. 42]. Однак національна економіка не може бути віднесена до малої, оскільки за критерієм Світового банку обсяг ВВП становить більше 15 млрд. дол. США.

Для оцінювання рівня зовнішньоторговельної відкритості економіки використовують такі показники:

1) експортна квота, або коефіцієнт експортної відкритості (відношення обсягу експорту до ВВП); цей показник визначає питому вагу експорту у ВВП за певний проміжок часу та може бути визначений як для всієї економіки загалом, так і для окремих галузей чи товарних груп;

2) імпортна квота, або коефіцієнт імпоротної відкритості (відношення обсягу імпорту до ВВП); в міжнародній економіці вважається, що економіка відкрита, якщо значення експортної та імпоротної квот перевищують 10%; аналізуючи останні дослідження з цієї проблематики, відзначимо, що останнім часом дедалі поширенішим стає підхід, за якого значення цих показників на рівні 10% були адекватними для 50–70-х рр. ХХ ст., а з огляду на особливості функціонування й розвитку сучасного світового господарства граничні значення експортної та імпоротної квот, що б свідчили про відкритість економіки окремої країни, пропонується встановити на рівні 45% [3, с. 8];

3) зовнішньоторговельна квота, або індекс відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі до ВВП); науково обґрунтоване оптимальне значення показника «зовнішньоторговельна квота», за якого країна уникає значних ризиків від несприятливих коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури, становить 25–30%; у 50–70-х рр. до числа відкритих країн відносили 9 країн з величиною зовнішньоторговельної квоти більше 20%, а наприкінці 90-х – 90%, низький же ступінь відкритості мають країни, показник зовнішньоторговельної квоти яких менше 25–27% [3, с. 9]; останнім часом в наукових дослідженнях наголошується на тому, що національну економіку можна вважати відкритою, якщо зовнішньоторговельна квота складає не менше 90%;

4) зовнішньоторговельний обіг на душу населення; цей показник використовується під час проведення міжнародних зіставлень.

Вищезазначені величини є показниками інтенсивності та використовуються для аналізу зовнішньоторговельних відносин як країни загалом, так і її регіону зокрема.

Разом з вищезазначеними показниками варто розраховувати такі.

– Частка імпорту в загальному обсязі національного споживання, що визначається за такою формулою:

$$C_i = \frac{I}{ВВП + I - E},$$

де I – обсяг імпорту за певний період; E – обсяг експорту за певний період.

Цей показник варто аналізувати в динаміці. Його зростання можна вважати індикатором зменшення конкурентоспроможності національного виробництва та зростання імпортозалежності економіки країни.

– Коефіцієнт покриття експорту імпортом, що визначається як відношення обсягу експорту до імпорту, як правило, за рік (має бути більше 1 за позитивного сальдо зовнішньої торгівлі).

До недавнього часу відкритість національної економіки була показником успішності національної глобалізованої економіки. Сьогодні серед науковців розпочато «дискусію про доцільність збереження політики «відкритості» національної економіки, про переваги та ризики переходу до «неопротекціонізму»» [4, с. 12]. На ризиках зовнішньоторговельної відкритості національної економіки наголошують інші вітчизняні вчені, зокрема Є. Іванов у своїй праці зазначає, що «наслідки неефективної міжнародної спеціалізації України створюють додатковий тиск на весь господарський комплекс внаслідок надмірної відкритості національної економіки» [5, с. 16].

Отже, все більше науковців у своїх дослідженнях починають використовувати поняття «розумна відкритість», що визначає стан національної економіки, за якого механізми митної, грошово-кредитної, інвестиційної, боргової та бюджетної політики спрямовані на досягнення належного рівня національної безпеки з урахуванням структури експорту та імпорту країни, кон'юнктури та закономірностей на зовнішніх ринках. Важливу роль при цьому відіграє поняття конкурентоспроможності національної економіки, оскільки саме зростання конкурентоспроможності економіки може компенсувати негативні глобальні прояви.

Аналіз ступеня зовнішньоторговельної відкритості національної економіки проведемо на основі визначення показників експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот. Розраховані показники наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що національна економіка є відкритою, оскільки належить до економічних систем з високим значенням експортної та імпоротної квот: за 2011–2017 рр. експортна квота коливалася в межах 42–50%, імпортна – 52–56%. Індекс відкритості національної економіки за аналогічний період перебував у межах від 102,2% до 112,9%, що також свідчить про високий рівень зовнішньоторговельної відкритості економіки України. Загалом впродовж 2011–2017 рр. експортна квота зменшилася на 5,9 п. п., а саме з 53,8% до 47,9%. Це

пояснюється тим, що темпи зростання експорту були менші за темпи зростання обсягів ВВП.

Впродовж 2011–2017 рр. імпортна квота щорічно перевищувала експортну в середньому на 5,8 п. п. Найменшою різниця між експортною та імпортною квотами була у 2014 р., що пояснюється значним скороченням обсягів імпорту.

Проаналізовані вище показники зовнішньоторговельної відкритості варто визначати також для окремих галузей національної економіки, оскільки волатильність показника «експортна квота» досить висока для експортно орієнтованих галузей. Так, близько 75% реалізованої металопродукції йде на експорт. Відповідно, експортно орієнтовані галузі досить чутливі до зовнішніх шоків.

Аналізуючи рівень зовнішньоторговельної відкритості, можемо сказати, що обмежуватись лише розрахунком експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот не варто. На значення цих показників суттєво впливає відповідно проведена політика уряду. Провівши сис-

тематизацію індикаторів відкритості економіки, О. Кремінь відніс вищезазначені величини до показників, що дають кількісну оцінку ступеня функціональної відкритості економіки [3, с. 8].

Крім показників функціональної відкритості, доцільним є аналіз величин, що характеризують ємність внутрішнього ринку, таких як зовнішньоторговельний обіг на душу населення та питома вага імпорту в загальному обсязі національного споживання (рис. 1).

Впродовж 2011–2017 рр. ВВП, обсяг експорту та імпорту щорічно зростали, крім 2013 р., за результатом якого порівняно з попереднім роком експорт скоротився на 4,9%, імпорт – на 3,6%. Загалом аналіз рис. 1 свідчить про наявність синхронності в динаміці зовнішньоторговельного обігу на душу населення та ВВП. Динаміка ВВП та питомої ваги імпорту в загальному обсязі національного споживання, навпаки, синхронності не демонструє. Скорочення питомої ваги імпорту в загальному обсязі національного споживання впродовж періоду,

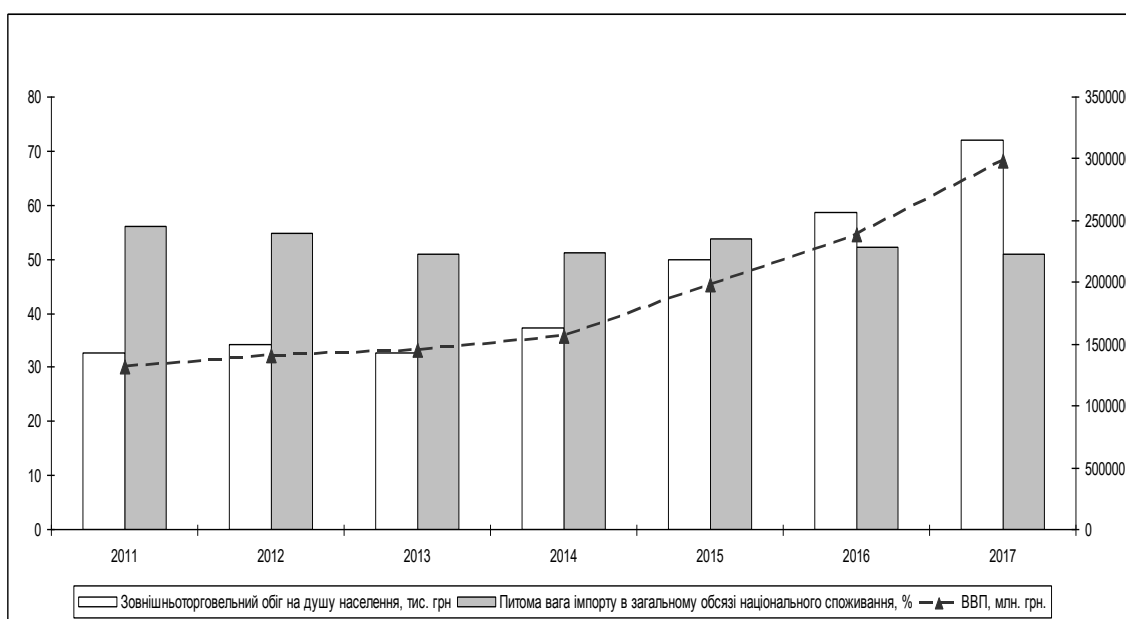


Рис. 1. Динаміка ВВП та окремих показників зовнішньоторговельної відкритості національної економіки

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньоторговельної відкритості економіки України за 2011–2017 рр.

Рік	Експортна квота, %	Імпортна квота, %	Зовнішньоторговельна квота, % (індекс відкритості економіки)
2011	53,8	59,2	112,9
2012	50,9	59,3	110,2
2013	46,9	55,4	102,2
2014	49,2	53,2	102,4
2015	52,8	54,8	107,5
2016	49,3	55,5	104,8
2017	47,9	54,3	102,2

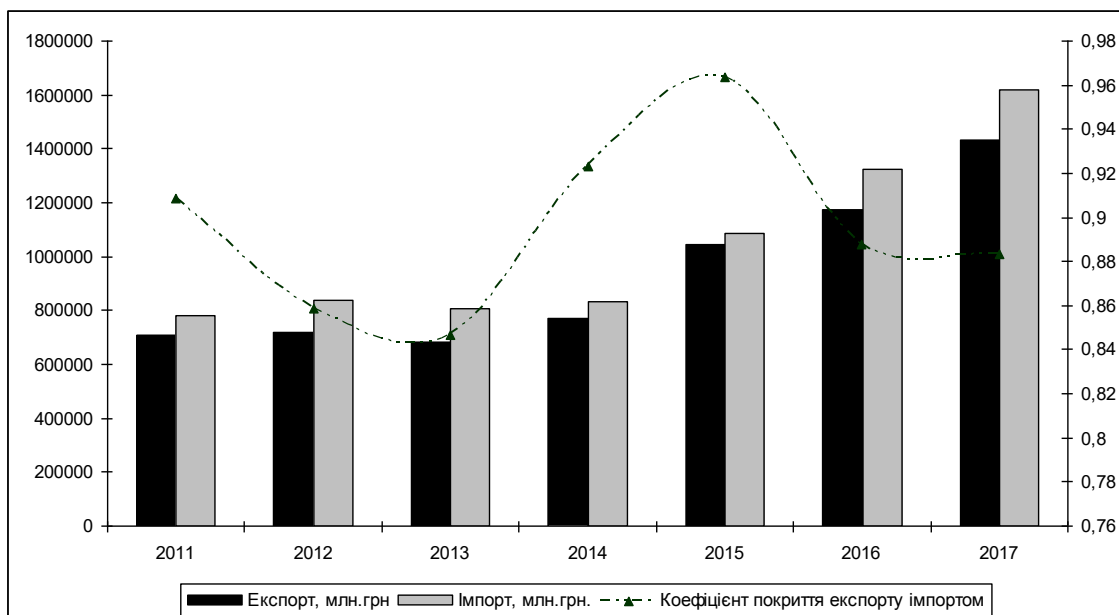


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами та послугами

що аналізується, на 5,1 п. п. свідчить про зростання конкурентоспроможності національного виробництва та зменшення імпортозалежності національної економіки.

Для оцінювання ступеня збалансованості зовнішньої торгівлі додатково необхідно розраховувати коефіцієнт покриття експорту імпортом (рис. 2).

Коефіцієнт покриття експорту імпортом впродовж 2011–2017 рр. коливався в межах від мінімального значення за цей період 0,85 у 2013 р. до максимального значення 0,96 у 2015 р., що вказує на від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу України. Якщо розраховувати коефіцієнт покриття експорту імпортом окремо для послуг, то отримуємо значення більше 1 щорічно, однак за період з 2011 по 2017 рр. коефіцієнт зменшився з 1,59 до 1,08. Це свідчить про зниження конкурентоспроможності українського імпорту послуг.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- показники функціональної зовнішньоторговельної відкритості свідчать про те, що національна економіка є відкритою;

- для відкритої національної економіки за умови виникнення негативних тенденцій світового ринку в секторі основних експортних позицій виникатимуть системні загрози та ризики, нейтралізація яких вимагатиме вжиття швидких та дієвих заходів;

- висока імпортозалежність національної економіки актуалізує питання проведення політики імпортозаміщення, зокрема по товарах.

Перспективи подальших досліджень перебувають в площині аналізу структури експорту та імпорту, цін на товари експортно орієнтованих галузей задля підтвердження чи спростування зростання конкурентоспроможності українських товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ладиченко К. Індикатори вимірювання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки. *Економічний простір*. 2015. № 2. С. 16–25.
2. Ярошевич В. Малая открытая экономика в процессе глобализации. *Белорусский экономический журнал*. 2016. № 4. С. 37–49.
3. Кремень О. Відкритість економіки та напрями її оцінки. *Економічний простір*. 2009. № 31. С. 5–21.
4. Біла С. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризики «протекціонізму». *Стратегія розвитку України*. 2017. № 1. С. 11–16.
5. Іванов Є. Деструктивні фактори впливу зовнішньої торгівлі на макроекономічну стабільність економіки України. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. № 13. С. 14–17.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.003;62-50

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ЗНАНИЙ РАСПОЗНАВАНИЯ СИТУАЦИЙ В СИСТЕМАХ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

FORMALIZATION OF SITUATION RECOGNITION KNOWLEDGE IN ADAPTIVE MANAGEMENT SYSTEMS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Бобыр Е.И.

доктор технических наук, профессор,
профессор кафедры экономической кибернетики,
Новокаховский политехнический институт

Лещенко Е.В.

кандидат экономических наук,
ФЛП

Bobir Evgeniy

Doctor of Technical Sciences, Professor,
Professor of the Economic Cybernetics Department,
Novokakhovsky Polytechnic Institute

Leshchenko Olena

PhD in Economics Sciences,
PE

В статье разработаны средства формализации знаний распознавания ситуаций в системах адаптивного управления конкурентоспособностью предприятий. Определено понятие события в системе управления конкурентоспособностью. Реализована формализация логико-аналитических задач процесса организации распознавания событий в системе за счет отнесения их к классу эталонных событий, сформированного на этапе планирования задач распознавания, и последующего определения количественных и качественных характеристик этих событий экспертами. Рассмотрены средства формализации и правила определения признаков информации для решения логико-аналитических задач распознавания. На основе математического аппарата теории нечетких множеств рассмотрены и систематизированы этапы оценивания текущих событий на предприятии и потребительском рынке в условиях неопределенности и неполноты априорной информации при принятии решений в системах управления конкурентоспособностью.

Ключевые слова: неопределенность, неполнота информации, конкурентоспособность предприятия, эффективность управления, адаптация, формализация знаний.

У статті розроблені засоби формалізації знань розпізнавання ситуацій в системах адаптивного управління конкурентоспроможністю підприємств. Визначено поняття події в системі управління конкурентоспроможністю. Реалізовано формалізацію логіко-аналітичних задач процесу організації розпізнавання подій в системі за рахунок віднесення їх до класу еталонних подій, сформованого на етапі планування задач розпізнавання, й подальшого визначення кількісних та якісних характеристик цих подій експертами. Розглянуто засоби формалізації та правила визначення ознакової інформації для вирішення логіко-аналітичних задач розпізнавання. На основі математичного апарату теорії нечітких множин розглянуто й систематизовано етапи оцінювання поточних подій на підприємстві та споживчому ринку в умовах невизначеності та неповноти априорної інформації під час прийняття рішень в системах управління конкурентоспроможністю.

Ключові слова: невизначеність, неповнота інформації, конкурентоспроможність підприємства, ефективність управління, адаптація, формалізація знань.

The goals of any enterprise are to achieve high work efficiency, increase profitability and gain a real competitive advantage. Timely making the right decisions when the economic situation changes are one of the main problems in enterprise management. To manage means to set specific goals that form the management cycle, plan, analyze the results, compare them with the goals, identify the causes of deviations and make decisions that eliminate these causes. The adoption of management decisions is associated primarily with the task of choosing the best solution in the context of incomplete information, the inability to accurately calculate and analyze everything, as well as the multiplicity of opinions about goals, criteria and their preferences. The state of the external environment changes constantly, and the conditions of vital activity of any system, despite a certain degree of repeatability and cyclical nature of events, are still unique. Thus, it becomes obvious that decisions on technology change, marketing activities, pricing, credit policy, etc. should be taken as often as required by changes in the external and internal environment. When there is no information about the possible consequences of choosing one or another option, uncertainty becomes an integral part of decision-making processes in the enterprise management. In this regard, in competitiveness management arises, the need to base on an adaptive approach, which involves reducing the initial uncertainty due to the use of information obtained in the management process. At the same time, means of formalizing knowledge about the processes of recognition of situations in competitiveness management systems should be presented as analytical mathematical models of different levels. These analytical models must meet the requirements of knowledge representation in specific subject areas of the recognition and control process. They should allow simply enough to carry out both the composition and the decomposition of individual parts of the knowledge base that underlies the means of recognizing situations. Therefore, such models are most easily implemented on the mathematical apparatus of the theory of fuzzy sets. Taking into account the uncertainty in production and consumption allows for a more meaningful consideration of the correlation of current consumption, logistics and product savings, and thereby building a more adequate to real processes models of production and marketing of products in the consumer market.

Key words: uncertainty, incomplete information, enterprise competitiveness, management efficiency, adaptation, knowledge formalization.

Постановка проблеми. В настоящее время существенно возросла роль фактора неопределенности и неполноты априорной информации при принятии решений в системах управления производством продукции и конкурентоспособностью предприятий (КСП). В связи с этим при управлении КСП возникает необходимость основываться на адаптивном подходе, который предполагает снижение первоначальной неопределенности благодаря использованию информации, получаемой в процессе управления.

При этом средства формализации знаний о процессах распознавания ситуаций в системах управления КСП должны быть представлены в виде аналитических математических моделей разных уровней [7; 8]. Эти аналитические модели должны соответствовать требованиям представления знаний по конкретным предметным областям процесса распознавания и управления. Они должны позволять достаточно просто осуществлять как композицию (укрупнение), так и декомпозицию (детализацию) отдельных частей базы знаний, лежащей в основе средств распознавания ситуаций, поэтому такие модели легче всего реализуются на математическом аппарате теории нечетких множеств.

Анализ последних исследований и публикаций. Ученые, занимающиеся проблемами неопределенности в экономике и адаптивным управлением, такие как Н.А. Кизим, Т.С. Клебанова [1], Е.А. Кузьмин [2], в своих исследованиях показали, что случайность в экономике проявляется через производственные технологии, цены, ресурсы, спрос на производимые товары, услуги и т. д. Все эти неопределенности должны

быть учтены при формировании цен предприятия, особенно при расчете его конкурентоспособности, так как известно, что в условиях рыночных отношений она является инструментом, помогающим достичь определенных целей предприятию, функционирующему в реальном времени. Учет стохастичности в производстве и потреблении позволяет более содержательно рассматривать соотношение текущего потребления, логистики и сбережения продукта, благодаря чему можно строить более адекватные реальным процессам модели производства и сбыта продукции на потребительском рынке.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). С учетом актуальности определенной проблемы целью статьи является усовершенствование средств формализации знаний распознавания ситуаций в моделях систем адаптивного оперативно-тактического управления конкурентоспособностью предприятий.

Изложение основного материала исследования. Под событием в системе управления КСП будем понимать мгновенное изменение некоторых характеристик процесса управления в результате действий менеджмента предприятия, самой системы управления, влияния внешних факторов или естественной эволюции [5].

Процесс оценивания вариантов действий системы управления КСП может быть сведен к распознаванию и оценке множества событий, происходящих в разные моменты времени; определению их количественных и качественных характеристик; сравнению характеристик этих событий с теми, что были выделены на этапе планирования управляющих действий менеджментом предприятия.

Нижче розробтані средства формалізації знань розпознавання ситуацій в системах управління КСП с помощью аппарата теории нечетких множеств.

Процесс распознавания при соответствующей декомпозиции может быть разбит на расчетные, поисковые и логико-аналитические задачи [6].

Расчетные задачи в общем случае могут быть сведены к определению значений некоторого функционала $F\{f_1(x_1, \dots, x_n), f_2(y_1, \dots, y_m), \dots, f_k(z_1, \dots, z_p)\}$, реализующего расчеты в соответствии с целью задачи управления (поддержание КСП на рынке выше, чем у конкурентов).

Поисковые задачи сводятся к реализации процедуры поиска необходимой информации для решения управления конкурентоспособностью предприятия в базах данных систем распознавания и управления КСП.

Формализацию логико-аналитических задач процесса организации распознавания в этих системах будем осуществлять за счет отнесения распознаваемых текущих событий к классу эталонных событий, сформированного на этапе планирования задач распознавания, и последующего определения количественных и качественных характеристик этих событий экспертами.

Оценивание текущих событий на предприятии и потребительском рынке может быть разбито на такие этапы:

- 1) интерпретация значений текущих признаков событий;
- 2) интерпретация событий, составленных на основе описаний признаков;
- 3) определение количественных и качественных характеристик событий и вариантов действий при распознавании.

Первый этап предполагает определение степени близости экспертного и текущего описания признаков. Эта процедура в нашем случае различна для количественных и качественных признаков. Для количественных признаков это степень близости $v_n(x_m)$ экспертного $\mu_n(x_m)$ и текущего $\mu_{тек}(x_m)$ распределений их значений, $v_n(x_m) = \inf(\mu_n(x_m), \mu_{тек}(x_m))$; для качественных – экспертное значение функции принадлежности события к некоторому классу $\pi_n(x_m)$ по значению качественного признака x_m .

Интерпретация событий (второй этап) предполагает свертку частных значений степени близости текущего и экспертного распределений значений признаков, полученных на предыдущем этапе:

$$\begin{cases} v_{A \cap B}(x_m) = \min\{v_A(x_m), v_B(x_m)\} \\ v_{A \cup B}(x_m) = \max\{v_A(x_m), v_B(x_m)\} \end{cases},$$

где $v_A(x_m)$, $v_B(x_m)$ – частные значения степени близости эталонного экспертного и текущего значений признака x_m .

Здесь под классом будем понимать произвольную совокупность событий (объектов), характеризующихся каким-либо набором общих свойств или признаков [3; 4].

Под алфавитом классов $A = \{k_1, k_2, \dots, k_n\}$ будем понимать непересекающиеся подмножества классов, описывающие то или иное событие в процессе распознавания, где n – количество классов в алфавите.

Оценка степени близости $\Phi(k_n^r)$ анализируемого события к n -му классу алфавита определяется по наибольшему значению функции принадлежности интерпретированных событий для каждого из классов [5]:

$$\Phi(k_n^r) = \max_{\forall i \in I_n} \left[\min_{\forall k \in K_n} \{v_n^r(x_{ik})\}, \min_{\forall s \in S_n} \{\pi_n^r(x_{is})\} \right],$$

где n – порядковый номер класса в соответствующем алфавите событий; k – порядковый номер количественного признака; K_n – количество номеров количественных признаков n -го класса; s – порядковый номер качественного признака; S_n – количество номеров количественных признаков n -го класса; i – порядковый номер группы признаков; I_n – количество групп признаков для описания n -го класса.

Для принятия решения о классе события будем использовать правило наибольшего значения функции возможности отнесения событий к классам [5]:

$$k_n = \operatorname{argmax}_{\forall k_n} (\Phi(k_n) / \Phi(k_n) > \delta_{\text{пор}}),$$

где k_n – класс с максимальным значением меры возможности; $\delta_{\text{пор}}$ – пороговое значение, выбираемое в зависимости от различимости классов алфавита.

Третий этап оценивания событий предполагает реализацию процедур поиска и расчета с целью определения количественных и качественных характеристик распознанных событий.

Учитывая требования к формализации разнородных, неточных и неполных знаний, формальное описание классов будем осуществлять методами, основанными на положениях теории нечетких мер и множеств.

В работе [5] всю совокупность признаков ситуаций (объектов) проблемной области (ПрО) предложено разделить на количественные и качественные. При этом под количественными понимаются те признаки, для которых возможно введение метрики на множество допустимых значений, позволяющих дать количественную оценку тому или иному значению признака. Под качественными признаками понимаются признаки, определяющие семантическое описание свойств ситуаций, сложившихся в проблемной области. К таким признакам относятся, например, признаки, описывающие содержание источников информации распознавания.

Рассмотрим средства формализации и правила определения признаковой информации

для решения логико-аналитических задач распознавания событий.

Определение вариантов действий при распознавании может быть сведено к оцениванию соответствия между выделенным на этапе планирования множеством событий S_i^n и реально складывающимися событиями S_i^m . Решение этой задачи на начальном этапе предполагает определение степени соответствия эталонных и текущих значений признаков. Для этого необходимо:

- формально представить значения эталонной и текущей признаковой информации;
- определить правила сравнения (соответствия) значений эталонных и текущих признаков для распознавания событий, выделенных на этапе планирования.

Учитывая принятый подход к определению классов событий, считаем, что целесообразно ввести некоторую функцию, характеризующую информативность признаков. В качестве такой функции для количественных признаков выберем функцию принадлежности $\mu_n(x_m)$ с областью определения на интервале от 0 до 1 и характеризующую закономерности проявления значений признака x_m при описании n -го класса процесса распознавания [3–5].

В работах [1; 5] для формального описания количественных признаков факторов распознавания обосновано использование нечетких интервалов. Так, нечеткий LR-интервал может быть описан выражением:

$$\mu_n(x_m) = \langle A, B, C, D \rangle,$$

где B , C – нижнее и верхнее модальные значения признака (границы ядра нечеткого множества с наиболее возможным значением признака); A , D – левый и правый коэффициенты нечеткости (наименьшее и наибольшее значения признака). Графическая иллюстрация структуры нечеткого LR-интервала представлена на рис. 1.

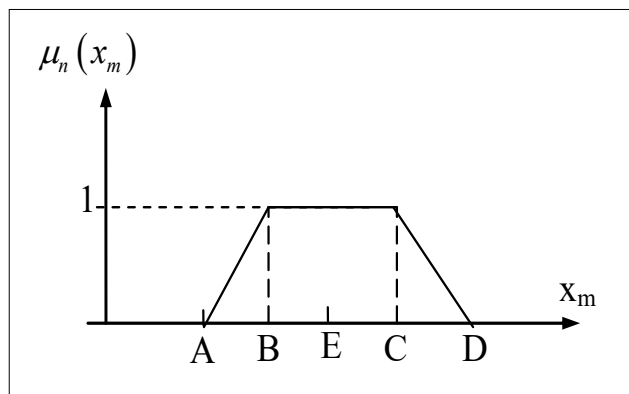


Рис. 1. Графическая иллюстрация к формальному представлению количественных признаков с использованием нечеткого LR-интервала

Аналитически функцию $\mu_n(x_m)$ можно записать в таком виде:

$$\mu_n(x_m) = \begin{cases} 0, & \text{если } E_m \leq A; \\ \frac{E_m - A}{B - A}, & \text{если } A < E_m < B; \\ 1, & \text{если } B < E_m < C; \\ \frac{E_m - D}{D - C}, & \text{если } C < E_m < D; \\ 0, & \text{если } E_m \geq D, \end{cases}$$

где E_m – оценка значения признака x_m .

Формализованное описание качественных признаков может быть представлено функцией возможности $\pi_n(x_m)$ с областью определения на интервале от 0 до 1, определяющей степень возможности отнесения объекта (события) к n -му классу алфавита по значению признака x_m [1; 4; 5].

Рассмотрим процесс формализации количественных и качественных признаков факторов, поступающих от источников информации (системы и менеджеров предприятия).

Текущие количественные данные с нестохастической неопределенностью могут представлять собой понятия естественного языка о значении количественного признака (например, объем продаж i -го продукта).

Оценку значений количественного признака с нестохастической неопределенностью можно представить в виде лингвистической переменной, которая задается набором из трех компонент [5; 6]:

$$\langle \text{Id}, X, R(Y, x) \rangle,$$

где Id – имя признака, X – множество допустимых значений признака, $R(Y, x)$ – нечеткое множество, определенное на множестве X и представляющее собой нечеткое ограничение на числовую оценку значения признака x , обусловленное лингвистической характеристикой Y .

Параметры LR-интервалов определим таким образом:

$$A = k_A(Y) \cdot |x|,$$

$$B = x + k_B(Y) \cdot |x|,$$

$$C = x + k_C(Y) \cdot |x|,$$

$$D = k_D(Y) \cdot |x|,$$

где $|x|$ – мощность множества X ; k_A, k_B, k_C, k_D – числа из интервала от -1 до 1, характеризующие процентную часть $|x|$ для каждой лингвистической характеристики Y .

Таким образом, формализация знаний о закономерностях проявления значений количественных признаков может быть сведена к построению нечетких LR-интервалов множества допустимых значений признаков для каждого класса.

Эталонные качественные данные $X_9^{\text{кач}}$ формируются экспертами и могут быть представлены выражением такого вида:

$$X_9^{кач} = \pi_n(X_m),$$

где $\pi_n(X_m)$ – субъективная мера возможности гипотезы о том, что наблюдаемая ситуация относится к n -му классу по значению признака X_m .

Сопоставление оценки значения текущих признаков с экспертным формализованным описанием для определения его информативности может быть выполнено посредством сравнения двух соответствующих нечетких множеств.

Формально процедура такого оценивания соответствует операции пересечения двух нечетких множеств и может быть представлена таким выражением:

$$v(X_m) = \mu_9(X_m) \cap \mu_{тек}(X_m),$$

где $v(X_m)$ – оценка степени близости текущего $\mu_{тек}(X_m)$ и эталонного $\mu_9(X_m)$ распределения значений признака x_m .

На основе сопоставления оценки значения текущего признака E_m с его экспертным описанием x_m^3 осуществляется оценивание многозначной степени истинности $v(E_m, x_m^3)$ для описания соответствующего класса ситуации. Результатом такого оценивания является значение степени истинности, определенное на интервале от 0 до 1. Под степенью истинности признака будем понимать степень подтверждения полученной оценкой значения признака E_m экспертного описания закономерностей проявления значений этого признака x_m^3 при описании некоторого класса K_n .

Оценивание степени истинности $v_n(X_m)$ количественного признака в соответствии с полученной оценкой его значения E_m осуществляется путем определения степени принадлежности этой оценки к нечеткому множеству описания закономерностей проявления значений этого признака $\mu_n(E_m)$, полученного экспертным путем (рис. 2).

$$v_n(X_m) = \inf(\mu_n(X_m), \mu_{тек}(X_m)).$$

Полученное значение $v_n(X_m)$ можно считать оценкой степени истинности (информативности) признака при описании n -го класса.

Поскольку значение функции $\mu(X_m) \in [0, 1]$, то можно записать такое правило определения значения $v_n(X_m)$, где $a_1, a_2, b_1, b_2, d_1, d_2, c_1, c_2$ – соответствующие размеры интервалов:

$$v_n(X_m) = \begin{cases} 1, & \text{если } Y \geq 1; \\ 0, & \text{если } Y \leq 0; \\ Y = \frac{d_1 - a_2}{(b_2 - a_2 + d_1 - c_1)}, & \text{если } A_1 < A_2; \\ Y = \frac{c_2 - a_1}{b_2 - a_1 + d_1 - c_1}, & \text{если } A_1 > A_2 \end{cases}$$

Оценка степени истинности отнесения объекта к конкретному классу в соответствии с полученной оценкой значения качественного признака E_m будет равна экспертному значению возможности этого признака при описании n -го класса $\pi_n(X_m)$.

Таким образом, для идентификации разнородных, неточных и неполных знаний текущих событий процесса управления конкурентоспособностью предприятий предлагается использовать методы экспертного распознавания на основе теории нечетких множеств.

Выводы. Принятие решений в системах управления производством продукции и конкурентоспособностью предприятий в условиях неопределенности и неполноты априорной информации должно основываться на вероятностном подходе с целью уменьшения неопределенности и повышения надежности этих решений.

Итак, вышеприведенные правила определения истинности признаковой информации факторов управления могут служить исходными посылками для разработки экономических информационно-логических моделей знаний факторов процесса управления производством продукции и конкурентоспособностью предприятий, определения классов событий и их количественных и качественных характеристик.

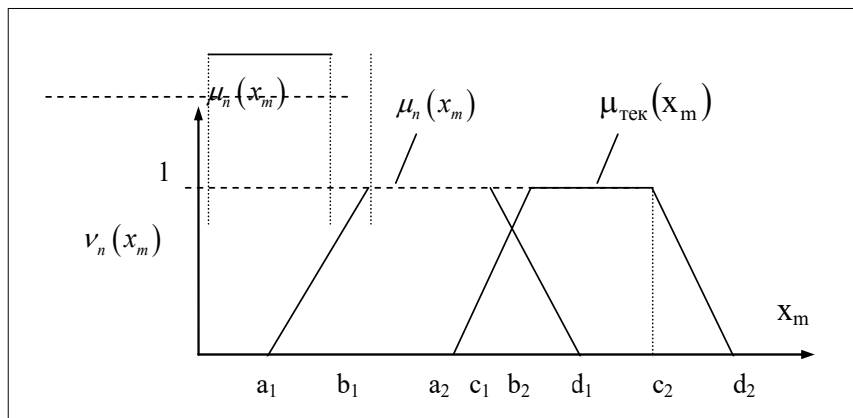


Рис. 2. Графическая иллюстрация определения степени истинности признака при отнесении объекта к конкретному классу

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Адаптивные модели в системах принятия решений : монография / под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. Харьков : «ИНЖЭК», 2007. 368 с.
2. Кузьмин Е.А. Проблема неопределенности как научной категории. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2014. № 3. С. 90–100.
3. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта / под ред. Д.А. Поспелова. Москва : Наука, 1988.
4. Моисеев В.Б. Представление знаний в интеллектуальных системах. *Информатика и образование*. 2003. № 2. С. 84–92.
5. Низиенко Б.И., Затхей В.А. Использование функциональных сетей для формализации начальных условий в открытых экспертных системах. *Экспертные оценки элементов учебного процесса : тезисы докладов*. Харьков : Народная Украинская Академия, 2000. С. 64–66.
6. Горелик А.Л., Скрипкин В.А. Методы распознавания. Москва : Высшая школа, 1989. 321 с.
7. Тимофеев В.А., Лещенко Е.В. Модель оперативной оценки конкурентоспособности предприятия. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2016. Вып. 1 (20). С. 96–105.
8. Лещенко Е.В. Адаптивная система оценки конкурентоспособности предприятия при оперативно-тактическом управлении. *Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи*. 2018. Ч. 2. С. 103–105.

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ МЕТОДОМ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ

THE SECURITY ASSESSMENT OF THE SOCIO-CULTURAL SPHERE BY THE METHOD OF THE MAIN COMPONENTS

Кучин С.П.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
маркетингу та економічної теорії,
Луганський національний аграрний університет

Kuchyn Sergiy

Doctor of Economic Science, Assistant Professor,
Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise,
Marketing and Economic Theory,
Luhansk National Agrarian University

У статті запропоновано підхід до оцінювання рівня безпеки соціально-культурної сфери за індексами макроекономічної та соціально-демографічної безпеки, які визначаються методом головних компонент. Досліджено сучасну динаміку змін індикаторів макроекономічної безпеки національної економіки України та її агрегованого рівня за 2000–2014 роки. До складу інтегрального індексу макроекономічної безпеки запропоновано залучити відношення обсягу валового внутрішнього продукту на одну особу до середнього значення, рівень безробіття, темп приросту валового внутрішнього продукту тощо. До складу інтегрального індексу соціально-демографічної безпеки запропоновано залучити чисельність наявного населення, очікувану тривалість життя при народженні, обсяг видатків зведеного бюджету на культуру, рівень злочинності тощо.

Ключові слова: безпека, культура, макроекономічний метод, метод головних компонент, соціально-демографічний метод, індекс.

В статье предложен подход к оцениванию уровня безопасности социально-культурной сферы по индексам макроэкономической и социально-демографической безопасности, которые определяются методом главных компонент. Исследована современная динамика изменений индикаторов макроэкономической безопасности национальной экономики Украины и ее агрегированного уровня за 2000–2014 годы. В состав интегрального индекса макроэкономической безопасности предложено внести отношение объема валового внутреннего продукта на одно лицо к среднему значению, уровень безработицы, темп прироста валового внутреннего продукта и др. В состав интегрального индекса социально-демографической безопасности предложено внести численность существующего населения, ожидаемую продолжительность жизни при рождении, объем расходов сводного бюджета на культуру, уровень преступности и др.

Ключевые слова: безопасность, культура, макроэкономический метод, метод главных компонент, социально-демографический метод, индекс.

The leading world countries pay special attention to the development of the socio-cultural sphere as the foundation of the economic development and economic and social security of the state. The purpose of the article is to formulate the methodological bases for determining of the approaches to assessing of the level of safety of the socio-cultural sphere by the method of the main components. The article proposes an approach to assessing of the level of security of the socio-cultural sphere on the indices of macroeconomic and socio-demographic security, which are determined by the method of the main components. The current dynamics of changes of indicators of the macroeconomic security of the national economy of Ukraine and its aggregated level during the 2000–2014 is investigated. It is proposed to involve the ratio of gross domestic product per person to the average, the unemployment rate, the growth rate of the gross domestic product and others to the structure of the integrated index of macroeconomic security. The following indicators are proposed to be included in the integral index of socio-demographic security: the number of available population, the life expectancy at birth, the volume of expenditures of the consolidated budget for culture, the crime rate and others. The method of comparative analysis in the study of socio-economic phenomena is desirable to apply in conjunction with the method of the main components. The practical significance

of the work lies in the fact that the provisions and practical recommendations make it possible to solve the disturbed scientific and practical problem, and the results of the study, which have an applied nature, can have a practical application. The socio-cultural environment is becoming increasingly important for the developed world countries. The development of the social and cultural sphere is a vital condition for satisfaction of needs of human. The social and cultural sphere is one of the most important sources of job creation; it is one of the few areas where the attraction of new technologies does not lead to a rapid reduction of personnel. In Ukraine, the active development of the social and cultural sphere should become a source of achieving of a high level of employment that, in turn, will contribute to improving of the standard of living of all citizens of Ukraine.

Key words: safety, culture, macroeconomic method, method of the main components, socio-demographic method, index.

Постановка проблеми. Питання національної безпеки залишаються вкрай актуальними з огляду на прагнення держави до захисту своїх національних інтересів та формування умов для прискореного соціально-економічного розвитку. Забезпечення стрімкого розвитку національної економіки є важливим науковим та практичним завданням. Провідні країни світу приділяють увагу розвитку соціально-культурної сфери як фундаменту економічного розвитку й забезпечення економічної та соціальної безпеки держави. З огляду на вищевказане тема статті є актуальною та потребує окремого фундаментального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний погляд на вирішення поставленої проблеми подано в працях вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них слід назвати таких, як Н. Верхоглядова, Л. Весельська, Н. Гражевська, З. Живко, С. Кучерук, В. Пашков, Т. Тоузані. В наукових роботах наведених авторів започатковані окремі аспекти зазначеної проблематики. Статистичні дані для розв'язання проблеми містяться на електронних ресурсах "Statista" та Державної служби статистики України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Запропонований підхід є основою аналізування рівня макроекономічної та соціально-демографічної безпеки соціально-культурної сфери. В основу зазначеного оцінювання запропоновано покласти метод головних компонент. Такий підхід доповнює методологію розв'язання не вирішених раніше частин загальної проблеми, якій присвячена стаття.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у формулюванні методологічних основ для визначення підходів до оцінювання рівня безпеки соціально-культурної сфери методом головних компонент.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найпопулярніших методів аналітичного дослідження стану розвитку різних країн за їх економічним та соціальним станом є компаративний аналіз [1]. В основі цього методу лежить позиціонування окремої країни за її економічним чи соціальним станом, на підставі чого здійснюється відповідне групування країн. Залежно від рейтингової позиції країни та на розрахунок низки міжнародних індексів, які становлять інтерес для дослідника, відбувається

міждержавне порівняння, що визначає наявний економічний чи соціальний стан та їх вплив на економічне зростання [3].

Соціальну безпеку трактують як стан захищеності соціальних інтересів особи й суспільства від загроз національній безпеці. Стан національної безпеки є наслідком вжиття заходів соціального захисту, а в основу формування змісту поняття «соціальна безпека» необхідно покласти національні інтереси, які б відображали цінності й прагнення людини, шляхи створення умов та засобів задоволення соціальних потреб громадян. Отже, соціальна безпека може бути визначена як позитивно врегульований правовими нормами та реалізований на практиці стан, коли держава забезпечує підтримання гідного рівня життя громадян [2, с. 460]. Соціальну безпеку можна визначати методом оцінювання самопочуття в масовій свідомості суспільства, що нині характеризується низьким ступенем задоволення дорослого населення країни рівнем свого життя [5]. Сучасну ситуацію у сфері соціального захисту населення України характеризує значний рівень соціальної напруги, що відображається в ранжуванні України в соціально-економічних рейтингах країн світу.

До індексів та рейтингів, які позиціонують країни за соціальним станом, належать індекс людського розвитку, індекс щастя, індекс соціальної глобалізації, індекс бідності, індекс суспільства знань.

Слід підкреслити, що занепад соціально-культурної сфери приводить до соціальної та духовної деградації людини, що негативно впливає на розвиток трудового потенціалу країни, гальмування її соціально-економічного розвитку. Соціально-культурна сфера є узагальненим результатом стану багатьох соціальних та культурних складових, які загалом формують «людський капітал», який включає стан здоров'я, рівень знань, умінь, культури населення, соціальний капітал. Провідною для розвитку національних соціальних систем є роль знань, а людина, яка здатна генерувати ідеї та здійснювати інноваційну діяльність, є головним ресурсом розвитку держави.

Фактично компаративний аналіз має низку недоліків. Наприклад, якщо статистичні показники, які потрібні для розрахунку міжнародних рейтингів чи індикаторів, відсутні, то ця країна

отримує за вказаним складником нульову позицію, що приводить до зниження її загального рейтингу та спотворює результати.

Саме тому для отримання більш точних результатів не бажано формулювати висновки лише на основі застосування тільки одного методу оцінювання. Бажано використовувати комплекс методів, які будуть доповнювати один одного. Таким чином, метод компаративного аналізу під час дослідження соціально-економічних явищ бажано застосовувати в комплексі з методом головних компонент.

На рівень безпеки соціально-культурної сфери впливають два індекси, такі як макроекономічна безпека та соціально-демографічна безпека. Обидва індекси задля перевірки можуть бути розраховані двома методами, а саме методом головних компонент та експертним методом. Розрахунковий підхід до визначення головних компонент передбачає проведення напередодні аналізу стандартизації показників задля усунення впливу їх розмірності за таким алгоритмом:

1) виділити фактори та їх навантаження, що базується на визначенні власних чисел та векторів кореляційної матриці;

2) трансформувати m -вимірний ознаковий простір у p -вимірний простір компонент ($p < m$);

3) описати як лінійну комбінацію зв'язок між первинними ознаками та компонентами:

$$y_i = \sum_j c_{ij} G_j, \quad (1)$$

де y_i – стандартизовані значення i -ї ознаки з одиничними дисперсіями; сумарна дисперсія дорівнює кількості ознак m ; c_{ij} – внесок j -ї компоненти в сумарну дисперсію множини показників i -ї ознаки; компоненти G_j також є лінійною комбінацією та розраховуються за формулою:

$$G_j = \sum_i d_{ij} x_{ij}, \quad (2)$$

де d_{ij} – факторні навантаження; x_{ij} – вхідні дані.

Вагові коефіцієнти a_{ij} розраховуються таким чином:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum_j c_{ij} |d_{ij}|}. \quad (3)$$

Вихідні дані, необхідні для розрахунку цих індексів за 2000–2014 роки, наведені в табл. 1. Досліджуваний період обмежений 2014 роком, тобто початком антитерористичної операції в окремих районах Донецької та Луганської областей. Номери показників в колонці 1 відповідають таким показникам: 1 – розмір економіки країни (% до ВВП країн ЄС); 2 – відношення обсягу ВВП на одну особу в країні до середнього значення в країнах ЄС; 3 – відношення обсягу ВВП за ПКС на особу в країні до середнього значення в країнах ЄС; 4 – ВВП на душу населення (тис. дол. США) № 5 – ВВП на душу населення за ПКС (тис. дол. США); 6 – рівень тінізації економіки (% ВВП); 7 – сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни (% ВВП); 8 – рівень безробіття (%); 9 – темп приросту ВВП (%);

Таблиця 1

Динаміка оціночних індикаторів макроекономічної безпеки та соціально-демографічної безпеки

№	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1	0,354	0,425	0,435	0,421	0,472	0,598	0,701	0,801	0,938	0,684	0,799	0,883	1,01	1,011	0,709
2	0,038	0,050	0,052	0,047	0,056	0,069	0,081	0,094	0,108	0,078	0,095	0,105	0,121	0,119	0,084
3	0,18	0,2	0,2	0,22	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,23	0,24	0,25	0,25	0,25	0,25
4	0,6	0,8	0,9	1,0	1,4	1,8	2,3	3,1	3,9	2,5	3,0	3,6	3,9	4,0	3,1
5	3,8	4,3	4,6	5,2	6,1	6,5	7,2	8	8,4	7,3	7,7	8,3	8,5	8,6	8,7
6	37,2	36,2	26,6	26,6	28,0	28,0	28,0	28,0	34,0	39,0	38,0	34,0	34,0	35,0	43,0
7	1,6	0,6	1,9	1,3	4,9	0,7	-3,1	-7,9	-14,3	-1,9	-3,9	-10,8	-15,2	-16,8	-5,4
8	11,6	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2	6,8	6,4	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,2	9,3
9	5,90	9,20	5,20	9,40	12,10	2,70	7,30	7,90	2,30	-14,8	4,20	5,20	0,20	0,00	-6,60
10	95,3	94,3	93,4	92,6	91,8	90,8	90,2	89,7	89,2	88,8	88,4	88,1	87,9	87,7	82,9
11	67,91	68,33	68,32	68,24	68,22	67,96	68,1	68,25	68,27	69,29	70,44	71,02	71,15	71,37	71,37
12	13,7	13,9	14,4	14,9	15,4	15,9	16,1	16,3	16,2	15,8	15,6	15,2	15,1	15,1	15,3
13	4,5	4,2	4,0	3,7	3,7	3,5	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	3,4	3,2	3,3	3,1
14	2,8	3,05	3,32	3,6	3,5	3,5	3,6	3,7	3,5	4,0	4,1	3,7	4,0	4,0	3,6
15	4,2	4,3	4,7	5,1	5,6	6,0	6,2	6,1	6,4	7,3	7,3	6,6	6,9	6,9	6,4
16	3,64	2,86	2,77	2,85	2,60	2,79	2,77	2,87	2,67	2,95	2,73	2,26	2,35	2,39	3,06
17	11,5	10,5	9,5	11,8	11,1	10,4	9,2	8,8	8,4	9,5	11,0	11,4	9,8	12,4	12,3
18	29,5	29,8	29,5	28,8	29,7	29,2	28,4	28,2	28,4	27,9	26,2	25,4	24,1	22,1	24,5

Джерело: розраховано автором за даними джерела [10]

Таблиця 2

**Динаміка індикаторів макроекономічної безпеки національної економіки України
та її агрегованого рівня за 2000–2014 роки**

Змінні	Назва показника, його сутність	Роки				Порогові значення		Вага коефіцієнта
		2000	2005	2009	2014	X крит.	X опт.	
x_1	Відношення обсягу ВВП на одну особу до середнього значення в країнах ЄС-28	0,038	0,069	0,078	0,084	0,1	0,5	0,214
x_2	Рівень тінізації економіки, % ВВП	37,2	28,0	39,0	43,0	25	10	0,279
x_3	Рівень безробіття, %	11,6	7,2	8,8	9,3	9	5–7	0,257
x_4	Темп приросту ВВП, %	5,9	2,7	-14,8	-6,6	0	7–10	0,250
$y = 0,214x_1 + 0,279x_2 + 0,257x_3 + 0,25x_4$, де y – інтегральний показник; x_1, x_2, x_3, x_4 – нормовані значення індикаторів макроекономічної безпеки								
Інтегральний індекс	0,289	0,393	0,174	0,182	0,4	0,8–1	–	

10 – чисельність наявного населення (% до рівня 1990 року); 11 – очікувана тривалість життя при народженні (роки); 12 – частка населення похилого віку в загальній чисельності населення (станом на кінець звітної періоду) (% (коефіцієнт старіння)); 13 – співвідношення сумарних доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення по загальних доходах (разів); 14 – обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я (% ВВП); 15 – обсяг видатків зведеного бюджету на освіту (% ВВП); 16 – військові витрати (% ВВП); 17 – рівень злочинності, кількість злочинів на 1 000 наявного населення; 18 – норма бідності (%).

Так, визначивши всі головні компоненти та відкинувши з них ті, які виявили взаємозалежність, а також охарактеризувавши їх внесок у сумарну дисперсію як незначний, ми розраховали факторні навантаження, здійснили статистичне оцінювання вагових коефіцієнтів, що викладено в табл. 2.

Узагальнена формула розрахунку інтегральних індексів функціональних складових економічної безпеки має такий вигляд:

$$I_m = \sum_{i=1}^n d_i y_i, \quad (4)$$

де I_m – агрегований показник/субіндекси функціональної складової економічної безпеки, де $m = (1, 2, 3 \dots 9)$; d_i – ваговий коефіцієнт, що

визначає ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс функціональної складової економічної безпеки; y_i – нормалізована оцінка i -го індикатора.

Висновки. Отримані результати та висновки є підґрунтям поглибленого наукового дослідження проблем розвитку вітчизняної та світової соціально-економічної системи, а саме проблеми оцінювання макроекономічної та соціально-демографічної безпеки за методом головних компонент. Запропонований підхід є основою аналізування рівня макроекономічної та соціально-демографічної безпеки, в основу якого запропоновано покласти метод головних компонент. Такий підхід доповнює методологію розв'язання не вирішених раніше частин загальної проблеми, якій присвячена стаття, а саме акцентує увагу на необхідності комплексного застосування методів компаративного аналізу та методу головних компонент. Практичне значення роботи полягає в тому, що положення та практичні рекомендації дають можливість вирішити порушену науково-практичну проблему, а результати дослідження, що мають прикладний характер, можуть мати практичне застосування.

Перспективою подальших розвідок у цьому напрямі є розроблення експертного методу для оцінювання рівня безпеки соціально-культурної сфери за допомогою індексів макроекономічної та соціально-демографічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верхоглядова Н., Дробот С. Сутність та компаративний аналіз типів розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 33. С. 46–50.
2. Весельська Л. Соціальна безпека: проблема визначення. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління»*. 2010. Вип. 3. С. 457–461.

3. Гражевська Н. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2014. Вип. 1. С. 15–24.
4. Живко З. Забезпечення соціально-економічної безпеки в умовах інформаційного суспільства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6 (96). С. 20–28.
5. Кучерук С. Механізми реалізації соціальної безпеки в Україні. *Університетські наукові записки: науковий часопис*. 2007. № 4 (24). С. 438–444.
6. Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (18–19 травня 2017 року). 2017. 182 с.
7. Статистична інформація. URL: <https://www.statista.com> (дата звернення: 10.10.2018).
8. Статистична інформація URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2018).
9. Тоузани Т. Компаративний аналіз методів і моделей управління поведінкою соціально-економічних систем. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 6. С. 193–200.

МЕТОДИКА ПРИВЕДЕННЯ ХАРАКТЕРИСТИК ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ ДО СТАНУ ОБ'ЄКТА ПОРІВНЯННЯ

METHODOLOGY OF VALUATION OBJECT CHARACTERISTICS TUNING TO THE COMPARISON OBJECT ACTUAL STATE

Поздняков Ю.В.

провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області,
Українське товариство оцінювачів

Новак А.М.

оцінювач,
Українське товариство оцінювачів,
директор приватного підприємства
експертно-консалтингової фірми «Приватна Справа»

Pozdnyakov Yuriy

Leading Expert Appraiser,
Expert Council Deputy in Lviv District,
Ukrainian Appraisers Association Member

Novak Andriy

Appraiser, Ukrainian Appraisers Association Member,
Private Enterprise Director
of Expertly-consulting Firm "Pryvatna Sprava"

Робота стосується галузі економічних вимірювань методами незалежної оцінки вартості нерухомості. У статті розглянуто вдосконалення методики розрахунку вартості приведення споживчих характеристик об'єкта оцінки у відповідність зі споживчими характеристиками подібного нерухомого майна, інформація про яке була використана для розрахунку розміру орендних ставок (дохідний підхід) або для безпосереднього визначення вартості об'єкта оцінки (порівняльний підхід). Запропоновано виконувати розрахунок вартості приведення за методом непрямої капіталізації грошових потоків витрат на виконання ремонтних робіт. Показано, що застосування пропонованої методики дає можливість виключення методичної похибки, що виникає у разі нехтування функцією зміни вартості грошей у часі.

Ключові слова: незалежна оцінка вартості, ринкова вартість, дисконтування грошових потоків, нормативна база оцінки, методичні підходи.

Работа касается отрасли экономических измерений методами независимой оценки стоимости недвижимости. В статье рассмотрено усовершенствование методики расчета стоимости приведения потребительских характеристик объекта оценки в соответствие с потребительскими характеристиками подобного недвижимого имущества, информация о котором была использована для расчета размера арендных ставок (доходный подход) или для непосредственного определения стоимости объекта оценки (сравнительный подход). Предложено выполнять расчет стоимости приведения по методу непрямої капитализации денежных потоков расходов на выполнение ремонтных работ. Показано, что применение предлагаемой методики дает возможность исключения методической погрешности, которая возникает в случае пренебрежения функцией изменения стоимости денег во времени.

Ключевые слова: независимая оценка стоимости, рыночная стоимость, дисконтирование денежных потоков, нормативная база оценки, методические подходы.

The article relates to the field of economic measurements, performed by independent expert real estate appraising/valuation methods. In the work is considered the costs calculation methodology of valuation object consumer characteristics tuning to the comparison object actual state descriptions. It offers to execute that costs value calculation by the method of indirect cash flows capitalization (future expenses cash flows discounting) of needed valuation object repair works implementation, to obtain its present value on the valuation date. The research results of mentioned methodology are obtained on concrete numeral example of real appraising/valuation practice. The methodolo-

gy of calculation includes determination of repair works duration and discounted present value cost of future expenses cash flows is described on the separate periods of repair works. Described methodology is worked out for the most general case, when indexes of repair works duration and estimate costs of repair works expenses in separate periods are different. Some practical recommendations for the evaluation results accuracy and reliability increasing are formulated. It is shown that offered methodology implementation into appraising/valuation practice gives an opportunity of methodical error exception, which arises up in a case of the moneys value time changes function ignoring. It is possible when the overall estimate repair costs indexes of repair works expenses are using instead of their present discounted value on the valuation date. In this case it is obtained an inaccurate approximate result, which is distorted down by the methodological error. Future investigations in this direction may deals with the consideration and analysis of that methodological error. The quantitative indexes of above-mentioned methodological error may be analytically determined and analyzed in detail in future researches. The importance of those researches for the further development of the information paradigm of the independent property valuation also is considered.

Key words: independent valuation/appraising, market value, cash flows discounting, independent valuation normative base, methodical approaches.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Під час виконання економічних вимірювань вартості нерухомості із застосуванням порівняльного та дохідного підходів іноді виникають ситуації, коли фізичний стан об'єкта оцінки сильно відрізняється від усієї маси представлених на ринку пропозицій продажу подібних об'єктів. Це стосується переважно незавершеного будівництва та об'єктів, що перебувають у незадовільному стані. Для таких об'єктів оцінки надзвичайно важко (а часто й зовсім неможливо) знайти прямі аналоги, оскільки у відкритих джерелах ринкової інформації можуть бути відсутні пропозиції продажу аналогічних об'єктів у подібному стані. У такому разі під час оцінки з використанням інформації про об'єкти у суттєво кращому фізичному стані має бути можливо більш точно врахована ця різниця у стані, виражена у вигляді сучасної вартості приведення стану об'єктів порівняння до стану об'єкта оцінки (або навпаки) на дату оцінки. Сьогодні не існує єдиної формалізованої методики визначення показників цієї вартості, і кожен оцінювач на власний ризик користується різними більш-менш обґрунтованими алгоритмами розрахунку, які, зрозуміло, не завжди є цілком коректними. Це робить вельми актуальною задачу математичного обґрунтування, розроблення та апробації такої уніфікованої методики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема тикою вдосконалення методичної бази оцінки нерухомості займалися численні фахівці за кордоном (Jack P. Friedman, Nicholas Ordway, Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin, Richard U. Ratcliff, С.В. Грибовський, В.М. Рутгайзер, Л.А. Лейфер, С.В. Валдайцев, В.Е. Єсіпов) і в Україні (Я.І. Маркус, В.О. Воронін, С.А. Сивець, В.В. Галасюк, Я.С. Витвицький) [1, с. 323; 2, с. 18; 3, с. 167; 4, с. 54]. Для українського ринку нерухомості характерною є ситуація наявності певної кількості об'єктів оцінки, що є державною або комунальною власністю і на

дату оцінки перебувають у незадовільному або непридатному до використання стані. Згідно з чинною законодавчою базою [5, с. 1], для об'єктів незавершеного будівництва, включаючи законсервовані, та об'єктів нерухомого майна, які перебувають на етапі капітального будівництва, ремонту, реконструкції, модернізації, реставрації тощо, під час оцінки визначаються: ринкова вартість – у разі відповідності умов продажу змісту поняття ринкової вартості; інвестиційна вартість – коли умовами продажу встановлено проведення капітального ремонту (добудови, реконструкції, модернізації) такого об'єкта, або об'єкт може використовуватися за своїм призначенням виключно у разі проведення його капітального ремонту (реконструкції, модернізації тощо). Відповідності до [5, с. 1, п. 77], під час приватизації подібних об'єктів у разі наявності в договорі зобов'язань власника об'єкта провести його капітальний ремонт, технічне переозброєння, модернізацію тощо, звіт про оцінку має містити документ, що підтверджує обсяги та строки освоєння витрат, пов'язаних із виконанням таких робіт.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розроблення алгоритму та апробація на конкретному прикладі математично формалізованої методики визначення показників сучасної вартості приведення стану об'єктів порівняння до стану об'єкта оцінки (або навпаки) на дату оцінки з урахуванням функції вартості грошей в часі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є: математичне обґрунтування, розгляд та апробація на конкретному прикладі пропонованої методики розрахунку вартості приведення споживчих характеристик об'єкта оцінки у відповідність зі споживчими характеристиками подібного нерухомого майна, інформація про яке була використана для розрахунку розміру орендних ставок (дохідний підхід) або для безпосереднього визначення вартості об'єкта оцінки (порівняльний підхід); перевірка припущення про наяв-

ність методичної похибки, яка впливає на кінцевий результат виконання оціночних робіт, коли замість поточної вартості ремонту на дату оцінки, обчисленої шляхом дисконтування грошових потоків видатків на виконання ремонтних робіт використовується повна загальна вартість ремонту, обчислена на підставі кошторису; кількісна оцінка та порівняльний аналіз результатів обчислення вартості для першого і другого випадків на реальному прикладі з оціночної практики. Також однією із цілей статті є інтерпретація отриманих у ході попередніх досліджень результатів, їх наукове осмислення, узагальнення та опрацювання практичних рекомендацій, спрямованих на мінімізацію або виключення впливу досліджуваної похибки на результат визначення вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час обчислення загальної та поточної (на дату оцінки) вартостей ремонту виникає низка питань, що вимагають конкретизації та повного і всебічного методологічного висвітлення, зокрема про розподіл у часі грошових потоків видатків на виконання ремонтних робіт, тривалість окремих етапів ремонту, прогнозний період та ставку дисконтування. Розподіл у часі грошових потоків видатків на виконання ремонтних робіт є дуже важливим питанням, від якого залежить правильність обчислення як кошторисної, так і поточної вартостей ремонту. Під час складання кошторису та плану виконання ремонтних робіт варто взяти до уваги, що різні види робіт можуть виконуватися лише у певній послідовності; при цьому деякі види робіт можуть виконуватися паралельно і одночасно. Отже, для великих об'єктів нерухомості конче необхідним є складання мережевого плану-графіка, що для пересічного оцінювача видається неможливим без звернення до спеціалістів у галузі промислового та цивільного будівництва. При цьому не слід обмежуватися лише замовленням кошторису: для розрахунку поточної вартості ремонту конче необхідною є інформація про трудомісткість робіт, необхідну кількість працівників, види та послідовність робіт з обов'язковою розбивкою по етапах, вартість та розподіл у часі загальномайданчикових робіт.

Приведений вище перелік вимог є дуже важливим, оскільки наявність узагальненої інформації без розбивки по етапах виключає можливість коректного визначення поточної вартості ремонту через брак даних для розрахунку тривалості періодів дисконтування. Для отримання часової шкали періодів дисконтування розрахунок тривалості окремих етапів ремонту зручно визначити в місяцях виходячи з фактичної трудомісткості робіт, наведених у локальних кошторисах для окремих етапів робіт. Для визначення загальної тривалості ремонтних робіт для першого та наступних локальних

кошторисів показники тривалості періодів по етапах ремонту послідовно підсумовуються наростаючим підсумком із подальшим поперіодним дисконтуванням із метою визначення показника поточної вартості.

У загальному випадку тривалість окремих етапів ремонту буде різною, і під час вибору одиниці вимірювання часу в місяцях показники цієї тривалості будуть виражені нецілими числами, що містять цілу і дробову частини. Це є типовим прикладом, коли виникає методична похибка, притаманна традиційній методиці розрахунку дисконтованої вартості очікуваних грошових потоків в оціночній ситуації, коли значення тривалості прогнозного періоду виражене нецілим числом періодів. Запропоновані та досліджені у попередніх наших роботах [6, с. 20; 7, с. 23; 8, с. 172; 9, с. 123] аналітичні вирази для визначення дисконтованої вартості річних грошових потоків за підходом дохідності дають змогу мінімізувати (або й цілком елімінувати) цю методичну похибку, що виникає внаслідок певної невизначеності у тій частині, що стосується власне неповного періоду загального прогнозного періоду, тривалість якого виражена не цілим числом. Тобто саме в частині, яка становить не цілий рік (квартал, місяць тощо). Зокрема, отримані формули та виявлені функціональні залежності можуть використовуватися в зумовлених вище випадках під час оцінки ринкової вартості робіт із приведення споживчих характеристик об'єкта оцінки у відповідність зі споживчими характеристиками подібного нерухомого майна, що використовується як об'єкт порівняння під час виконання оціночних робіт. Указана вище методична похибка не має безпосереднього зв'язку з похибкою, що є предметом дослідження у цій роботі, оскільки вони є незалежними, мають цілком відмінне походження та різну економічну природу. Щоб позбутися впливу методичної похибки, яка стосується не цілого числа періодів загального прогнозного періоду, надалі ми будемо використовувати алгоритм визначення дисконтованої вартості робіт із приведення споживчих характеристик об'єкта оцінки у відповідність зі споживчими характеристиками подібного нерухомого майна, що передбачає поперіодне дисконтування вартості етапів робіт, згідно з тривалістю окремих періодів по етапах ремонту, які надалі послідовно підсумовуються для визначення загальної поточної вартості ремонтних робіт. Розрахунок дисконтованої вартості виконаємо за формулою (2) [6, с. 20], і в такому разі похибка, розглянута у [6, с. 20; 7, с. 23; 8, с. 172; 9, с. 123], не виникатиме. Отже, надалі ми будемо аналізувати лише похибку, що має місце внаслідок нехтування різницею між загальною вартістю ремонту, обчисленою на підставі кошторису та плану-графіка виконання ремонтних робіт, та поточною вартістю ремонту на дату оцінки, обчисленою шляхом дисконту-

вання грошових потоків видатків на виконання ремонтних робіт.

Насамперед необхідно визначити кількість та тривалість окремих етапів ремонту, а також загальну тривалість ремонтних робіт. Розбивка загальної тривалості ремонту на окремі етапи має суттєве значення. Чим більшою буде кількість урахуваних окремих етапів ремонту, тим більш високою буде точність урахування зміни вартості грошей у часі під час виконання розрахунку поточної (на дату оцінки) вартості приведення споживчих характеристик об'єкта оцінки, який на дату оцінки перебуває у непридатному до використання стані, до стану об'єкта порівняння, що зазвичай перебуває у задовільному або доброму стані. Зауважимо, що укрупнення і вибір кількості етапів менше трьох є, вочевидь, недоцільним; натомість збільшення кількості етапів сприяє більш повному врахуванню різниці в часі під час виконання робіт окремих етапів. Відповідно до загальних принципів визначення вартості майбутніх грошових потоків за методом непрямої капіталізації, їх поточна вартість буде відрізнятися від первинної (кошторисної) тим більше, чим більшою буде тривалість виконання ремонтних робіт.

Розрахунок тривалості окремих етапів ремонту здійснюється виходячи з таких критеріїв: кількість працівників, тривалість робочого дня, кількість робочих днів на місяць. Наявний місячний ресурс робочого часу P_m , людино-годин на місяць, розраховуємо за формулою:

$$P_m = K_n \times T_{pd} \times K_{pd}, \quad (1)$$

де K_n – кількість працівників, осіб;

T_{pd} – тривалість робочого дня, год.;

K_{pd} – кількість робочих днів на місяць, днів.

Визначимо наявний місячний ресурс робочого часу та тривалість ремонту на конкретному прикладі з оціночної практики.

Вище розглянуто найпростіший випадок, коли кількість працівників на невеликому об'єкті нерухомості однакова для всіх окремих етапів ремонту. Якщо об'єкт нерухомості є великим і кількість працівників не є сталою на протязі усієї тривалості ремонту, розрахунок місячного ресурсу робочого часу здійснюється для кожного з окремих етапів, відповідно до кількості зайнятих на цьому етапі робіт працівників.

Розрахунок тривалості окремих етапів ремонту безпосередньо пов'язаний із визначенням тривалості прогнозного періоду дисконтування. Прогнозний період доцільно встановити таким, що дорівнює тривалості виконання ремонтних робіт відповідно до календарного плану-графіка. Початок прогнозного періоду прив'язуємо до дати оцінки (цілком умовно, лише для зручності подальших обрахунків), якщо, звісно, немає підстав для прийняття іншого рішення, наприклад документально підтвердженого графіка виконання ремонтних робіт в інші терміни. У такому разі зазвичай використовуються терміни реального календарного плану-графіка з обов'язковим урахуванням проміжку часу від дати оцінки до фактичного початку виконання ремонтних робіт. Інформацію про вартість ремонту, трудомісткість робіт (підсумовані разом загальновиробничі та розподілені загальновиробничі витрати праці, люд.-год.) по етапах робіт отримуємо з локальних кошторисів, складених на підставі дефектного акту по результатах натурного обстеження та, при необхідності, експертного висновку залучених фахівців спеціалізованих будівельно-монтажних організацій. Увесь обсяг ремонтних робіт розбивається по етапах за окремими видами робіт, починаючи з підготовчих робіт і закінчуючи оздоблювальними роботами, тобто локальні кошториси розглядаються у хронологічній послідовності виконання ремонту.

До розрахункової таблиці вносимо вартість ремонту за локальним кошторисом для кожного етапу і показники запланованих необхідних витрат праці (трудомісткості) у людино-годинах по працівниках кожної з груп (якщо передбачається використання декількох груп працівників із різною кваліфікацією), також для кожного етапу. У графі «Загальновиробничі витрати праці разом» показники запланованих необхідних витрат праці по всіх групах працівників із різною кваліфікацією підсумовуються. Витрати по загальномайданчикових роботах (розподілені загальновиробничі витрати) визначаються згідно з калькуляцією вартості запланованих загальномайданчикових робіт по етапах, відповідно до локальних кошторисів для кожного етапу. Вони також можуть бути

Таблиця 1

Приклад розрахунку наявного місячного ресурсу робочого часу

Показник	Символ	Одиниця виміру	Кількісне значення
Кількість працівників	K_n	осіб	5
Тривалість робочого дня	T_{pd}	годин	8
Кількість робочих днів на місяць	K_{pd}	днів	21
Наявний місячний ресурс робочого часу	P_m	людино-годин на місяць	840

Джерело: авторська розробка

розраховані пропорційно до показника «Відсотки загальновиробничих витрат праці по етапах» як частки підсумкової вартості загальних майданчикових робіт. Сума показників «Загальновиробничі витрати праці разом» і «Розподілені загальновиробничі витрати праці» вноситься до графі «Загальні витрати праці» та використовується надалі для розрахунку тривалості окремих етапів.

Розрахунок тривалості окремих етапів ремонту здійснюємо за формулою:

$$T_i = V_i / P_m, \quad (2)$$

де T_i – тривалість i -го етапу ремонтних робіт, міс.;

V_i – загальні витрати праці i -го етапу ремонтних робіт, люд.-год. (підсумовані разом загальновиробничі та розподілені загальновиробничі витрати праці, люд.-год.);

P_m – наявний місячний ресурс робочого часу, людино-годин на місяць, розрахований у табл. 1.

Якщо кількість працівників змінюється на протязі тривалості ремонту, у формулу (2) підставляється показник місячного ресурсу робочого часу P_{mi} , розрахунок якого здійснюється для кожного i -го етапу, відповідно до кількості зайнятих на цьому етапі працівників. Для розглянутого вище прикладу $i = 1 \dots 6$; усі показники місячного ресурсу робочого часу P_{mi} однакові, $P_{mi} = P_m$. Результати кошторисних розрахунків зведено в табл. 2.

Слід зауважити, що під час розрахунку тривалості окремих етапів у межах загальної тривалості ремонту необхідно враховувати одну важливу особливість: фактичному початку робіт передую певний підготовчий етап, тривалість якого не може бути достовірно визначена розрахунковим чином. На цьому етапі здійснюються розроблення та узгодження дозвільної та проектної документації, пошук підрядників, підготовка та укладення договорів, можливо, залучення кредитних або бюджетних коштів на виконання запланованих робіт та закупка необхідних матеріалів, комплектуючих, приладів електричних, сантехнічних, вентиляційних та опалювальних мереж тощо. На нашу думку, цей етап варто виділити окремо, наприклад як нульовий, оскільки зміст робіт протягом нього суттєво відрізняється від усіх інших етапів, а його тривалість зазвичай не є конкретно визначеною. З погляду теорії визначення вартості грошових потоків витрат у часі витрати протягом нульового етапу дисконтувати недоцільно, тому що він передую обрахованому прогностичному періоду, не входячи до останнього. Ці витрати мали б бути враховані в загальній поточній вартості ремонтних робіт повністю; натомість тривалість нульового етапу, виходячи з логіки визначення вартості грошових потоків в часі, не мала би додаватися до загальної тривалості робіт (прогностичного періоду). Зрештою,

існує також і інша можливість: якщо виплати на погашення витрат протягом нульового етапу здійснюються зі значною затримкою і фактично припадають на перший етап, їх можна додати до витрат цього етапу і тоді, відповідно, продисконтувати станом на дату завершення першого етапу робіт.

Ставка дисконтування визначається за будь-яким із відомих методів. При цьому є сенс урахувати такі міркування. Виконання робіт із приведення споживчих характеристик об'єкта оцінки, який на дату оцінки перебуває у непридатному до використання стані, до стану об'єкта порівняння, що перебуває у задовільному або доброму стані, з погляду теорії інвестиційного аналізу можна розглядати як вкладення коштів інвестора у нерухомість, що здатна приносити власникові певний потік доходів у майбутньому, причому протягом достатньо тривалого періоду часу. Поліпшення фізичного/технічного стану та споживчих характеристик об'єкта оцінки з економічного погляду фактично є збільшенням його ступеня капіталізації, що знаходить свій зовнішній прояв у збільшенні його ринкової вартості. Ризикованість подібної інвестиції, від якої безпосередньо залежить розмір використовуваної в даному разі ставки дисконтування, є доволі низькою, навіть порівняно з довготерміновими ставками валютних депозитів провідних комерційних банків, що умовно вважаються наближеними до безризикової ставки. З огляду на нестабільність загальноекономічної ситуації в країні, низький ступінь довіри інвесторів до національної грошової одиниці та нестійкість частини комерційних банків, інвестиції у об'єкти нерухомості можна вважати менш ризикованими, ніж розміщення коштів у вигляді банківських валютних депозитів. Звичайно, під час визначення ставки дисконтування слід звернути увагу на сегмент ринку, в якому передбачається подальше використання об'єкта оцінки. Відповідно до зробленого у звіті аналізу його подальшого найбільш ефективного використання, під час застосування, наприклад, методу кумулятивної побудови, до визначеної безризикової ставки додаються ризики, характерні для нерухомості у тому сегменті ринку, де планується подальше використання об'єкта оцінки.

У [10, с. 23; 11, с. 152; 12, с. 88] нами було кількісно проаналізовано розміри ставок валютних депозитів у вітчизняних комерційних банках та зроблено висновок про недоцільність використання їхніх середніх значень для розрахунку показника безризикової ставки. Було показано, що в сучасних складних економіко-політичних умовах отриманий у такий спосіб усереднений показник не цілком відповідає визначенню безризикової ставки. Виконаний аналіз показав, що метод кумулятивної побудови ставки капіталізації/дисконтування забезпечує прийнятний результат лише за умови використання як безризикової ставки найнижчих значень

ставок валютних депозитів, що декларуються лише нечисленними банками. Отже, виходячи з викладеного вище, доцільним є використання як бази для розрахунку ставки дисконтування умовно безризикової ставки, визначеної на рівні найнижчих значень ставок валютних депозитів великих комерційних банків, що належать до міжнародних промислово-фінансових груп. У найпростішому випадку використання методу кумулятивної побудови до визначеної у такий спосіб безризикової ставки (наприклад, 5%) додаємо суму ризиків, характерних для країни, галузі та відповідного сегменту ринку (наприклад, 7%), й отримуємо значення ставки дисконтування (наприклад, 12%). Ми свідомо не розглядаємо детально проблематику обґрунтування методики розрахунку значення ставки дисконтування та її прийнятних кількісних значень, оскільки ці питання, вочевидь, виходять за межі тематики даної роботи та будуть відмінними і специфічними для кожної конкретної оціночної ситуації. Надалі для прикладу розрахунку, що нами тут розглядається, використаємо значення річної ставки дисконтування $C_{\partial p}$ у 12%, або 0,12.

Фактор, або коефіцієнт, дисконтування $K_{\partial i}$ для кожного i -го етапу розраховуємо за відомою формулою:

$$\text{де } K_{\partial i} = 1 / (1 + C_{\partial m})^i, \quad (3)$$

$C_{\partial m}$ – місячна ставка дисконтування, у першому наближенні

$$C_{\partial m} = C_{\partial p} / 12; \quad (4)$$

t_i – термін кінця i -го етапу ремонтних робіт, міс., розрахований у табл. 2 у графі «Тривалість виконання робіт наростаючим підсумком, міс.» як сума тривалостей попередніх етапів за формулою:

$$t_i = \sum_{i=1}^n T_i, \quad (5)$$

де T_i – розрахункова тривалість i -го етапу ремонтних робіт, грн., $i = 1 \dots n$;

n – загальна кількість етапів ремонтних робіт.

Таким чином, для розглянутого прикладу прогнозний період дорівнює розрахунковій тривалості ремонту:

$$t_6 = \sum_{i=1}^6 T_i = 5,193 \text{ міс.};$$

дисконтування відбувається поперіодно, по етапах виконання робіт, станом на кінець кожного етапу, кількість етапів $i = 1 \dots 6$; одиниця виміру часу у прогнозованому періоді – місяць; річна ставка дисконтування $C_{\partial p} = 0,12$; $C_{\partial m} = 0,01$. Згідно з поданим вище набором даних, чисельні значення коефіцієнта дисконтування $K_{\partial i}$ для кожного i -го етапу, розраховані відповідно до (3), подано в табл. 2.

Значення поточної вартості ремонту V_{ni} на дату оцінки для кожного i -го етапу визначаємо множенням показників вартостей ремонту за локальним кошторисом V_i на відповідні коефіцієнти дисконтування $K_{\partial i}$:

$$V_{ni} = V_i \times K_{\partial i}, \quad (6)$$

Таблиця 2

Розрахунок тривалості окремих етапів, загальної та поточної вартостей ремонту

Показники/ Номер етапу робіт	Символ	1	2	3	4	5	6	Разом
Вартість ремонту по локальному кошторису, грн.	V_i	40604	46364	592475	176124	31174	11130	897871
Витрати праці робітників, люд.-год.		452,82	51,77	2280,32	959,17	376,13		4120,21
Витрати праці машиністів, люд.-год.		31,93	1,24	5,06	2,95	2,51		43,69
Загальновиробничі витрати праці разом, люд.-год.		484,75	53,01	2285,38	962,12	378,64		4163,9
Відсотки загальновиробничих витрат праці по етапах, %		11,64	1,27	54,89	23,11	9,09		100,00
Розподілені загальновиробничі витрати праці, люд.-год.		21,16	2,31	99,76	42,00	16,53		181,76
Загальні витрати праці, люд.-год.	B_i	505,91	55,32	2385,14	1004,12	395,17	16,52	4362,18
Тривалість виконання робіт по етапах, міс.	T_i	0,602	0,066	2,839	1,195	0,470	0,020	5,193
Тривалість виконання робіт наростаючим підсумком, міс.	t_i	0,602	0,668	3,508	4,703	5,173	5,193	
Фактор дисконтування	$K_{\partial i}$	0,9940	0,9934	0,9657	0,9543	0,9498	0,9496	
Поточна вартість ремонту, грн.	V_{ni}	40361	46057	572153	168072	29610	10569	866823

Джерело: авторська розробка

а підсумкове значення поточної вартості ремонту V_n на дату оцінки розраховуємо сумуванням значень поточної вартості ремонту V_{ni} для усіх етапів робіт як:

$$V_n = \sum_{i=1}^6 V_{ni}, \quad (7)$$

аналогічно до визначення загальної початкової кошторисної вартості ремонту V :

$$V = \sum_{i=1}^6 V_i, \quad (8)$$

де V_i – кошторисна вартість i -го етапу ремонтних робіт.

Особливістю розглянутого прикладу, який взято із реальної оціночної практики, є різка диференціація тривалості окремих етапів ремонту та, відповідно, вартості робіт на кожному етапі. Як видно з табл. 2, максимальний (3-й) та мінімальний (6-й) етапи відрізняються за вартістю робіт у 54 рази (показник «Поточна вартість ремонту, грн.»). Тривалість окремих етапів також є у високій степені неоднорідною: максимальний (3-й) та мінімальний (6-й) етапи відрізняються за тривалістю робіт у 142 рази. Можливо, розподіл робіт у часі є неоптимальним, але в дійсності він часто є неоптимальним, і для апробації методики та розгляду досліджуваних похибок ми використовуємо реальний приклад із поточної оціночної практики; якщо подібний випадок мав місце на практиці, він, безперечно, заслуговує на розгляд. Графік залежності вартості робіт по етапах від тривалості робіт подано на діаграмі (рис. 1). Розрахункові значення поточної вартості ремонту V_{ni} на дату оцінки для кожного i -го етапу та підсумкове значення поточної вартості ремонту V_n , розраховані відповідно до (5), (7), подано у табл. 2.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз результатів розглянутого вище прикладу розрахунку поточної вартості ремонту V_{ni} на дату оцінки підтверджує сформульоване вище припущення про наявність методичної похибки, що впливає на кінцевий результат виконання оціночних робіт. Виконавши порівняння значень показників «Вартість ремонту по локальному кошторису, грн.» та «Поточна вартість ремонту, грн.», неважко переконатися у наявності певної різниці між ними. Ця різниця фактично є показником абсолютної методичної похибки, зумовленої ігноруванням функції зміни вартості грошей у часі. Причиною виникнення цієї похибки є нехтування різницею між загальною вартістю ремонту V , обчисленою на підставі кошторису та плану-графіка виконання ремонтних робіт, і поточною вартістю ремонту V_n на дату оцінки, обчисленою шляхом дисконтування грошових потоків видатків на виконання ремонтних робіт. Викладені у цій роботі розрахункові формули та практичний приклад розрахунку дають змогу за необхідності кількісно визначити вказану вище методичну похибку шляхом безпосереднього порівняння часткових значень первинної кошторисної та поточної вартостей ремонту. Аналіз похибки виходить за межі цієї роботи, але являє собою безсумнівний інтерес для подальших досліджень.

Викладений вище алгоритм та отримані в роботі аналітичні вирази вичерпно описують сутність пропонованої методики, а розглянутий чисельний приклад підтверджує її ефективність. Подальший аналіз поданих у табл. 2 даних відкриває можливість кількісного визначення методичної похибки, що виникає у процесі виконання оціночних робіт. Наявність цієї похибки є очевидним обмеженням мето-

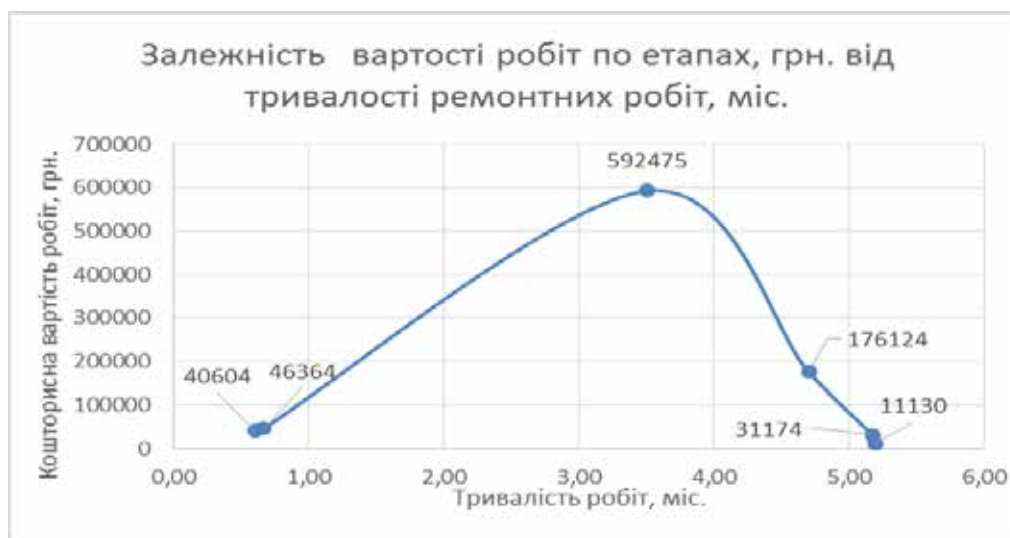


Рис. 1. Діаграма залежності вартості робіт по етапах від тривалості робіт
Джерело: авторська розробка

дологічного характеру, що знижує точність та достовірність результату оцінки у разі неврахування зміни вартості грошей у часі. Практика рецензування звітів показала, що здебільшого оцінювачі, як правило, не враховують цей фактор і тим самим привносять в отриманий ними результат оцінки цю методичну похибку, збільшуючи ступінь його невизначеності. За невеликої тривалості ремонтно-відновлювальних робіт на об'єкті оцінки вплив установленної вище методичної похибки може бути незначним, і нею можна знехтувати. Але для великих об'єктів промислової та комерційної нерухомості ця тривалість робіт може сягати кількох років, і в такому разі вплив похибки буде цілком відчутним. Ураховуючи, що практично досяжна точність визначення вартості методами незалежної експертної оцінки у цілому є доволі низькою [13, с. 151], оцінювачеві варто прагнути до зниження усіх складників загальної похибки. Отже, на підставі отриманих результатів дослідження можна сформулювати важ-

ливу практичну рекомендацію: під час оцінки вартості об'єктів незавершеного будівництва та об'єктів, що перебувають у незадовільному стані, обов'язково слід брати до уваги зміну вартості запланованих ремонтно-відновлювальних робіт у часі. Методологічно коректним та найбільш точним способом урахування різниці у стані об'єктів порівняння та об'єкта оцінки є визначення показника сучасної вартості робіт із приведення цих об'єктів до співставного стану.

Варто наголосити, що завдяки застосуванню описаної вище методики вказана методична похибка може бути повністю виключена, або ж за потреби кількісно визначена. Ми розглядаємо розроблення описаної методики як ще один крок у напрямі впровадження в оціночну практику елементів інформаційно-метрологічної парадигми незалежної оцінки, які дають можливість підвищити достовірність отриманого результату оцінки та зменшити похибку виконаних економічних вимірювань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости ; пер. с англ. Москва : Дело Лтд., 1995. 480 с.
2. Поздняков Ю.В. Процедурные особенности реализации сравнительного подхода на падающем рынке. *Неформальные подходы к оценке недвижимости в современных экономических условиях* / Я.И. Маркус и др. *Практика оценки*. 2009. № 5(32). С. 18–22.
3. Воронін В.О., Лянцє Е.В., Мамчин М.М. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки : монографія. Львів : Магнолія 2006, 2014. 304 с.
4. Относительность оценки: гипотезы, постулаты, следствия / Я.И. Маркус и др. *Практика оценки имущества*. 2011. № 3. 112 с.
5. Методика оцінки майна : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. № 1891. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-%D0%BF>.
6. Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л. Методика дисконтированных денежных потоков для нецелого числа периодов. *Экономика и банки*. 2017. № 1. С. 20–25. URL : <http://ojs.polessu.by/EB/article/view/859/803>.
7. Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л. Абсолютная методическая погрешность метода дисконтированных денежных потоков в контексте информационного подхода. *Экономика и банки*. 2017. № 2. С. 23–31. URL : <http://ojs.polessu.by/EB/article/view/939/864>.
8. Лапишко М.Л., Поздняков Ю.В., Гохберг І.І. Підвищення точності методу непрямої капіталізації для прогностичного періоду, вираженого нецілим числом. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2015. Вип. 12(45). Ч. 3. С. 172–191.
9. Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л., Гохберг І.І. Аналіз абсолютної методичної похибки при дисконтуванні грошових потоків протягом періоду, вираженого нецілим числом. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. С. 123–127.
10. Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л. Методологічне підґрунтя підвищення достовірності ставки капіталізації при оцінюванні нерухомості. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2017. Вип. 4(126). С. 23–27.
11. Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л. Методична похибка визначення ставки капіталізації за методом кумулятивної побудови. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2017. Вип. 41(53). С. 152–162.
12. Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л. Обґрунтування економічних передумов формування трендів змін ставки капіталізації. *Вісник Університету банківської справи*. 2018. № 1(31). С. 88–92.
13. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2018. Т. 29(68). С. 151–156.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

TRANSPORT FLOWS OPTIMIZATION OF THE ENTERPRISE

Танцюра Ю.А.

студент,
Національний авіаційний університет

Касьянова Н.В.

професор, доктор економічних наук,
Національний авіаційний університет

Tantsiura Yulia

Student,
National Aviation University

Kas'yanova Natalia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economic Cybernetics,
National Aviation University

У статті розглядається одна з найбільш актуальних проблем на підприємстві, а саме проблема оптимізації транспортних потоків підприємства за рахунок ефективного використання і розміщення складів. Розглянуто розділ економічної кібернетики, а саме використовуються математичні методи та моделі в транспортній логістиці. Для оптимізації руху у статті використано математичну задачу лінійного програмування. Дана модель бере до уваги рівень інфляції в Україні та економічну ситуацію у цілому. Використано логістичні показники ефективності в транспортній задачі. Проблема пошуку методів оптимізації перевезень вантажів за допомогою маршрутизації перевезень розглянута за допомогою закритої транспортної задачі та пошуку ефективного розташування складських площ.

Ключові слова: маршрутизація перевезень, оптимізація транспортних потоків, лінійне програмування, транспортна логістика, система підтримки прийняття рішень, матриця тарифів.

В статье рассматривается одна из наиболее актуальных проблем на предприятии, а именно проблема оптимизации транспортных потоков предприятия за счет эффективного использования и размещения складов. Рассмотрен раздел экономической кибернетики, а именно математические методы и модели в транспортной логистике. Для оптимизации движения в статье использована математическая задача линейного программирования. Данная модель принимает во внимание уровень инфляции в Украине и экономическую ситуацию в целом. Используются логистические показатели эффективности в транспортной задаче. Проблема поиска методов оптимизации перевозок грузов с помощью маршрутизации перевозок рассмотрена с помощью закрытой транспортной задачи и поиска эффективного расположения складских площадей.

Ключевые слова: маршрутизация перевозок, оптимизация транспортных потоков, линейное программирование, транспортная логистика, система поддержки принятия решений, матрица тарифов.

In this article one of the most important current issues in the enterprise is considered, namely the problem of optimization of transport flows of the enterprise due to expediency of use and location of warehouses. For this purpose, in this article, the section of economic cybernetics will be considered, namely, the use of mathematical methods and models in transport logistics. A number of reasons have been identified and analyzed for the reasons why changes in freight transport schemes are necessary based on product types and batch size. In order to optimize the traffic flow of the enterprise, the mathematical problem of linear programming is used in the article. As a scientific novelty, the use of logistic indicators of efficiency in the transport task was introduced, instead of the tariff grid. The urgency of this model is taken from the consideration of the level of inflation in Ukraine and the economic situation in general. The problem of finding methods for optimizing freight traffic through routing transportation was considered with the help of a closed transport task and the search for an efficient warehouse space arrangement. Use of imported products and their storage in warehouses for further shipment to customers. Scheme of shipment shipment to customers, based on the opinions of the expert team and the optimization transport model. Efficient utilization of warehouses and efficient use of them. Reducing the number of warehouses in terms of product needs and sales volumes. Thus,

the main advantage of the new model is the effectiveness of its practical application in modern conditions on the territory of Ukraine. Given the use of this model in different types of enterprises, the introduction of performance indicators, as sources of basic information for solving the problem in the model, can be proposed at enterprises with different types of activities and to be interpreted from an economic point of view.

Key words: transporting routing, traffic flows optimization, decision support system, transport logistics, tariff matrix.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Маршрутизація перевезень – це найбільш ефективний спосіб організації оптимально перевезення вантажу по каналах збуту. Проблема пошуку методів оптимізації перевезень вантажів у транспортній мережі міст є актуальним питанням із цілої низки причин.

Швидкий розвиток інфраструктури, підвищення конкуренції на ринку та альтернативні варіанти перевезень спонукають до пошуку альтернативних методів та оптимізації перевезень. Для перевірки ефективності процесів оптимізації маршрутів руху автомобіля проведемо експериментальне дослідження шляхом моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Пріоритет у дослідженні теоретичних та практичних аспектів оптимізації маршрутів та логістики у цілому належить західним ученим, серед яких – Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт [3], Д. Уотерс. Окремі питання математичного моделювання в транспортній логістиці розглядали російський учений Ю.М. Неруш [2] та вітчизняні економісти: В.К. Мироненко, В.І. Мацюк, Г.С. Висоцька, Н.М. Алексійчук [1].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – поглиблення теоретичних, методологічних і методико-прикладних основ математичного моделювання логістичних процесів, для чого необхідно систематизувати інформаційні потоки та розробити оптимізаційну економіко-математичну модель й окреслити перспективи розвитку для підприємства харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Логістика в діяльності будь-якого підприємства займає провідну роль. З урахування поточної ситуації в Україні та зважаючи на рівень інфляції, можна сказати, що витрати на зберігання та транспортування сировини та готової продукції займають майже половину витрат підприємства та становлять близько 50% собівартості продукту.

Проблема пошуку методів оптимізації перевезень вантажів є актуальним питанням із цілої низки причин. Оптимізація транспортних потоків необхідна, коли організація прагне задовольнити попит своїх споживачів та водночас досягнути бажаного рівня норми прибутку на вкладений капітал. Ефективні та високопродуктивні

стратегії важливі як для вантажовідправників, так і для перевізників вантажів [3, с. 324].

По-перше, зі швидким розвитком підприємництва у сфері торгівлі виникає все більша потреба в одночасному перевезенні вантажів різних видів (SKU, пер. з англ. *stock keeping unit* – ідентифікатор товарної позиції) великій кількості споживачів.

По-друге, наявність множини 3PL-операторів значно загострила конкуренцію на ринку транспортних послуг, що змушує перевізників шукати нові нішові переваги.

По-третє, незважаючи на те що частка транспортних витрат, передусім паливний складник, які враховуються під час формування цін на кінцеву продукцію, доходять до 50%, питанням підвищення ефективності доставки вантажів із боку виробника продукції приділяється недостатньо уваги.

По-четверте, перевезення вантажів партіями тісно пов'язане з особливостями транспортної системи країни, що накладає низьку технічних обмежень та ускладнює процес організації перевезень. До особливостей транспортної системи можна віднести стан доріг, обмеження за швидкістю та напрямком руху, обмеження за часом використання доріг тощо.

По-п'яте, перевезення товарів різного SKU, які призначені для задоволення потреб великої кількості споживачів, що відрізняються різним рівнем та стабільністю попиту, організувати набагато складніше, ніж перевезення стандартних масових вантажів в умовах сформованих стабільних і потужних вантажопотоків між відправниками та споживачами.

Таким чином, планування маршрутів перевезень товарів пов'язане з необхідністю врахування великої кількості технологічних обмежень і обробкою значної кількості інформації. При цьому заходи, які вживають 3PL-оператори для поліпшення свого конкурентного становища, часто виявляються малоефективними або взагалі мають негативний ефект.

Важко уявити вітчизняне підприємство без складної системи складування. Особливості розташування складів та їх кількість безпосередньо залежать від виду діяльності підприємства та його орієнтації на споживачів. Більшість підприємств харчової промисловості розміщує свої виробничі потужності біля кінцевого споживача, тим самим економлять кошти на утримання складів, бо для зберігання продукції швидкого вжитку не потрібні великі площі та багато складів. Але на практиці така ситуація не завжди має місце.

Розглянемо можливості практичного використання задач лінійного програмування для оптимізації транспортних потоків підприємства харчової промисловості. Загальноприйнята постановка транспортної задачі полягає у визначенні оптимального плану перевезень вантажу зі складу до споживачів, тобто метою транспортної задачі є розроблення найбільш раціональних шляхів і способів транспортування товарів, усунення надмірно далеких, зустрічних та повторних перевезень.

Відомо, що для рішення класичної транспортної задачі необхідна інформація, яка стосується тарифів на перевезення. У наших дослідженнях пропонується розглядати транспортну задачу з позиції KPI (*Key Performance Indicators*), або ключових показників ефективності. Як ключовий показник ефективності використаємо витрати на доставку 1 т продукції різних SKU, зважаючи на те, що продукція може бути габаритною або вимагати особливих умов перевезення. При цьому тариф на перевезення може бути однаковим, але якість перевезення буде різною.

Розглянемо ситуацію, коли компанія на початку свого становлення не могла покрити своїми виробничими потужностями потреби споживачів, для цього було залучено імпортерів та розширену систему складського господарства. Оптимальне розміщення складів та схему транспортних потоків продукції зображено на рис. 1.

Як критерій оптимальності транспортної задачі пропонується розглядати мінімальну

вартість перевезень усього вантажу. Позначимо через c_{ij} тарифи перевезення одиниці вантажу з i -го складу в j -й пункт призначення, через a_i – запаси вантажу i -го складу, через b_j – потреби у вантажі в j -м пункті призначення, а через x_{ij} – кількість одиниць вантажу, що перевозиться з i -го складу в j -й пункт призначення. Математична постановка транспортної задачі полягає у визначенні мінімального значення функції:

$$F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij}$$

за умов:

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j \quad (j = 1, \dots, n)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i \quad (i = 1, \dots, m)$$

$$x_{ij} \geq 0 \quad (i = 1, \dots, m, \quad j = 1, \dots, n).$$

Змінні задовольняють системам лінійних рівнянь і умові незаперечності, забезпечують доставку необхідної кількості вантажів у кожен із пунктів призначення, вивезення наявного вантажу з усіх складів. При цьому виключаються зворотні перевезення. План $X^* = (x_{ij}^*) (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$, за якого функція приймає своє мінімальне значення, називається оптимальним планом транспортної задачі. Для розв'язання транспортної задачі необхідно і достатньо, щоб запаси вантажів у пунктах відправлення були рівні потребам у вантажі в пунктах призначення, тобто щоб виконувалося рівняння:

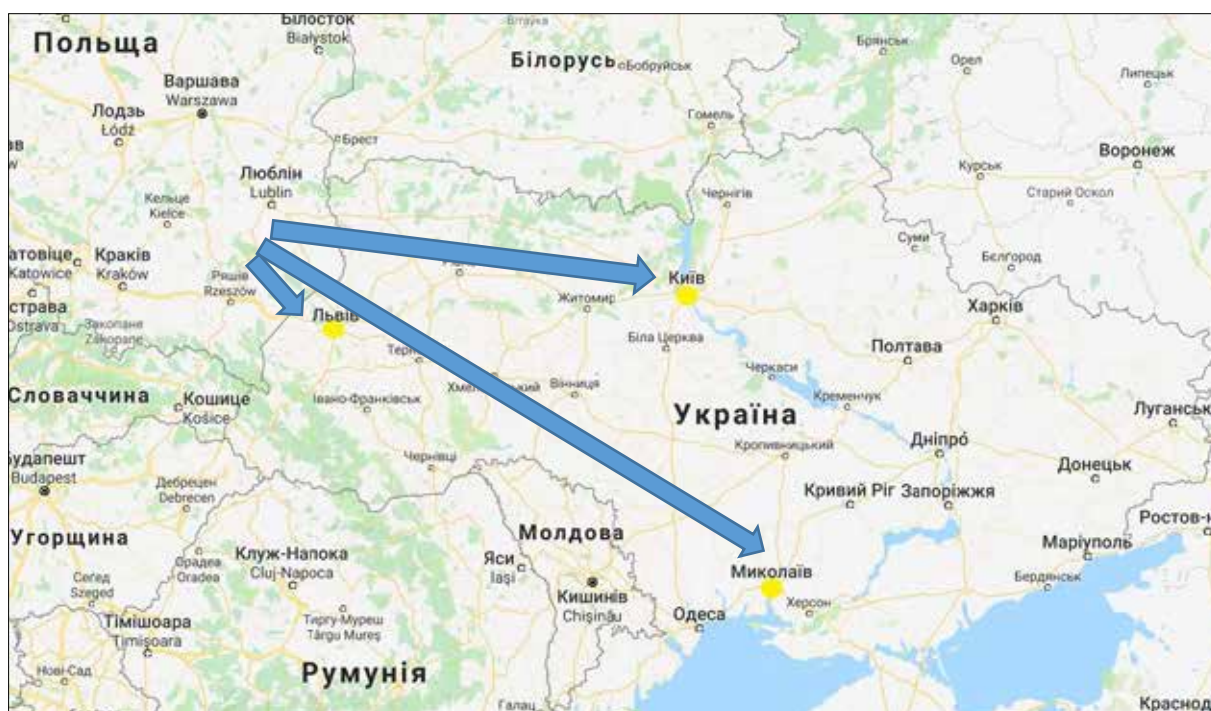


Рис. 1. Схема ввезення імпорту на центральні склади

$$\sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j$$

Відповідно до рис. 1, три основних місця завантаження продукції знаходяться в WHE1 – м. Миколаїв, WHE2 – м. Київ, WHE3 – м. Львів. Кожного дня проводяться відвантаження в чотири пункти Z – м. Житомир, K – м. Київ, L – м. Львів, V – м. Вінниця в обсязі 145 т, 295 т, 203 т, 143 т відповідно. KPI на перевезення 1 т продукту зі складу задаються матрицею.

$$C_1 = \begin{pmatrix} 0,59 & 0,73 & 0,92 & 0,62 \\ 1,58 & 0,87 & 1,21 & 1,72 \\ 2,66 & 1,21 & 0,69 & 2,61 \end{pmatrix}$$

Оптимальний план доставки продукції до кінцевих споживачів за напрямками перевезень наведено на рис. 2.

Таким чином, мінімальні витрати на транспортування становлять 556,94 тис. грн. У цьому разі зі складу WHE1 відбуваються відвантаження продукції по всіх напрямках, тобто складські площі використовуються найбільш продуктивно. Водночас склади WHE2 та WHE3 працюють тільки в одному напрямку, тобто мають повну утилізацію лише за умов, що склад WHE1 не збільшить свої обсяги доставки продукції за напрямками транспортних потоків до м. Київ та м. Львів.

Для оптимізації транспортних потоків пропонується змінити склад, який приймає імпортовану продукцію (рис. 1), що тільки WHE 1 у Миколаєві працював на приймання імпортованого продукту, який у подальшому буде доставляти продукцію до кінцевих споживачів. Зважаючи на результати першого розрахунку, бачимо, що можливості WHE 1 складу дають змогу припинити

використання складів WHE2 та WHE3 для прийняття та зберігання імпортованого продукту, адже його обсяги доставки більш як у два рази перевищують доставку зі складів WHE2 та WHE3.

Для подальшої оптимізації розподілимо склад WHE1 на три складники: N1 – Миколаїв 1, N2 – Миколаїв 2 та N3 – Миколаїв 3. Для того щоб наочно порівняти діяльність складу WHE 1 зі складами WHE2 та WHE3, ми фіктивно ділимо склад на три пропорційно рівні ділянки і припустимо, що транспортні потоки зі складу WH 1 повністю задовольняють вимоги підприємства і можуть доставляти за всіма маршрутами (рис. 3).

Якщо в першому випадку KPI 1 т продукції був різний залежно від обсягів замовлень із різних складів, то в другій моделі KPI буде рівний для кожного з фіктивних складів. Це пов'язано з тим, що в моделі використано фактичне місце завантаження продукції – склад WHE 1, який ділиться на три склади фіктивно. Але з огляду на те, що ми втратили два склади, які територіально розташовувалися в різних регіонах, і з огляду на цю оптимізацію ми змінюємо наші транспортні потоки, і збільшуються витрати на 1 кг доставки продукції за певними напрямками. Після оптимізації та проведення тестових розрахунків групою експертів визначено витрати на перевезення за 1 т продукції:

$$C_2 = \begin{pmatrix} 0,62 & 0,55 & 0,97 & 0,65 \\ 0,62 & 0,55 & 0,97 & 0,65 \\ 0,62 & 0,55 & 0,97 & 0,65 \end{pmatrix}$$

Результати розрахунків оптимального плану перевезень продукції до клієнтів за напрямками Житомир, Київ, Львів, Вінниця наведено на рис. 4.

WHE	Clients			
	Z	K	L	V
WHE1	0,59	0,73	0,92	0,62
WHE2	1,58	0,87	1,21	1,72
WHE3	2,66	1,21	0,69	2,61

	Volume				Shipped	Produce
	V	K	L	V		
WHE1	145	118	11	143	417	417
WHE2	0	177	0	0	177	177
WHE3	0	0	192	0	192	192
Shipped	145	295	203	143		
Sold	145	295	203	143		

Costs 556,94

Рис. 2. Розрахунок витрат за планом транспортних потоків між споживачами та клієнтами

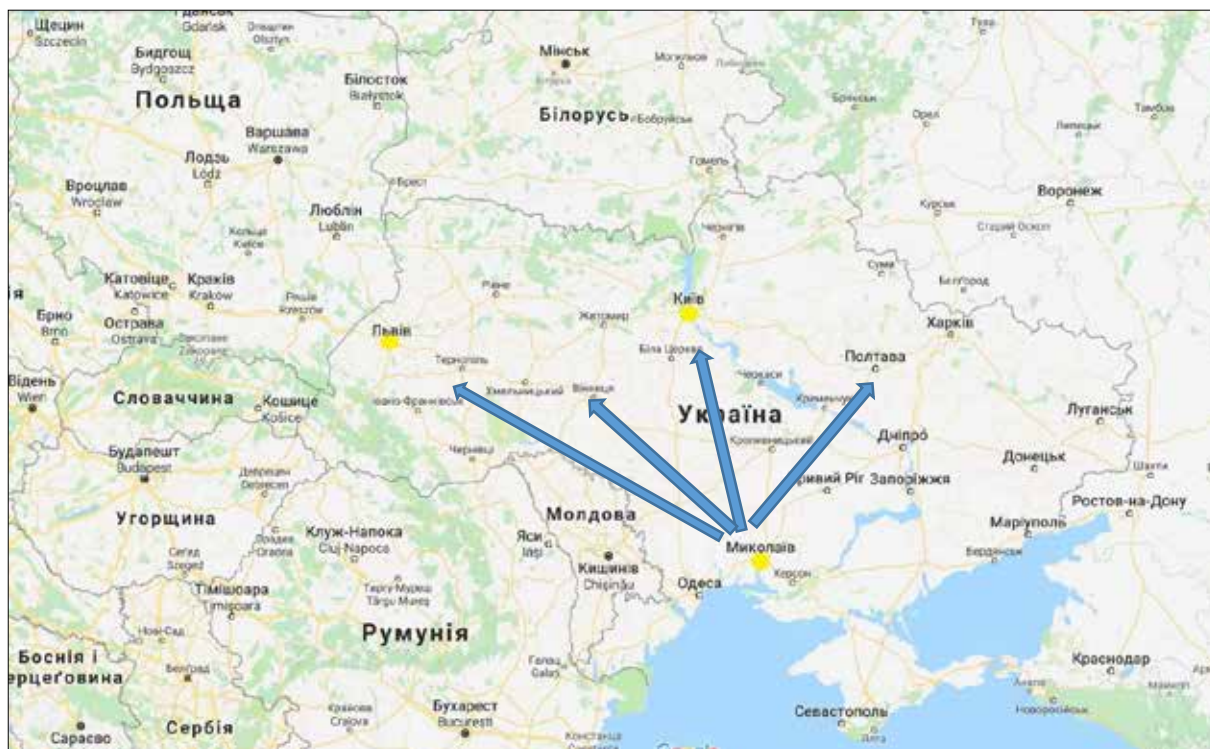


Рис. 3. Розвантаження після оптимізації

WHE	Clients			
	Z	K	L	V
N1	0,62	0,55	0,97	0,65
N2	0,62	0,55	0,97	0,65
N3	0,62	0,55	0,97	0,65

Volume						
	Z	K	L	V	Shipped	Produce
N1	0	295	122	0	417	417
N2	145	0	0	32	177	177
N3	0	0	81	111	192	192
Shipped	145	295	203	143		
Sold	145	295	203	143		

Costs 542,01

Рис. 4. Розрахунок витрат з одного складу до чотирьох клієнтів

Після оптимізації мінімальні витрати становлять 542,01 тис. грн. Оптимізація транспортних потоків підприємства, а саме процес доставки продукції до клієнтів, полягає у тому, що за результатами аналізу першого варіанту транспортних потоків було зроблено висновок, що два склади працюють не на всю потужність і якщо змінити пункт відвантаження, то вивільняються ресурси. Таким чином, зміна пункту відвантаження дає мож-

ливість економії 14,93 тис. грн. від кожного плану перевезень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумки, відзначимо, що на сучасному економічному етапі транспортної логістики питання оптимізації потоків залишається актуальним. Використання оптимізаційних моделей повинно спиратися на особливості діяльності кожного конкретного підприємства.

Розглянута модель має практичне використання на підприємстві.

Для досягнення основної цілі транспортної логістики – зниження витрат на транспортування – необхідно орієнтуватися на ринок та конкурентів у цілому. Дана оптимізація є одним із прикладів конкурентної боротьби між перевізниками, адже якщо ми маємо однакову тарифну сітку, то наші витрати на перевезення

будуть рівні, але якщо ми будемо максимально ефективно використовувати транспорт, а саме збільшувати обсяги перевезень, то доб'ємося стабільних показників утилізації транспорту, що є одним із ключових показників ефективності. І саме формування низки ключових показників ефективності як самостійної наукової сфери логістики може підтримувати логістичну діяльність підприємства на певному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моделювання транзитних транспортних потоків / В.К. Мироненко та ін. *Автошляховик України*. 2012. № 6. С. 17–22. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/au_2012_6_6.
2. Неруш Ю.М. Логістика : підручник. Москва : Юрайт, 2006. 520 с.
3. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегічне управління логістикою. Москва : ИНФРА-М, 2005. 797 с.
4. Транспортна логістика та інтермодальні перевезення / Г. Маліндретос та ін. Генуя, Афіни, Одеса, Іллічівськ : Астропринт, 2004. 67 с.
5. Уотерс Д. Логістика. Управління ланцюгом поставок ; пер. з англ. В.Н. Єгорова. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
6. Шигабутдінов А.Ф. Формування транспортної інфраструктури для інноваційного розвитку промислових компонентів. *Вісник Казанського національного дослідницького університету*. 2011. № 11.

ІНФРАСТРУКТУРНИЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

THE INFRASTRUCTURE INFLUENCE ON THE FORMATION OF A NEW TECHNOLOGICAL INSTALLATION

Зрибнєва І.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Zrybnieva Iryna

PhD in Economics,
Associate Professor of Management, Innovation and Regional Development,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

У статті автором зазначається, що найбільш поширеною точкою зору на сутність категорії «інфраструктура» є та, яка пов'язує її або з групою галузей і видів їх діяльності, націлених на формування умов, що забезпечують нормальне функціонування виробництва, обігу товарів і послуг, а також життєдіяльності людей, або із сукупністю загальних умов, які сприяють сприятливому розвитку господарської діяльності в галузях економіки та задовольняють потреби населення. У ряді випадків інфраструктура розуміється як суто допоміжний вид діяльності по відношенню до основного виробництва. Такий підхід до інфраструктури в умовах постіндустріальної економіки, де вона відіграє визначальну роль у силу зростаючого значення суспільних продуктивних сил, в тому числі науки, знання, інформації, освіти, культури, не відповідає реаліям. Класифікації інфраструктури не цілком відповідають складним реаліям, а також практиці формування домінуючих технологій шостого технологічного укладу і більше характерні для індустріального суспільства. У класифікаціях інфраструктури не враховуються такі її види як інноваційна, науково-дослідна, інтелектуальна тощо, а також такі нові її види, що мають прогнозно-технологічну природу, як Технологічні платформи, Форсайт-центри, Дорожні карти та ін. З позицій формування інфраструктури, що забезпечує формування шостого технологічного укладу, доцільно використовувати закордонний підхід, де інфраструктуру поділяють на фізичну інфраструктуру та інфраструктуру знань. В Україні, починаючи з періоду ринкового реформування економіки, має місце суттєвий перекис в сторону саме фізичної інфраструктури, що пов'язано з сировинною природою національної економіки, млявими інноваційними процесами. Саме інфраструктура знань набуває ключове значення для формування домінуючих технологій шостого технологічного укладу. Необхідне прискорене створення інфраструктури інноваційно-орієнтованого суспільства, що дозволяє обмінюватися інформацією і знаннями без істотних тимчасових витрат, швидко і ефективно систематизувати, обробляти накопичені дані, що істотно підвищує здатність до створення та дифузії інновацій. Взаємозв'язок технологічного та інноваційного розвитку та їх ключова роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки робить необхідним прискорений розвиток інноваційної інфраструктури та формування різних її об'єктів.

Ключові слова: технологічна система, технологічний дисбаланс, інновації, збалансований розвиток, національна економіка, інноваційна активність, комерціалізація.

В статье автором отмечается, что наиболее распространенной точкой зрения на сущность категории «инфраструктура» является та, которая связывает ее или группой отраслей и видов их деятельности, нацеленных на формирование условий, обеспечивающих нормальное функционирование производства, обращения товаров и услуг, а также жизнедеятельности людей, или с совокупностью общих условий, способствующих благоприятному развитию хозяйственной деятельности в отраслях экономики и удовлетворяют потребности населения. В ряде случаев инфраструктура понимается как сугубо вспомогательный вид деятельности по отношению к основному производству. Такой подход к инфраструктуре в условиях постиндустриальной экономики, где она играет определяющую роль в силу возрастающего значения общественных производительных сил, в том числе науки, знания, информации, образования, культуры, не соответствует реалиям. Классификации инфраструктуры не вполне соответствуют сложным реалиям, а также практике формирования доминирующих технологий шестого технологического уклада и более характерные для индустриального общества. В классификациях ин-

фраструктури не учитываются такие ее виды как инновационная, научно-исследовательская, интеллектуальная и т.д., а также такие новые ее виды, имеющие прогнозно-технологическую природу, как Технологические платформы, Форсайт-центры, Дорожные карты и др. С позиций формирования инфраструктуры, обеспечивающей формирование шестого технологического уклада, целесообразно использовать зарубежный подход, где инфраструктуру разделяют на физическую инфраструктуру и инфраструктуру знаний. В Украине, начиная с периода рыночного реформирования экономики, имеет место существенный перекося в сторону именно физической инфраструктуры, что связано с сырьевой природой национальной экономики, вялыми инновационными процессами. Именно инфраструктура знаний приобретает ключевое значение для формирования доминирующих технологий шестого технологического уклада. Необходимо ускоренное создание инфраструктуры инновационно-ориентированного общества, позволяет обмениваться информацией и знаниями без существенных временных затрат, быстро и эффективно систематизировать, обрабатывать накопленные данные, что существенно повышает способность к созданию и диффузии инноваций. Взаимосвязь технологического и инновационного развития и их ключевая роль в обеспечении конкурентоспособности экономики делает необходимым ускоренное развитие инновационной инфраструктуры и формирования различных ее объектов.

Ключевые слова: технологическая система, технологический дисбаланс, инновации, сбалансированное развитие, национальная экономика, инновационная активность, коммерциализация.

The article is dedicated to the issues that the most common point of view on the essence of the category "infrastructure" is one which binds her or group of industries and activities aimed at creating conditions for normal functioning of production, circulation of goods and services, as well as the life of the people, or with a set of General conditions that contribute to the favorable development of economic activity in sectors of the economy and meet the needs of the population. In some cases, infrastructure has been understood as a purely ancillary activity in relation to primary production. This approach to infrastructure in the post-industrial economy, where it plays a decisive role in the growing power of the social productive forces, including science, knowledge, information, education, culture, does not correspond to reality. Classification infrastructure does not quite match the emerging realities, as well as practice of formation of the dominant technologies of the sixth technological paradigm and are more characteristic of industrial society. Classifications of infrastructure not considered such as innovation, research, intellectual and so on, as well as the new kinds that have prognostic and technological nature as a Technological platform, foresight centres, Road maps etc. From the standpoint of infrastructure that provides for the formation of the sixth technological structure, it is advisable to use a foreign approach, where the infrastructure is divided into physical infrastructure and knowledge infrastructure. In Ukraine, starting with the period of market reforms in economy, there is a significant bias towards physical infrastructure that is associated with the raw nature of the national economy, sluggish innovation processes. It is the knowledge infrastructure plays the key role in the formation of the dominant technologies of the sixth technological order. An accelerated creation of the infrastructure of innovation-oriented companies that allows the exchange of information and knowledge without significant time cost, quickly and efficiently organize, process collected data, which significantly increases the capacity for creation and diffusion of innovations. The relationship of technology and innovation development and their key role in ensuring the competitiveness of the economy makes it necessary to accelerate the development of innovation infrastructure and the formation of different objects.

Key words: technological system, technological imbalance, innovations, balanced development, national economy, innovative activity, commercialization.

Вступ. Аналіз інфраструктури шостого технологічного укладу, зокрема його домінуючих технологій, є назрілою проблемою, не розкритої в економічній літературі. У цьому зв'язку, перш за все, необхідно визначитися з трактуванням поняття «інфраструктура», так як на даний момент часу ще не склалася єдина думка на сутність категорії «інфраструктура», а також дослідити її вплив на технологічний розвиток.

Постановка завдання. Дослідити інфраструктурний вплив на формування нового технологічного укладу.

Результати. Ґрунтовне дослідження різних аспектів інноваційного та технологічного розвитку здійснили у своїх працях іноземні вчені: С. Валдайцев, Л. Водачек, О. Водачкова, П. Еліот, Г. Ковалев, Ю. Морозов, З. Румянцева, Б. Санто, А. Стрікленд, Б. Твісс, А. Томпсон, Е. Уткін, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, вітчизняні

науковці: О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, В.І. Бойко, А.М. Бузні, В.М. Геєць, М.В. Гладій, В.І. Захарченко, О.В. Крисальний, В.І. Ландик, І.І. Лукінов, С.М. Покропивний, П.Т. Саблук, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко, О.М. Шестопаль та інші. Проблемам державного регулювання, матеріального, фінансового, інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та розвитку інноваційно-технологічного підприємництва приділили свою увагу А.П. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, М.В. Зубець, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.І. Малік, Г.М. Підлісецький, М.А. Садиков, В.В. Юрчишин та ін.

Інфраструктура – складові частини загального устрою економічного або політичного життя, що носять допоміжний характер і забезпечують нормальну діяльність економічної чи політичної системи в цілому, наприклад, до еко-

номічної інфраструктури належать транспорт і зв'язок, освіта та професійне навчання, житло і комунальне господарство, від стану яких залежить суспільне виробництво.

Під поняттям інфраструктура розуміють об'єднання додаткових галузей, які обслуговують і забезпечують відповідне функціонування соціально-економічної системи [1].

Інфраструктура розуміється по-різному у науковій літературі, зокрема, як комплекс взаємопов'язаних, обслуговуючих структур (організацій, підприємств), які забезпечують вирішення основної проблеми (завдання). Інфраструктура – це оснащеність території, установ, організацій матеріальними, технічними та інституційними засобами, що забезпечує функціонування і відтворення даної системи. Інфраструктура – це система підприємств з обслуговування основного виробництва і населення, яка виконує соціально-економічні функції на території міст по створенню необхідних умов ефективної діяльності підприємств, галузей матеріального виробництва і об'єктів непроизвальных сфери. Інфраструктура – комплекс галузей господарства, що обслуговують промислове (або яке-небудь інше) виробництво, а також населення. Включає транспорт, зв'язок, торгівлю, матеріально-технічне забезпечення, науку, освіту, охорону здоров'я.

По-перше, найбільш поширеною точкою зору на сутність категорії «інфраструктура» є та, яка пов'язує її або з групою галузей і видів їх діяльності, націлених на формування умов, що забезпечують нормальне функціонування виробництва, обігу товарів і послуг, а також життєдіяльності людей, або із сукупністю загальних умов, які сприяють сприятливому розвитку господарської діяльності в галузях економіки та задовольняють потреби населення. На наш погляд, даний підхід можна використовувати в якості робочого.

По-друге, у ряді випадків інфраструктура розуміється як суто допоміжний вид діяльності по відношенню до основного виробництва. На наш погляд, у постіндустріальній економіці інфраструктура відіграє визначальну роль. Економічне зростання і його рівень якості визначається не залученням у виробничий процес нових трудових, матеріальних і природних ресурсів, не кількістю накопичених основних фондів, а формуванням і високоефективним експлуатацією виробничих сил – науки, освіти, культури. Інфраструктура як сукупність загальних і доступних для всіх господарських суб'єктів умов виробництва виступає як матеріалізація суспільних продуктивних сил. Наука, освіта, охорона здоров'я, культура стають найважливішими агентами виробництва. Наприклад, компанії, в першу чергу, середні і малі позбавляються від власних наукових лабораторій, укладаючи контракти з університетами та іншими науковими центрами, спеціалізуючись на відносно вузькому колі захи-

щених патентами операцій, в яких вони найбільш конкурентоспроможні.

Передача основної частини виробничих функцій інфраструктури має місце лише при високому рівні її розвитку, взаємній довірі господарюючих суб'єктів, чіткої схеми захисту контрактів в суді. Таких умов в Україні немає. Компанії спрямовані до вертикальної інтеграції з метою встановлення монополії на даному сегменті регіонального ринку та автаркії, тобто максимальної незалежності від закордонних поставок. Зазвичай вітчизняні компанії архаїчні за своєю структурою, задіють усі служби обліку і управління, весь комплекс допоміжних і обслуговуючих цехів. У зв'язку із зростанням цін на електроенергію і транспорт в останні роки створюються власні системи енергопостачання, портові термінали тощо, що є головною причиною низької продуктивності праці.

На відміну від 90-х років необхідно не проведення шоків реформ поза створення нормативно-правової бази і зміни моделей поведінки господарюючих суб'єктів, а науково-обґрунтована програма комплексних перетворень інфраструктури.

Становлення світової економіки супроводжується соціалізацією виробництва, збільшенням ролі суспільних продуктивних сил порівняно з приватним капіталом. Головним проявом усупільнення виробництва є розвиток інфраструктури, якої компанії передають свої функції, зосереджуючись на профільних операціях. Інфраструктура стає ключовим сектором в інноваційній економіці [6].

На розвиток інфраструктури в світі витрачається 3,8% ВВП, у Китаї – 8,5%, головним чином на комерційну нерухомість (офіси, склади, торговельні приміщення). У 2016-2030 рр. прогнозується зростання фінансування інфраструктури в світі з 2,6 трлн. до 4-4,8 трлн. дол. США у рік [5].

У країнах, що завершують ринкові перетворення, складається драматична ситуація. З одного боку, вони мають потребу в освоєнні техніко-економічної парадигми, яка наближається до заходу в провідних країнах і тут велика роль повинна відводитися інноваційній інфраструктурі. З іншого боку, їм необхідно широко використовувати передові технології зрілої (інформаційно-комунікаційної) техніко-економічної парадигми і пріоритети випереджаючого розвитку нового технологічного укладу [6] і в цьому випадку найважливіше значення набувають новітні технології: нано- біо- інфо- когнітивні.

Прийдешня технологічна революція неминує завершитися переходом світової економіки до шостого технологічного укладу, для чого буде потрібно створити за допомогою хмарних комунікацій, запозичених з п'ятого технологічного укладу, новий колективний глобальний хмарний технологічний ресурс. З його допомогою підприємство будь-якої країни світу, здійснює інноваційну діяльність, крім інвестицій отримує в своє

розпорядження накопичені світовою спільнотою знання, технології і продукцію шостого технологічного укладу.

Таким чином, в умовах нового рівня інформатизації при сприянні такої інфраструктури забезпечується поява на ринку продукції шостого технологічного укладу, де центральне місце відведено нано- біо- інфо- когнітивним технологіям.

Особливістю п'ятого технологічного укладу є вже те, що в його рамках поділ праці стає тотожним роботі в єдиному інформаційному просторі, тобто відбувається глобалізація економіки. У зв'язку з цим інформаційна інфраструктура є адекватно притаманною не лише для п'ятого, але і для несформованого шостого технологічного укладу.

Найбільш повно сутність категорії «інфраструктура» може бути досліджена при виявленні її функцій, видів, у тому числі класифікаційного аналізу. Функції інфраструктури найбільш цілісно відображені та розкриті в наступному вигляді: обслуговуюча, забезпечуюча, інтеграційна, системоутворююча, відтворювальна і територіальна.

У літературі виділяють різні види інфраструктури.

Інфраструктура території – комплекс галузей, що носять допоміжний характер, що обслуговують виробництво і забезпечують нормальну діяльність соціально-економічної системи регіону [2].

Фінансова інфраструктура – це безліч кредитно-фінансових центрів, основними функціями яких є залучення грошових коштів, страхування і надання позичок, розрахунково-касове обслуговування, обіг цінних паперів, валютні та інші операції [2].

У літературі наводяться різні угруповання інфраструктури. Деякі дослідники розрізняють виробничу та соціальну інфраструктуру, обслуговують реальний сектор економіки країни в цілому. До виробничої інфраструктури відносять транспорт, зв'язок, дороги, водо-, газо-, електропостачання. До складу соціальної периферії включають торгівлю, житлово-комунальне господарство, сферу побутових послуг [3].

Інфраструктура являє собою велику сферу діяльності і складається з неоднорідних елементів, які можна згрупувати двояким чином, об'єднуючи їх або за сферами діяльності у відповідності з їх функціональним призначенням (виробнича, соціальна, екологічна тощо), або в межах певного сектору (інфраструктура сфери матеріального виробництва, виробничої галузі, підприємства тощо). У першому випадку можна виділити наступні елементи: об'єкти виробничої інфраструктури (будівництво, транспорт, зв'язок); об'єкти соціальної інфраструктури (житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, культура, спорт тощо); об'єкти ринкової інфраструктури (торгівля, банки, біржі тощо). У другому випадку можна виділити об'єкти, згруповані у рамках певного сектору економіки.

В даному контексті, інфраструктура – фізична, інформаційна та інша: різні структури, мережі і взаємозв'язку, що надають учасникам інноваційного ринку простір для роботи і генерації результатів, приклад виключно інноваційної інфраструктури – інноваційні кластери.

В умовах глобалізації формується всесвітня інфраструктура єдиного економічного простору. Можливість формування світової інфраструктурної системи визначається, по-перше, технологічної уніфікацією. Не випадково виникненню нових технологій в інформаційній сфері передують війна стандартів, пропонувані різними розроблювачами. Переможець у цій війні отримує світовий ринок, розвивається далі на основі прийнятого стандарту, не обов'язково кращого.

По-друге, умовою виникнення світових інфраструктурних систем є уніфікація організаційно-економічних форм їх функціонування – єдність регулюючих правил, умов доступу на ринок, вимог до ведення бізнесу. Відносно легко цим вимогам підпорядковуються інфраструктурні системи, що забезпечують процес інформатизації. Певною мірою можна стверджувати, що саме вони й створюють глобальну економіку [4].

Інфраструктура може розглядатися на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях. Суецький і Панамський канали – елементи мегаінфраструктури. Єдина енергосистема по праву є складовою частиною макроекономіки. Регіональні системи водопостачання та каналізації – елементи інфраструктури на мезорівні. Складське господарство підприємства і внутрішньозаводський транспорт – мікрорівень інфраструктури. Глобалізація базується на інфраструктурі мегарівня Трансконтинентальний газо- і нафтопроводи (Північний і Південний потоки) – один з найбільш яскравих прикладів інфраструктури такого рівня.

Становлення інтегральної постіндустріальної цивілізації в другій чверті ХХІ століття буде пов'язано із синтезом трьох революцій: наукової, освітньої та інформаційної, що накладе певний відбиток на формування інфраструктури шостого технологічного укладу в умовах глобалізації. У цьому зв'язку представляється, що найважливіше значення для формування і повноцінного розвитку нового технологічного укладу придбає інфраструктура, що обслуговує дослідження і розробки, а також освітня інфраструктура та інформаційна інфраструктура на основі їх інтеграційної взаємодії.

Для позначення підсистеми підтримки інноваційної діяльності підприємств в розвинених країнах світу використовуються такі види інфраструктурного забезпечення як «інноваційна інфраструктура», «м'яка інфраструктура знань» (університети, наукові інститути, наукові парки і центри передачі технологій), «мережева інфраструктура».

У зарубіжних дослідженнях інфраструктури також поділяють на фізичну інфраструктуру

(наприклад, транспорт, телекомунікації) та інфраструктуру знань (наприклад, державні наукові інститути, університети, організації професійного навчання, органи, що встановлюють стандарти, патентні організації і мережі передачі технологій і підтримки інновацій).

Інфраструктура майже виключно складається з благ колективного користування, і як її фінансове забезпечення, так і ціноутворення мають великий вплив на економічні результати і технологічний вибір. Існує мережа інфраструктури знань, яка пов'язана з великим обсягом державних витрат, хоча і не таким значним, як у випадку з фізичною інфраструктурою. Головні роль тут відіграють державні наукові інститути, університети, організації професійного навчання, органи, що встановлюють стандарти, патентні організації і мережі передачі технологій і підтримки інновацій.

Аналіз реалій показав, що у нас, починаючи з періоду ринкового реформування економіки, має місце істотний перекид у бік саме фізичної інфраструктури, що пов'язано, на наш погляд, з її недостатнім розвитком, а також із сировинною природою національної економіки, млявими інноваційними процесами. У зв'язку з цим розгортання інфраструктурного забезпечення шостого технологічного укладу, в тому числі технологій, які входять в його ядро, належним чином не відбувається. Проблемами розвитку інфраструктурних об'єктів в Україні є наступні:

- спрямованість великих дорогих інфраструктурних проектів з бюджетним фінансуванням на освоєння нових родовищ корисних копалин у важкодоступних районах, а не на розвиток інноваційних галузей;

- неузгодженість між собою великих інвестиційних проектів у сфері інфраструктури і в інших сферах (розвиток перспективних центрів обробної промисловості, НДДКР, виділення зон пріоритетного розвитку) по території і часу; не зв'язаність між собою великих проектів в самих інфраструктурних галузях – у сферах транспорту, енергетики, інформатики і зв'язку.

Проглядаються в перспективі значні можливості істотного скорочення частки сектора інфраструктури у ВВП, що зумовлено необхідністю подолання надмірно паразитичних елементів у структурі цього сектора. Це, насамперед, скорочення кількості зайнятих в рекламі і торгівлі, це скорочення фінансово-кредитного апарату і спекулятивних операцій на біржах, а також угод з нерухомістю.

Тому необхідно прискорене створення інфраструктури інноваційно-орієнтованого суспільства, що дозволяє обмінюватися інформацією і знаннями без істотних тимчасових витрат, швидко і ефективно систематизувати, обробляти накопичені дані, що істотно підвищує здатність до створення та дифузії інновацій.

Взаємозв'язок технологічного та інноваційного розвитку та їх ключова роль у забезпеченні

конкурентоспроможності економіки робить необхідним прискорений розвиток інноваційної інфраструктури та формування різних її об'єктів. Між тим, зазначимо, що цей вид інфраструктури переважно виділяється в спеціалізованій літературі і не знаходить належного відображення у наявних класифікаційних характеристики даної категорії у вітчизняних дослідженнях.

Як показав аналіз літератури, так чи інакше присвяченій інноваційній інфраструктурі, дане поняття збірне. У зв'язку з цим в найбільш загальному підході до її складу включається сукупність таких суб'єктів як бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, центри трансферу технологій, технопарки, особливі економічні зони, територіальні інноваційні кластери, центри колективного користування та інші спеціалізовані організації.

До інфраструктури, яка обслуговує початкові етапи інноваційного процесу, і пов'язаної з генеруванням знання в університетах, відносять дослідницьку інфраструктуру, і науково-дослідну інфраструктуру, і інфраструктуру науки, і інноваційну науково-освітню інфраструктуру, і інші види.

Під науковою інфраструктурою має розумітися матеріально-технічна база, призначена для забезпечення наукової діяльності, до складу якої входять:

- технічне оснащення для виконання досліджень;

- комплекс інформаційного забезпечення: інформаційні центри, інформаційні мережі, бібліотеки, видавництва;

- будівлі і споруди наукових центрів;

- система постачання вчених: зв'язок, транспорт;

- органи планування і координації наукових досліджень;

- комплекс матеріально-технічного та соціально-побутового забезпечення;

- система підготовки наукових кадрів.

В ЄС до дослідницької інфраструктури відносять резерви, обладнання та послуги, які використовуються вченими для забезпечення досліджень найвищого рівня у відповідних сферах від гуманітарних наук до астрономії і від геномних розробок до нанотехнологій. У цьому трактуванні слід звернути увагу на те, що мова йде не про дослідження в цілому, а про дослідження найвищого рівня, які дають можливість генерувати знання, що веде до проривних інновацій і високих позицій на глобальному високотехнологічному ринку. Допускається, що до відокремлення визначення дослідна інфраструктура могла призвести саме необхідність розгортання такого роду досліджень.

У більшості вітчизняних та зарубіжних публікацій при аналізі проблем в сфері дослідницької інфраструктури розглядаються такі її об'єкти, як центри колективного користування науковим обладнанням (ЦКК) та унікальні стенди і уста-

новки (УСУ). Нам представляється необхідним зупинитися на даних категоріях більш детально, оскільки вони є основними об'єктами інфраструктури, що допомагає проведенню фундаментальних досліджень, появи нових технологій та інновацій.

Близькою до категорії «дослідницька інфраструктура» є категорія «науково-дослідна інфраструктура». «Науково-дослідна інфраструктура» відноситься до комплексу ресурсів та інструментів, за допомогою яких забезпечуються наукові співтовариства необхідними послугами для проведення різних видів досліджень.

Під визначенням «науково-дослідна інфраструктура» слід розуміти комплекс унікальних дослідних об'єднань, які включають в себе джерела нейтронів, джерело синхротронного випромінювання, пришвидшувальний комплекс, реактори, установки та інше наукове та експериментальне обладнання, що забезпечують виконання дослідно-конструкторських і науково-дослідних робіт і досягнення високонаукових проривів по найважливішим напрямкам розвитку науки, технологій і техніки.

Разом з тим, інфраструктура науки більш ємке явище. Прискорення інноваційного розвитку передбачає розгортання наукової діяльності, і ключове значення тут приділяється інфраструктурі досліджень і розробок, сприяючої розвитку НДДКР. Наукова інфраструктура більш широке поняття, будучи складним ієрархічним утворенням, вона може розглядатися на різних рівнях її взаємодії. У найбільш характерних формах вона може бути розглянута стосовно до загального, часткового та одиничного поділу праці. Може бути виділена інфраструктура галузі «наука і наукове обслуговування» в цілому; інфраструктура наукових досліджень галузі або відомства, як, наприклад, інфраструктура галузевої або академічної науки, а також інфраструктура наукових установ, організацій, об'єднань (внутрішня інфраструктура).

Для розвитку інтелектуальної економіки і стимулювання інтелектуальних процесів, які сприяють зростанню інноваційності сучасної економіки, потрібно створити і прискорено розвивати особливу інфраструктуру – інтелектуальну інфраструктуру.

Ефективно діюча інфраструктура інтелектуальної економіки – найважливіший фактор, який забезпечує адаптацію економіки до асиміляції прогресивної технології.

Активізація процесів, пов'язаних з технологічним розвитком і технологічною модернізацією вітчизняної економіки на основі прогресивних технологій, у тому числі що призводять до радикальних структурних зрушень в економіці, стимулювала створення нових форм інфраструктури, таких як Технологічні платформи. Технологічні платформи, які відіграють важливу роль у формуванні пріоритетних науково-технологічних напрямків, отримали найбільший розвиток в ЄС.

В середньому по ЄС-27 діє 36 Європейських Технологічних платформ (ЕТП): енергетика – 7; ІКТ – 9; біоекономіка – 6; промисловість – 9; транспорт – 5.

Європейські технологічні платформи (далі – ЕТП) були створені в ряді сфер, для яких європейські конкурентоспроможність і економічне зростання в значній мірі визначаються науковим прогресом в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Вони об'єднали різних стейкхолдерів (з лідерством промисловості) для розробки та реалізації стратегічних планів досліджень (Strategic Research Agenda, SRA). ЕТП вносять істотний внесок у визначення тематик програми «Співробітництво», особливо тих, що мають пряме відношення до промисловості.

В Україні також треба приступити до створення Технологічних платформ. Ці ініціативи мають виходити від Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства і Міністерства освіти і науки України.

Висновки. Найбільш поширеною точкою зору на сутність категорії «інфраструктура» є та, яка пов'язує її або з групою галузей і видів їх діяльності, націлених на формування умов, що забезпечують нормальне функціонування виробництва, обігу товарів і послуг, а також життєдіяльності людей, або із сукупністю загальних умов, які сприяють сприятливому розвитку господарської діяльності в галузях економіки та задовольняють потреби населення.

У ряді випадків інфраструктура розуміється як суто допоміжний вид діяльності по відношенню до основного виробництва. Такий підхід до інфраструктури в умовах постіндустріальної економіки, де вона відіграє визначальну роль у силу зростаючого значення суспільних продуктивних сил, в тому числі науки, знання, інформації, освіти, культури, не відповідає реаліям.

Класифікації інфраструктури не цілком відповідають складним реаліям, а також практиці формування домінуючих технологій шостого технологічного укладу і більше характерні для індустріального суспільства. У класифікаціях інфраструктури не враховуються такі її види як інноваційна, науково-дослідна, інтелектуальна тощо, а також такі нові її види, що мають прогнозно-технологічну природу, як Технологічні платформи, Форсайт-центри, Дорожні карти та ін.

З позицій формування інфраструктури, що забезпечує формування шостого технологічного укладу, доцільно використовувати закордонний підхід, де інфраструктуру поділяють на фізичну інфраструктуру та інфраструктуру знань. В Україні, починаючи з періоду ринкового реформування економіки, має місце суттєвий перекид в сторону саме фізичної інфраструктури, що пов'язано з сировинною природою національної економіки, м'якими інноваційними процесами. Саме інфраструктура знань набуває ключове значення для формування домінуючих технологій шостого технологічного укладу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2016 році. Аналітична довідка. МОН України. Київ, 2017. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/stan2.pdf>.
2. Chui M., Manyika J., Mirenady M. Where machines could replace humans – and where they can't, (yet). McKinsey & Company, 2016. URL: <https://www.mckinsey.it/idee/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet>
3. Kaku M. Physics of the Future: How Science Will Shape Human Destiny and Our Daily Lives by the Year 2100. New York; London; Toronto; Sydney; Auckland: Doubleday, 2011. P.416.
4. Main Science and Technology Indicators. OECD, 2017. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB.
5. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum, 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf.
6. Science, Technology and Innovation Outlook. OECD, 2016. URL: http://ewivlaan-deren.be/sites/default/hles/bestanden/oecd_science_technology_and_innovation_outlook_2016.pdf.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кайдаш О.В. СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЇ».....	3

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бусарєва Т.Г. ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТНК.....	10
Давиденко Г.В. ТЕОРЕТИЧНЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ РОЛІ СТАНДАРТІВ В МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ, ПОВ'ЯЗАНИХ З РЕГУЛЮВАННЯМ ТОРГІВЛІ.....	15
Kornieiev Maksym, Horb Kostiantyn, Kurzova Marharyta DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY IN THE CONTEXT OF INTEGRATION TO THE EU.....	21
Мороз О.С. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ	27
Турчина С.Г., Дашутіна Л.О. МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ.....	35
Цимбал Л.І. ПЕРЕДОВІ ПРАКТИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ.....	42

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Bila Irina, Klemenchuk Anastasiia THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMY OF UKRAINE.....	52
Богачова А.В., Волощенко А.О. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ В УКРАЇНІ.....	57
Бурляй А.П., Бурляй О.Л. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	61
Смець А.В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА СИНЕРГІЯ ГОЛОВНИХ КОНЦЕПЦІЙ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ВМО В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	72
Мирошниченко Ю.О. КОРУПЦІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІР.....	81
Серських Н.С. КОНСАЛТИНГОВІ ПОСЛУГИ В АГРАРНОМУ СЕРВІСІ.....	88
Шепель Т.В., Живець А.М. ПЛАНУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА МЕХАНІЗМУ ЦІНОУТВОРЕННЯ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	93

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бакуліна О.С. ФОРМУВАННЯ ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
Белікова М.В. АНАЛІЗ ПОСЛУГ ІНТЕРАКТИВНИХ МУЗЕЇВ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ.....	104
Біловол Р.І. ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО СТАТУСУ КАДРОВИХ СЛУЖБ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	111

Бінерт О.В., Балаш Л.Я., Лисюк О.В. ЛІДЕРСТВО ТА ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ КЕРІВНИКА.....	115
Гевко В.Л. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: БЕЗПЕКОЗНАВЧІ КОНТЕКСТИ.....	122
Герасимова О.Л., Каширнікова І.О., Спірідонова К.О. СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ НОВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ.....	126
Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Колых Я.О. СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	131
Живко М.О., Руда О.І., Живко З.Б. УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Заєць Г.П. ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	144
Ковальчук Н.О. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ СЬОГОДЕННЯ.....	151
Крамаренко А.В., Алексєєнко І.А., Долинський М.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	157
Леган І.М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	164
Лищенко М.О., Пономаренко Я.С., Шаповал В.В. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ.....	169
Мороз С.Г. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	177
Муштай В.А., Бересток Б.П. ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ.....	183
Приймак В.М., Андросенко Т.В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	190
Усикова О.М. КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ ТА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	198
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Кобзар Н.І., Кірієнко О.М., Лаухіна Л.М. ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	205
Кожухівська Р.Б. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ТА СФЕРИ ГОСТИННОСТІ НА ОСНОВІ МЕТОДИКИ ЦІЛЬОВОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ.....	212
Мамотенко Д.Ю., Бут Т.В. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	218
Шашина М.В. ПРАКТИКА СТРУКТУРНОГО РЕФОРМУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	230

Shmulevych PavloCORPORATIZATION OF TOURISM IN THE KHERSON REGION
IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION.....

235

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**Домбровська О.А., Тишковець В.В.**ЗНАЧЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВИХ ДАНИХ
В СИСТЕМІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ.....

242

Кобзарь Н.И., Кириенко О.Н., Лаухина Л.Н., Скачедуб С.А.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ГОРОДСКОГО ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА.....

250

Лесюк Г.М.ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СХЕМ ПЛАТИ
ЗА ПОСЛУГИ ЛІСОВИХ ЕКОСИСТЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....

259

Смирнова С.М., Горгоц А.О., Скляренко В.Г.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ.....

267

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**Akilina Olena, Mykhatska Alla**

IMPACT OF MIGRATION PROCESSES ON THE LABOUR MARKET IN UKRAINE AND POLAND.....

272

Антоненко В.М., Єланська Н.О., Петренко М.А.АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ
В ПЕРІОД ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ З БОКУ РФ.....

277

Оверчук В.А.

ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ.....

283

Стожок Л.Г.ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ІНТЕРЕСІВ
СУБ'ЄКТІВ ІНСТИТУТУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....

289

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бездітко Ю.М., Драгоєва В.В.ОЦІНКА СТАНУ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА СТРУКТУРИ
ДЕПОЗИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ УКРАЇНИ.....

298

Бездітко Ю.М., Преображенський Д.І.ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ
У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....

305

Злобіна К.С.ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....

315

Коваленко В.В., Радова Н.В.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....

321

Ковальчук А.М.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА ҐЕНДЕРНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....

331

Мацедонська Н.В.СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ
ТА ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ.....

338

Непочатенко О.О., Мельник К.М., Пташник С.А.

ПОБУДОВА ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ

ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ.....

346

Німкович А.І.ВПЛИВ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ.....

353

Пернарівський О.В., Пернарівська О.О. АНАЛІЗ ТА ВИМІРЮВАННЯ ПРОЦЕНТНОГО РИЗИКУ БАНКУ.....	359
Шевченко І.О., Куцевол В.О. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	365

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Акімова Т.В., Мамчур О.В., Салівончик О.С. ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	373
Атамас П.Й., Думанська Д.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З РАДІОАКТИВНИМИ ВІДХОДАМИ НЕЯДЕРНОГО ЦИКЛУ.....	381
Городиський М.П., Поліщук І.Р. ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ТИПИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ ВИМІР.....	386
Рябчук О.Г., Корнійчук О.О. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	392
Сторожук Т.М., Дойонко А.М. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В КРАЇНАХ «ВЕЛИКОЇ СІМКИ».....	398
Фальченко О.О., Побережна Н.М., Юр'єва І.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	404

СТАТИСТИКА

Дернова І.А. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ВІДКРИТІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА.....	410

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бобыр Е.И., Лещенко Е.В. ФОРМАЛІЗАЦІЯ ЗНАНИЙ РАСПОЗНАВАННЯ СИТУАЦІЙ В СИСТЕМАХ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЮ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	415
Кучин С.П. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ МЕТОДОМ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ.....	421
Поздняков Ю.В., Новак А.М. МЕТОДИКА ПРИВЕДЕННЯ ХАРАКТЕРИСТИК ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ ДО СТАНУ ОБ'ЄКТА ПОРІВНЯННЯ.....	426
Танцюра Ю.А., Касьянова Н.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	434
Зрибнева І.П. ІНФРАСТРУКТУРНИЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ.....	440

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 2 (19) 2019

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua