

У НОМЕРІ:

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Баула О.В., Савош Л.В., Міщук Я.А.	
Діяльність ТНК у сфері food-рітейлінгу: вітчизняний досвід та світова практика.....	3
Захарченко В.І.	
Європейський досвід вирішення проблем децентралізації: український контекст.....	9
Родіонова Т.А., Зав'ялова К.С.	
Регіональні особливості процесу злиття та поглинання в країнах ЦСЄ.....	19
Киевич А.В., Конончук І.А., Пригодич І.А.	
Налоговое регулирование инновационной деятельности в Республике Беларусь.....	25

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Дорош В.Ю., Камінська І.М.	
Діагностика фінансування соціально-культурних видатків зведеного бюджету Волинської області.....	32
Смолич Д.В.	
Активізація кластерних ініціатив в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики у Волинському регіоні.....	40
Шубалий О.М.	
Оцінка стимулюючого впливу заробітної плати на зміну показників соціально-економічного розвитку регіону.....	45

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Лазарєва О.В., Коваль А.О.	
Організація збалансованого використання землі в Причорноморському регіоні	52
Климчук М.М., Івахненко І.С., Шовківська В.В.	
Архітектоніка системи енергоощадного девелопменту на платформі будівельного енергокластеру.....	58
Лепкий М.І.	
Регіональна політика структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства.....	65

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Битов В.П.	
Менеджмент як засіб підвищення ефективності виробництва в сучасних умовах.....	71
Дячков Д.В., Вибиванець А.Б.	
Особливості управління інноваціями промислових підприємств в умовах споживчих змін.....	76
Колодійчук В.А.	
Про зміст та співвідношення логістичних категорій “канал” і “ланцюг” через призму життєвого циклу логістичної системи.....	82

Кондіус І.С.	
Тенденції розвитку ІТ-ринку в Україні.....	91
Морохова В.О., Бойко О.В., Лорві І.Ф.	
Маркетингові аспекти соціальної відповідальності та етики в діяльності підприємств.....	100
Островська Г.Й.	
Система менеджменту знань як інструмент ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємства.....	104
Помаз О.М., Безуглий А.С., Микоць К.В., Рибалко В.А.	
Зв'язок національного менталітету працівників з управлінням конфліктами на вітчизняних підприємствах.....	110
Потапюк І.П., Помаз Ю.В., Поровай І.В., Пушкар А.С.	
Організаційно-економічний механізм конкурентоспроможності підприємства як невід'ємний елемент її забезпечення.....	114
Полінкевич О.М.	
Діагностика ринку міського електротранспорту України.....	120
Талах Т.А., Талах В.І.	
Особливості багатофакторного аналізу матеріальних ресурсів підприємства....	124
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Вахович І.М., Кульчинська О.П.	
Державний борг як індикатор фінансової безпеки країни.....	133
Олександренко І.В., Шевченко М.О.	
Напрями підвищення фінансової безпеки фермерських господарств.....	138
Пиріг С.О., Ніколаєва А.М., Олександренко І.В.	
Безготівкові розрахунки: показник економічного зростання країни.....	151
Тулай О.І.	
Методологічні аспекти дослідження державних фінансів.....	158
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ	
Вигівська І.М., Макарович В.К.	
Облікова складова методів управління ризиками факторингового бізнесу.....	166
Жураковська І.В.	
Облік права користування земельними ділянками у складі нематеріальних активів.....	170
Писаренко Т.М.	
Прогнозування обсягів виробництва, як важливий етап організації управлінського обліку на промисловому підприємстві.....	176
Романченко Ю.О.	
Облік та фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва.....	180
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА	
Потьомкіна О.В., Дзямулич М.І., Шубала І.В.	
Стимулювання праці як чинник забезпеченні ефективності використання персоналу.....	184
Рудь Н.Т., Копера К.	
Інтелектуальний потенціал та капітал: взаємозв'язок та часові горизонти.....	188
Сакун Л.М., Веденіна Ю.Ю., Бражнікова Т.М.	
Мотивація працівників та стимулювання праці в умовах економічної кризи....	198

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.726

Баула О.В., к.е.н., доцент

Савош Л.В., к.е.н., доцент

Мищук Я.А.

Луцький національний технічний університет

ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК У СФЕРІ FOOD-РІТЕЙЛІНГУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ТА СВІТОВА ПРАКТИКА

У статті досліджено особливості функціонування найбільших ТНК food-ритейлінгу на вітчизняному ринку; оцінено рівень впливу рівня інфляції та реальної заробітної плати, а також вартості оренди торгових точок на діяльність ТНК-ритейлерів в Україні. Проведено порівняльний аналіз стратегій вітчизняних та європейських ритейлерів у секторі харчування в Україні та SWOT-аналіз діяльності європейських ТНК food-ритейлерів в Україні на прикладі Auchan та Metro. Зроблено висновки про можливість адаптації світового досвіду діяльності ТНК у сфері food-ритейлінгу до вітчизняних реалій.

Ключові слова: food-ритейлінг, ТНК, рівень інфляції, рівень реальної заробітної плати, вартість оренди торгових точок.

Baula O., Savosh L., Mishchuk Ya.

TNC ACTIVITY IN THE FIELD OF FOOD-RETEILING: DOMESTIC EXPERIENCE AND GLOBAL PRACTICE

In the article the features of functioning of the largest food-retail market of TNC on the domestic market are investigated; The level of influence of inflation and real wages, as well as the cost of renting outlets on the activity of TNC-retailers in Ukraine is estimated. A comparative analysis of the strategies of domestic and European retailers in the food sector in Ukraine and a SWOT-analysis of the activities of European TNKs of food retailers in Ukraine on the example of Auchan and Metro were conducted. Conclusions are made about the possibility of adapting the world experience of TNCs in the sphere of food-retailing to domestic realities.

Key words: food-retailing, TNCs, inflation, real wages, rental cost of outlets.

Баула Е.В., Савош Л.В., Мищук Я.А.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК В СФЕРЕ FOOD-РИТЕЙЛИНГУ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ И МИРОВАЯ ПРАКТИКА

В статье исследованы особенности функционирования крупнейших ТНК food-ритейлингу на отечественном рынке; оценен уровень влияния уровня инфляции и реальной заработной платы, а также стоимости аренды торговых точек на деятельность ТНК-ритейлеров в Украине. Проведен сравнительный анализ стратегий отечественных и европейских ритейлеров в секторе питания в Украине и SWOT-анализ деятельности европейских ТНК food-ритейлеров в Украине на примере Auchan и Metro. Сделаны выводы о возможности адаптации мирового опыта деятельности ТНК в сфере food-ритейлингу к отечественным реалиям.

Ключевые слова: food-ритейлинг, ТНК, уровень инфляции, уровень реальной заработной платы, стоимость аренды торговых точек.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Загальноновизнаною тенденцією розвитку сучасного світу є глобалізаційні процеси, які поширилися на всі сфери суспільства. Найхарактернішою рисою сучасної торгівлі є глобалізація ритейлінгу, яка безпосередньо впливає на стан економіки країни. Враховуючи те, що сфера ритейлінгу є невід'ємною структурою економіки багатьох країн, наше дослідження стосуватиметься ефективного функціонування та темпів розвитку ТНК-ритейлерів та компаній-ритейлерів

в Україні. Так як поняття «рітейлінг» є об'ємним, а діяльність ТНК та компаній-рітейлерів є поширеною у багатьох секторах, нами виділено один із найпопулярніших секторів рітейлу, а саме food-рітейлінг, що являє собою роздрібну торгівлю у секторі харчових продуктів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретико-методичні й прикладні положення щодо сфери рітейлінгу та діяльності ТНК і компаній у ній досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Градобитова Л., Цуркан Р., Квачук Я., Носаченко О., Щегельська О. та інші.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у теоретико-методичному аналізі особливостей діяльності ТНК та компаній у сфері рітейлінгу в Україні: дослідити особливості функціонування найбільших ТНК food-рітейлінгу на вітчизняному ринку, оцінити рівень впливу рівня інфляції та реальної заробітної плати, а також вартості оренди торгових точок на діяльність ТНК-рітейлерів в Україні% провести порівняльний аналіз стратегій вітчизняних та європейських рітейлерів у секторі харчування в Україні та SWOT-аналіз діяльності європейських ТНК food-рітейлерів в Україні на прикладі Auchan та Metro; зробити висновки про можливість адаптації світового досвіду діяльності ТНК у сфері food-рітейлінгу до вітчизняних реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Багато експертів стверджують, що протягом 2018 року спостерігається позитивна тенденція до зростання економіки України, хоча, слід зазначити, що у 2017 році економіка України не надто зросла та й показники 2018 року не є надто високими. Разом з тим і погіршилася ситуація на ринку торговельної нерухомості, яка найбільш швидко реагує на зміни економіки. Якщо розглянути докладніше, то споживчий попит не надто відновлюється серед середнього класу населення, так як населення України характеризується низькою купівельною спроможністю. Тому, говорячи про сферу українського рітейлінгу в харчовому секторі, варто зазначити, що існуючі перспективи даного напрямку сьогодні мають суттєві перешкоди. Загалом, з огляду на всі тенденції і тренди, які присутні і починають формуватися на ринку рітейлінгу, варто відмітити, що на сучасному етапі має місце позитивна тенденція до розвитку даного сегменту економіки, не дивлячись на деякі стримуючі чинники.

Серед найбільших ТНК в сфері рітейлінгу в секторі харчових продуктів України розглядаємо переважно українські компанії, а також дві європейські ТНК, такі як Metro і Auchan (табл. 1).

Таблиця 1

Найбільші компанії food-рітейлери, які функціонують в Україні

№ п/п	Назва компанії	Бренди даної компанії	2017р.	
			Кількість магазинів по Україні	Товарооборот (млрд. грн.)
1	АТБ	АТБ	958	≈ 80,2
2	Fozzy Group	Fozzy Gash & Cary, Сільпо, Le Silpo, Фора, Thrash	682	≈ 63,5
3	Metro	Metro, Бери-Вези	25	≈ 40,0
4	Novus	Novus	44	≈ 8,9
5	Retail group	Велика Кишеня, Велмарт, ВК Експрес, ВК Select	65	≈ 5,7
6	Auchan	Auchan (Ашан)	20	≈ 5,0
7	ЕКО маркет	ЕКО маркет	114	≈ 5,0
8	Varus	Varus	59	≈ 2,0
9	Таврия В	Таврия В, Космос	75	≈ 2,0

Джерело: складено за [7; 9].

Трійкою найбільших харчових ритейлерів в Україні за даними по товарообороту з вище наведеної таблиці 1 є мережа АТБ, Fozzy Group та Metro. Розглянемо динаміку їх функціонування з 2012-2017 рр. (рис. 1).

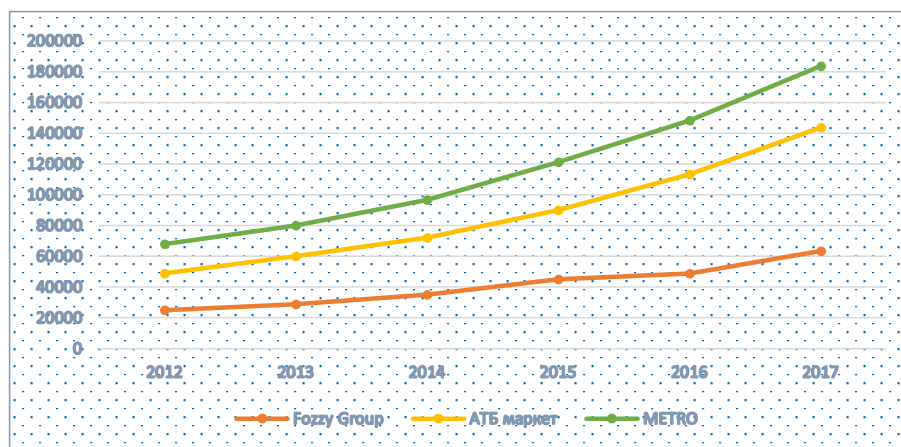


Рис. 1. Динаміка товарообороту трьох найбільших ритейлерів України в період з 2012-2017 рр., млн. грн.

Джерело: складено за [7; 9].

Динаміка діяльності провідних food-ритейлерів в Україні є зростаючою, особливе збільшення спостерігалось у 2016-2017 роках, що пояснюється суттєвим збільшенням кількості торгових точок на території України. Зокрема, мережа АТБ за 2016 та 2017 роки відкрила 123 нових торгових точки, Fozzy Group – 152, а food-ритейлер німецького походження Metro Group приблизно на 10 торгових точок більше.

Загалом прослідковується позитивна динаміка до зростання обсягів товарообороту трьох основних харчових ритейлерів в Україні. Також відмітимо те, що український ринок ритейлінгу у розглянутому нами секторі харчових продуктів є насичений переважно українськими компаніями, серед яких успішно функціонують лише дві компанії країн Європи (французька ТНК Auchan і німецька ТНК Metro) з подальшими перспективами розвитку. Та все ж, не дивлячись на позитивні тенденції до зростання діяльності ТНК-ритейлерів в Україні, існують стримуючі чинники. Серед яких, на нашу думку, варто виділити рівень інфляції, рівень реальної заробітної плати та вартість оренди торгових точок.

Одним із чинників впливу на сферу ритейлінгу є індекс споживчих цін – показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Індекс реальної заробітної платні являє собою показник, що характеризує зміну купівельної спроможності номінальної заробітної плати. Даний індекс розраховують як виражене у відсотках відношення зміни номінальної заробітної плати до індексу споживчих цін (індексу інфляції) [5, с. 114]. Розглянемо динаміку даних показників в Україні (рис. 2). За даними рис. 2 спостерігаємо те, що на сучасному етапі розвитку загальний рівень інфляції випереджує рівень реальної заробітної плати. Починаючи з кінця 2014 року ці два показники розгалужуються у різних напрямках, що впливає на купівельну спроможність населення. Наразі індекс інфляції, що має вплив на споживчий попит, досяг найвищої точки. Це у підсумку є значним фактором впливу на функціонування ТНК у сфері ритейлу, зокрема у секторі харчування, так як головним для торговельних компаній є прибуток.

У 2017 року було зафіксовано кілька значних тенденцій в діяльності українських компаній-рітейлерів у сфері харчування на внутрішньому ринку і європейських провідних ТНК-рітейлерів на вітчизняному ринку.

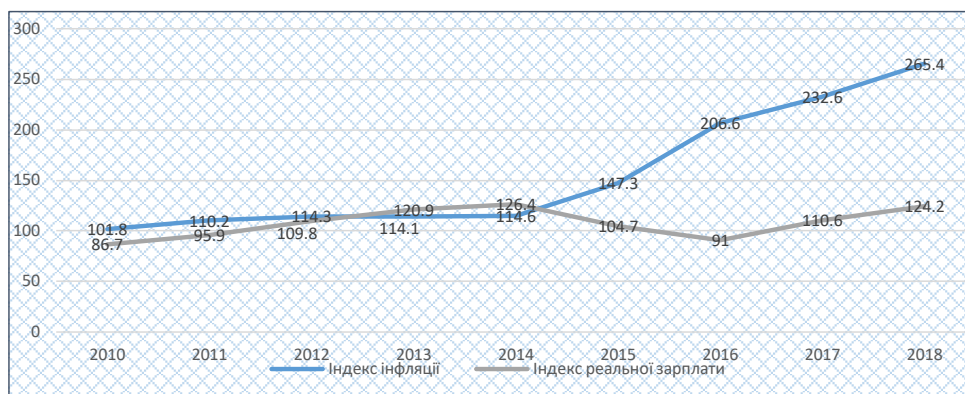


Рис. 2. Динаміка індексу реальної зарплати в порівнянні із загальним індексом інфляції

Джерело: складено за [11; 12].

Перша – рітейлери, не дивлячись на складні умови, істотно відновили активність наприкінці 2017 року і перейшли від окремих відкриттів до чітко визначеної стратегії експансії. Істотні зміни відбулись в сегменті продовольчого рітейлу. Французька мережа гіпермаркетів Auchan Group придбала 9 гіпермаркетів «Караван», розширивши присутність в столиці і регіональних містах. Тому у ТРЦ Караван буде присутня мережа Auchan з харчовими прилавками [4].

Друга - після рекордно високого обсягу нових площ в 2016, у 2017 обсяг площ почав знижуватись і в 2018 році тенденція до зменшення продовжилася. Якщо розглядати середньострокову перспективу 2019-2020 рр., то обсяг проектів на різних стадіях реалізації залишається дуже високим. Загалом, в найближчі 3-4 роки буде спостерігатися посилення конкуренції в даному сегменті. Тому при розвитку нових об'єктів слід враховувати основні тенденції, які визначатимуть подальший розвиток торговельних центрів. Наприклад, створення не тільки місця для здійснення покупок, але і місця для проведення часу з сім'єю або друзями, так званих торгових парків.

Наступним чинником впливу на розвиток сфери рітейлінгу в Україні є вартість оренди торгових точок (рис. 3).

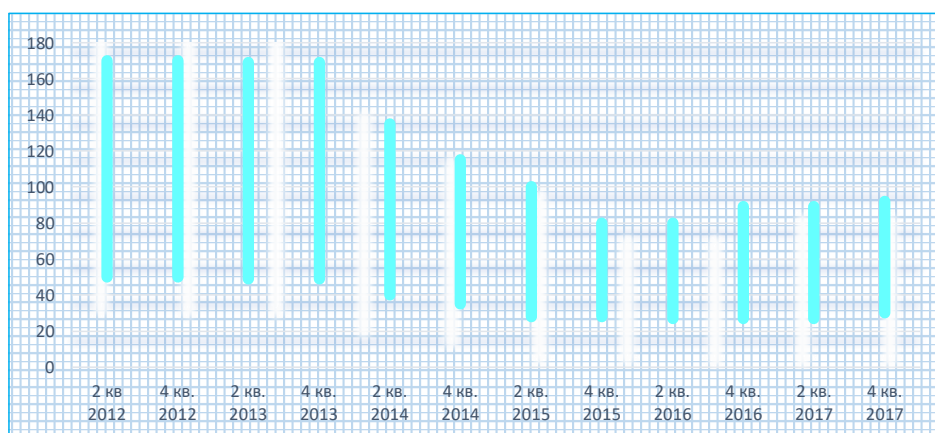


Рис. 3. Базові орендні ставки (дол. США/кв. м./міс.)

Джерело: складено автором за [3, с. 117; 8].

За даними рис. 3 видно, що рівень орендних ставок зазнав деяких змін впродовж 2012-2017 рр., а саме: вартість оренди торговельних площ знизилась. Та все ж слід відмітити теперішнє зростання починаючи з 2016 року. Ставка оренди в кращих торгових центрах варіюється на сучасному етапі в межах від 60 дол. США до 86 дол. США/кв.м./місяць, а в менш успішних торгових центрах склала 30 - 45 дол. США/кв.м./місяць.

Рівень орендних ставок залежить від торговельних центрів, які поділяються на кращі та менш успішні, що залежить від їх популярності та прибутковості, а також від кількості відвідуваності споживачами даного центру, тобто від ефективної його діяльності. Слід також зазначити, що орендні ставки в Україні порівняно з вартістю оренди в країнах Європи є нижчими. Найвищий рівень орендної плати спостерігається у Франції та у Великобританії більше як 1000 євро/кв.м./міс. Наступною трійкою країн з найвищою орендною платою є Італія, Ірландія та Швейцарія. Решта країн Європи мають орендну ставку, що коливається в межах 150-300 євро/кв.м./міс. Тому цей чинник варто розглядати як елемент позитивного впливу для подальшого функціонування іноземних ТНК у сфері харчового ритейлу. Чи позитивно це відобразиться на українському ритейлі будемо досліджувати далі. Для цього розглянемо основні відмінності між стратегіями діяльності українських компаній-ритейлерів та іноземними ТНК, що функціонують в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз стратегій українських та європейських ритейлерів у секторі харчування в Україні

Назва стратегії	Європейські ритейлери: Metro та Auchan	Українські ритейлери: АТБ маркет та Fozzy Group
Цінова стратегія	Ціни нижчі за середні	Ціни середні
Стратегія територіального розміщення	Розміщення у великих містах, використовуючи при цьому два формати магазинів: торгові центри та магазини - дискаунтери.	Розміщення у спальних районах-кварталах. Чотири формати магазинів: дискаунтери; торговельні центри; квартальні магазини та дрібногуртові.
Стратегія визначення постачальниками	Співпрацюють з українськими виробниками та залучають іноземних виробників на базі аукціонних тендерів відкритого типу.	Працюють в переважній більшості з вітчизняними виробниками - постачальниками товарів.
Стратегія якості	Якість товару відіграє ключову роль. Продукція високих стандартів або допустимих стандартів. Обмеженість термінів зберігання.	Продукція допустимих стандартів або ж низької якості. Велика ступінь обробки для зберігання на довготривалий термін (можлива переробка).
Стратегія модернізації	Осучаснення торгових центрів та їхньої специфіки. Торговий центр оснащений не лише продуктовими магазинами, а й кафе та фаст-фудами під маркою ритейлера.	Виключно магазин з асортиментом продуктів харчування.

Джерело: складено автором за [1, с. 43; 2, с.83; 4; 6].

Звернемо увагу, що стратегії функціонування національних та європейських ТНК у світі та в Україні відрізняються. Зазначити, що одні з них ефективніші за інші не можна, оскільки кожна цільова аудиторія має притаманні їй смаки і вони обирають те, що їм найбільш вигідне. Як правило, європейські компанії акцентують увагу на середньостатичне населення із середнім та мінімальним рівнем доходу, що переважає в Україні. В той час як в українських ритейлерів увага спрямована на людей із середнім та високим рівнем заробітної платні. Європейські ритейлери зосереджують свої сили у

великих містах, а українські ритейлери навпаки зорієнтовані на невеличкі міста, зокрема успішно користуються форматом квартальних магазинів.

Деякі із стратегій європейських ТНК-ритейлерів варто запозичити для українських компаній: зокрема, стратегію якості та стратегію ціни. Натомість можна зазначити, що українська стратегія територіального розміщення є більш успішною, аніж європейські.

Розглянемо також SWOT – аналіз (табл.3) функціонування іноземних ТНК-ритейлерів в Україні.

Таблиця 3

SWOT – аналіз діяльності європейських ТНК food-ритейлерів в Україні на прикладі Auchan та Metro

Сильні сторони	<p>Поява нових зв'язків серед ТНК-дистриб'юторів.</p> <p>Створення нових робочих місць.</p> <p>Формування системи стимулів для інвесторів (розвиток нових мереж у сфері роздрібної торгівлі).</p> <p>Наявність елементів ринкової інфраструктури як реального, так і фінансового сектора економіки.</p> <p>Отримання невід'ємного досвіду для сфери ритейлінгу</p>	Слабкі сторони	<p>Нестабільність економічної та політичної ситуації</p> <p>Високий рівень інфляції</p> <p>Низька купівельна спроможність населення</p> <p>Населення країни для іноземного ТНК-ритейлера, як вид дешевої робочої сили</p>
Можливості	<p>Оптимізація структури економіки, отримання управлінського досвіду</p> <p>Покращення державного регулювання інвестиційної діяльності</p> <p>Посилення інтеграційних процесів</p> <p>Підвищення економічного зростання</p> <p>Зменшення безробіття</p> <p>Приплив іноземних інвестицій</p> <p>Збільшення надходжень податків до Державного бюджету</p> <p>НТП</p> <p>Зростання ВВП</p>	Загрози	<p>Неконтрольований вплив капіталу.</p> <p>Домінування ТНК-ритейлерів іноземних над національними.</p> <p>Захоплення перспективних секторів економіки та витіснення національного виробника</p> <p>Маніпуляції в ціноутворенні (продаж продукції за середніми цінами та цінами нижчими ніж середні).</p> <p>Залучення іноземних виробників продукції та зменшення кількості виробів національного походження на прилавках.</p>

Джерело: складено автором за [4; 9; 10].

За даними таблиці ми можемо спостерігати, що існує безліч позитивних та негативних сторін у діяльності іноземних ТНК-ритейлерів в Україні. Проте, слід відмітити, що українські компанії сьогодні також виходять на належний рівень і мають потенціал для подальшого розвитку у даній сфері, а також володіють потенціалом для подальшого розвитку компаній та їх перетворення у потужні ТНК. Враховуючи попередні дані для українських ритейлерів варто переглянути обрані стратегії для успішної подальшої діяльності.

Список використаних джерел:

- 1.Баула О.В. Прямі іноземні інвестиції ТНК як одна з форм їх діяльності на світовому та національному ринках / О.В. Баула, Л.В. Михальчук // «Настоящи изследования и развитие - 2012» (Актуальны науковы розробки - 2012) // Материали за 8-а международна научна практична конференция (17.01 – 25.01.2012). — Том 3. Икономики: София, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2012. –С.42 -45.
- 2.Градобигова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учеб. пособие / Л. Д. Градобигова, Т. М. Исаченко; МГИМО(У) МИД РФ. – М.: Анкил, 2002. – 123 с.
- 3.Транснаціоналізація світової економіки. Колективна монографія / О.В. Баула, Т.М. Вісіна, В.В. Вісін [та ін.] – Луцьк: Вежа Друк, 2018. – 236 с.
- 4.Цуркан Р. Ринок ритейлінгу в Україні: живий та оновлений. 2017р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biz.nv.ua/experts/tsurkan_r/rynok-ritejla-ukrainy-zhivoj-iobnovlennyj-1722789.html.
- 5.Завадський Й., Осовська Т., Юшкевич О. Економічний словник. - Київ: Кондор, 2006. — 356 с.
- 6.Квачук Я.О. Корпоративні стратегії розвитку Транснаціональних корпорацій / Я.О. Квачук //Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2013. - № 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=2283>.

7. Носаченко О. Усі в Мережу: як український ритейл адаптується до європейських новацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1406169-usi-v-merezhu-yak-ukrayinskij-ritejl-adaptuetsya-do-evropejskih-novacij>.
8. Новітні торговельні технології у сфері рітейлінгу у секторі харчових продуктів в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://trade-help.com/torgovie-tehnologii/food-retail-v-ukraine.html>- 4.
9. Продуктовый ритейл в Украине. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nk.org.ua/ekonomika/produktoviyu-riteyl-v-ukraine-96693>.
10. Щегельська О. Статистика компаній, які працюють над стратегією, не є оптимістичною: дев'ять із десяти не досягають успіху. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/schegelskaya/strategichna-majsternist-624988.html>.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua>.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 351-353

Захарченко В.І., д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

У статті узагальнено досвід децентралізації влади в ряді європейських країн, зокрема в Німеччині, Франції, Італії, Іспанії та Польщі. З'ясовано можливості використання їхнього досвіду в Україні при вирішенні таких проблем децентралізації, як оптимізація адміністративно-територіального поділу, визначення обсягу прав і повноважень адміністративних одиниць, фінансова децентралізація, підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: територіальна громада, місцеве самоврядування, децентралізація (адміністративна, фінансова), партисипативна демократія, рецентралізація.

Zakharchenko V.

EUROPEAN EXPERIENCE OF DECENTRALIZATION PROBLEM SOLVING: UKRAINIAN CONTEXT

The article summarizes the experience of decentralization of power in a number of European countries, in particular in Germany, France, Italy, Spain and Poland. The possibilities of using their experience in Ukraine in solving such problems of decentralization as optimization of administrative-territorial division, determination of the scope of rights and powers of administrative units, financial decentralization, increase of efficiency of local self-government activities are determined.

Key words: territorial community, local self-government, decentralization (administrative, financial), participative democracy, re-centralization.

Захарченко В.И.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ: УКРАИНСКИЙ КОНТЕКСТ

В статье обобщен опыт децентрализации власти в ряде европейских стран, в частности в Германии, Франции, Италии, Испании и Польше. Выявлены возможности использования их опыта в Украине при решении таких проблем децентрализации, как оптимизация административно-территориального деления, определения объема прав и полномочий административных единиц, финансовая децентрализация, повышение эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: территориальная община, местное самоуправление, децентрализация (административная, финансовая), партисипативная демократия, рецентралізація.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Україні у спадок від колишнього СРСР перейшла надмірно централізована система державного управління. Вона дає «збої» на усіх рівнях і, передусім, на низовому, що при переході до ринкових відносин призвело соціально-економічного занепаду цілих територій, зокрема сільських. Зарубіжний досвід показує, що одним із важелів подолання кризових явищ у суспільному житті, економіці і соціальній сфері окремих поселень, їх альянсів і територій є зміцнення місцевого самоврядування. А це може стати реальністю лише за умови децентралізації влади, одержання позитивних результатів від реформи, яку розпочато у 2014 році. Аби на шляху реформи не виникали «глухі кути», важливо, щоб її провідники (стейкхолдери) не упускали з поля зору найкращі рішення проблем децентралізації в зарубіжних, зокрема європейських, країнах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у вивчення зарубіжного, в т. ч. європейського, досвіду вирішення проблем децентралізації та можливостей його використання в українських реаліях зробили такі вчені, як М. Баймуратов [1], В. Величко і В. Будакова [2], Б. Данилишин і В. Пилипів [3], О. Бориславська та ін. [4], Ю. Курілов [5], Е. Лижва [6], М. Петришина і О. Колодяжний [7], Н. Пігуль і О. Люта [8], В. Роман [9], В. Слепцов [10], Д. Теодорович [11] та ін. Однак у більшості їхніх праць узагальнення зарубіжного досвіду недостатньо кореспондують із ключовими проблемами децентралізації в Україні.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у виокремленні ключових проблем децентралізації в Україні та пошуку кращих практик їх вирішення в зарубіжних, зокрема європейських, країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні проблеми децентралізації, які належить вирішити в Україні в рамках відповідної реформи, відмічені в рекомендаціях 102 (2001) Ради Європи, звіті Конгресу місцевих і регіональних Рад Європи [12], Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, що була схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. [13], та публікаціях ряду вітчизняних авторів [2, с. 127-130; 14; та ін.]. Це передусім такі проблеми:

1. Слабкість інституційних засад децентралізації. В діючій Конституції України немає цілого ряду законодавчих норм, які б «розчищали поле» для децентралізації, зокрема щодо змін у адміністративно-територіальному устрої країни, об'єднання територіальних громад, розмежування повноважень центральних органів влади і органів місцевого самоврядування, інституту префектів, матеріальної і фінансової основи органів місцевого самоврядування тощо. Зрозуміло, що без ухвалення цих норм відповідні закони й підзаконні акти не можуть прийматися, бо це відкриває шлях до оскарження їх у Конституційному суді України. Щодо наявних законодавчих норм, то варто зауважити, що вони в багатьох випадках є суперечливими. Так, у ст. 17 Закону України «Про місцеві державні адміністрації» та в ст. 27 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено, що перші й другі органи мають забезпечувати ефективне використання природних, трудових та фінансових ресурсів на підвідомчій території. Фактично це означає, що чіткого розмежування прав і повноважень цих органів у ресурсній сфері немає. Отже, реформа децентралізації гостро потребує зміцнення інституційного, зокрема законодавчого, забезпечення.

2. Недосконалість територіальної основи децентралізації. Система адміністративно-територіального устрою (АТУ), що залишилася в Україні з часів старої жорстко централізованої системи державного управління, не повною мірою відповідає стандартам територіального поділу країн ЄС для статистичних цілей NUTS (Nomenclature of Units Administrative Statistic), що включає територіальні одиниці чотирьох рівнів із такою кількістю населення:

– NUTS-1 – від 3 млн. до 7 млн. жителів – утворення, що може розглядатись як державне чи субнаціональне. В Україні територіальних одиниць цього рівня (макрорегіонів) офіційно не виділено;

– NUTS-2 – від 800 тис. до 3 млн. жителів – регіональне утворення, в європейській класифікації – це регіон. Цьому рівню в Україні відповідають АР Крим, 22 області та місто Київ, Донецька і Дніпропетровська області мають більшу кількість жителів, а місто Севастополь – значно меншу;

– NUTS-3 – від 150 тис. до 800 тис. жителів – субрегіональне утворення, проміжне між базовою територіальною одиницею та регіоном, наприклад провінція. В діючому АТУ України територіальні одиниці цього рівня не виділяються. Згідно реформи децентралізації, в новому АТУ йому мають відповідати укрупнені райони;

– LAU (локальні адміністративні одиниці) – для яких кількість жителів не фіксується, але логічно припустити, що вона не має перевищувати 150 тис. Це колишні рівні NUTS-4 (нині LAU-1) та NUTS-5 (нині LAU-2). Слід однак мати на увазі, що територіальні одиниці рівня LAU-1 виділяються не у всіх країнах. В Україні до реформи децентралізації рівню LAU-1 відповідали райони у містах, райони та міста обласного значення, а рівню LAU-2 – міста районного значення, селища та села.

Звичайно, оновлений АТУ України має відповідати не тільки критеріям NUTS, але й цілям реформи децентралізації.

3. Надмірна централізація владних повноважень. Надлишок самоврядних повноважень на обласному та районному рівнях призводить до того, що самоврядування на низовому рівні, хоча воно й ієрархічно не підпорядковане верхнім рівням, мало що вирішує.

Крім того, донедавна більшість дозвільних повноважень знаходилося у руках державної виконавчої влади, навіть дозволи на будівництво чи реєстрацію шлюбу. Це вимагає передачі частини повноважень цих органів органам місцевого самоврядування, чіткого розмежування делегованих та децентралізованих повноважень, а також підпорядкування виконавчих органів на місцях місцевим радам.

4. Слабкість фінансово-економічної бази більшості територій. Це призвело до того, що дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування перевищує 70 %, а 483 територіальні громади на 90 % утримуються за рахунок коштів державного бюджету [13]. Це означає, що слід підвищити зацікавленість органів місцевої влади у нарощуванні доходів місцевих бюджетів, забезпечити співмірність повноважень органів місцевого самоврядування та доходної частини місцевих бюджетів, забезпечити усталену та прозору систему трансферів з державного бюджету. Зрозуміло, що зростання власних доходів територій в місцевих бюджетах можливе передусім за рахунок активізації їхнього економічного розвитку.

5. Неefективність контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування з боку населення та держави. Нині спостерігається певна відчуженість органів місцевого самоврядування від населення, особливо в селах, де немає сільської ради. Вона також виявляється в надмірній бюрократизованості процедур вирішення нагальних питань мешканців відповідних громад, у т. ч. й через погіршення якісного складу місцевих рад, особливо за мажоритарно-пропорційної системи виборів. Крім того, державні органи, як і населення, недостатньо контролюють і спрямовують діяльність органів місцевого самоврядування.

Зрозуміло, що при вирішенні відмічених проблем децентралізації в Україні важливо враховувати кращі зарубіжні практики, але не сліпо їх копіювати. Це можна пояснити тим, що в зарубіжних країнах, залежно від їх державного устрою, історичних, національних, географічних та інших особливостей, проблеми децентралізації вирішуються по-різному.

Для України найбільш цікавим може бути досвід децентралізації, нагромаджений у європейських країнах, близьких до неї за кількістю населення (понад 30 млн. осіб) та територією (понад 300 тис. км²), а саме – у Німеччині, Франції, Італії, Іспанії та Польщі.

У країнах виділеної групи досить вагомим є досвід *оптимізації адміністративного устрою*, зокрема виділення територіальних одиниць згідно стандартів NUTS. При цьому не всі територіальні одиниці, виділені для цілей статистичного обліку, виступають в якості адміністративних одиниць, наприклад – групи областей у Італії та Іспанії, регіони у Франції (старі, до 01.01.2016 р.) та Польщі (табл. 1).

Таблиця 1

Територіальні одиниці окремих країн Європи¹

Рівні	Німеччина	Франція	Італія	Іспанія	Польща	Україна (до реформи)	Україна (після реформи)
NUTS-1	землі	регіони (нові)	групи областей	групи автономних областей	регіони	макрорегіони ⁶	
NUTS-2	адміністративні округи ²	регіони (старі)	області	автономні області	воєводства	регіони	
NUTS-3	райони	департаменти ³	провінції	провінції	суб-регіони (групи повітів)	–	райони
LAU-1	об'єднання громад	кантони ⁴	–	комарки ⁵	повіти	райони	–
LAU-2	громади	комуни	комуни	муніципалітети	гміни	територіальні громади	об'єднані територіальні громади

Примітки: ¹Напівжирним шрифтом виділено адміністративні територіальні одиниці, звичайним – територіальні одиниці, що служать чи можуть служити (в Україні) переважно для цілей статистичного обліку; ²Виділяються як адміністративні одиниці у чотирьох землях; ³Поділяються на округи, які є проміжною територіальною одиницею між NUTS-3 і LAU-1; ⁴Їхня основна роль полягає в забезпеченні виборчої мережі; ⁵Не у всіх провінціях виділяються як адміністративні одиниці; ⁶Кількість макрорегіонів за О. І. Шаблієм [15].

Джерело: складено за: Адміністративний поділ країн Європи. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/...>; Номенклатура територіальних одиниць для цілей статистики. *Вікіпедія*. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/...>

Адміністративні одиниці рівня NUTS-1 сформовані тільки в Німеччині (16 земель) та Франції (14 регіонів), причому у першій із країн критеріальним вимогам NUTS за кількістю населення не відповідають 7 земель, у другій – 3 регіони. У Франції рівень NUTS-1 було сформовано, згідно адміністративної реформи, тільки з 1 січня 2016 р., коли набув чинності закон, за яким кількість регіонів було скорочено з 27 до 14. Передбачається, що укрупнення регіонів протягом найближчих 5-10 років дасть економію (передусім управлінських витрат) близько 10 млрд. євро [16]. В Україні формування адміністративних одиниць рівня NUTS-1 недоцільне – через потенційну небезпеку федералізації та розколу країни в умовах російської військової агресії.

Адміністративні одиниці рівня NUTS-2 є у всіх країнах визначеної групи, крім Франції (у зв'язку з формуванням на їх базі одиниць рівня NUTS-1). У Польщі такі одиниці (16 воєводств) були утворені у 1999 р. після ліквідації адміністративного поділу, що включав 49 воєводств рівня NUTS-3. Варто зауважити, що у Німеччині тільки великі федеральні землі поділяються на адміністративні одиниці рівня NUTS-2, тобто адміністративні округи, а саме: Баден-Вюртенберг, Баварія, Гессен та Північний Рейн-Вестфалія. Решта виступають як статистичні одиниці обох рівнів. Це означає, що навіть у найбільших європейських країнах одночасно виділяти територіальні одиниці

обох рівнів (і NUTS-1, і NUTS-2) як адміністративні особливого сенсу немає. Але якщо адміністративними стають територіальні одиниці рівня NUTS-1, то одиниці NUTS-3 мають бути більшими за розмірами, а якщо рівня NUTS-2, то меншими, або їх взагалі може не бути, як у Польщі і в Україні (до реформи децентралізації).

Про оптимальність адміністративного поділу цих країн, а також України певною мірою можуть свідчити кількість, співвідношення (кратність) та розмірні характеристики територіальних, зокрема адміністративних, одиниць різного рівня за NUTS (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість та розмірні характеристики територіальних одиниць деяких країн Європи, 2015 р.¹

Рівні	Характеристики	Німеччина	Франція	Італія	Іспанія	Польща	Україна (до реформи)	Україна (після реформи)
NUTS-1	Кількість територіальних одиниць	16	14	5	7	6	6	6
	Середня кількість жителів, тис. осіб	5053	4754	12371	6878	6427	7405	7405
	Середня площа, км ²	22314	48244	60246	72119	52114	100605	100605
	Середній радіус, км	84	124,0	191,9	151,6	128,8	179,0	179,0
NUTS-2	Кількість територіальних одиниць	38	27	21	19	16	27	27
	Середня кількість жителів, тис.	2128	2465	2945	2534	2410	1682	1682
	Середня площа, км ²	9395	25015	14344	26570	19542	22357	22357
	Середній радіус, км	54,7	89,3	67,6	92,0	78,9	71,2	71,2
NUTS-3	Кількість територіальних одиниць	402	101	110	59	72	–	150
	Кратність адміністративних одиниць	25,1	7,2	5,5	3,1	4,5	–	5,6
	Середня кількість жителів, тис. осіб	201,1	658,9	562,3	816,0	535,6	–	296,2
	Середня площа, км ²	888	6687	1507	8556	4342	–	4024
	Середній радіус, км	16,8	46,1	21,9	52,2	37,2	–	35,9
LAU-1	Кількість територіальних одиниць	1374	3804	–	–	380	668	–
	Кратність адміністративних одиниць	–	37,7	–	–	23,8	24,7	–
	Середня кількість жителів, тис. осіб	58,8	17,5	–	–	101,5	68,0	–
	Середня площа, км ²	260	178	–	–	823	904	–
	Середній радіус, км	9,1	7,5	–	–	16,2	17,0	–
LAU-2	Кількість територіальних одиниць	11238	36683	8071	8117	2479	12066	1800
	Кратність адміністративних одиниць	28,0	9,6	73,4	137,6	6,5	18,1	12,0
	Середня кількість жителів, тис. осіб	7,2	1,8	7,7	5,9	15,6	3,8	24,7
	Середня площа, км ²	32	18	37	62	126	50	335
	Середній радіус, км	3,2	2,4	3,4	4,5	6,3	4,0	10,3

Примітка: напівжирним шрифтом виділено показники адміністративних територіальних одиниць, звичайним – тільки статистичних.

Джерело: складено на підставі розрахунків за: Кузнецов А. В. Обновленная многоуровневая сетка регионов ЕС. *ИМЭМО*. 2015. 11 сент. URL: https://www.imemo.ru/index.php?page_id=502&id=1841&printmode; Список країн за населенням. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/...>; Список країн за площею. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/...>

Занадто великі за кількістю жителів адміністративні одиниці рівня NUTS-3 сформовані у Іспанії. За середньою кількістю жителів іспанські провінції навіть «не вписуються» в цей рівень. У деяких країнах має місце тенденція до їх укрупнення. Так, в Італії у 2010 р. було поставлено за мету ліквідувати провінції, які не мають 220 тис. жителів [17]. Однак і нині в цій країні все ще залишаються 15 таких провінцій. Для адміністративних одиниць цього рівня важливе значення має доступність жителів до

їхнього центра. Тому, якщо виходити з цього критерію, то німецькі райони є найбільш зручними для отримання населенням відповідних послуг. Зарубіжний досвід виділення територіальних одиниць цього рівня може бути використаний в Україні в контексті можливого утворення укрупнених районів (згідно реформи), але не як адміністративних одиниць. Така спроба в Україні вже була на початку 1960-х років, але вона з тріском провалилася, тому що об'єднання районів поставило в скрутну ситуацію сільських мешканців, які втратили можливість користування послугами лікарень, магазинів, установ соціального захисту, що розташовувались у віддаленому райцентрі. Проте, на нашу думку, одиниці рівня NUTS-3 в Україні варто формувати у вигляді округів. У їхні центри варто перенести деякі функції й, відповідно, адміністративні органи з районів, наприклад відділи охорони здоров'я.

Особливо цінним для України може бути зарубіжний досвід створення оптимальних за розмірами територіальних одиниць рівня LAU, причому як більших за розмірами (рівня LAU-1), так і менших (рівня LAU-2). Українські адміністративні одиниці рівня LAU-1 (райони до реформи) за розмірами найбільше відповідають польським повітам. Дещо більша кількість населення в останніх пояснюється тим, що міста на правах повіту у Польщі повинні мати не менше як 100 тис. жителів (крім колишніх центрів воєводств), тоді як в Україні такі міста (обласного значення) можуть мати й менше 20 тис. жителів, наприклад Бережани у Тернопільській області. Заслуговує на увагу й польський досвід виділення адміністративних одиниць рівня LAU-2 (гмін), особливо щодо кратності до повітів 1 / 6-7. До речі, гміною може бути місто, село, кілька сіл або район міста. Зазвичай гміна має населення більше 5 тис. жителів. У Італії комуни створюються за наявності не менше 10 тис. жителів. В українських реаліях одиниці цього рівня мають бути трохи меншими за розмірами навіть ніж польські, тому що при значно меншій щільності населення в Україні їх середні радіуси можуть виявитися значно більшими, особливо в сільській місцевості, ніж у Польщі. А для населення дуже важливо, щоб одиниці рівня LAU-2, як основні місця прикладання праці, мали невеликі радіуси. Тому в адміністративних районах України доцільно формувати не 1-2-3 об'єднані територіальні громади, а 5-10.

Досить цікавим є зарубіжний досвід щодо оптимізації розмірів адміністративних одиниць через їх об'єднання, причому одиниць не тільки одного, але й різних рівнів. Так, у Франції у 2002 р. було прийнято закон, що офіційно дозволяв об'єднання населених пунктів та комун, передусім малих за чисельністю жителів, задля створення об'єднань комун, тобто адміністративних одиниць одного рівня. Ще далі французькі законодавці пішли у 2014 р., прийнявши закон про модернізацію територіального управління і створення агломерацій та метрополій (у т. ч. й на основі адміністративних одиниць різного рівня), що дозволило метрополіям Великого Парижа та інших міст мати адміністративний статус [18, с. 6]. Звичайно, створення об'єднань комун, агломерацій (в т. ч. сільських) та метрополій приносить не тільки ефекти концентрації економічної діяльності та синергії, але й дозволяє вирішувати ряд нагальних проблем: для великих міст – це розширення «життєвого простору», для приміських населених пунктів – це поширення інновацій та міського способу життя, доступ до послуг вищої якості.

Деякі адміністративні одиниці у зарубіжних країнах фактично не мають органів урядування, а лише територіально обмежують сферу діяльності деяких спеціальних адміністративних органів, як, наприклад, округи і кантони у Франції. Окрім таких територіальних одиниць, у Франції існує низка секторальних територіальних одиниць – військових, судових, шкільних та інших округів, межі яких, до речі, не завжди збігаються з межами адміністративних одиниць. В Україні при виділенні, зокрема

госпітальних та шкільних округів, варто дотримуватись меж адміністративних одиниць.

Від розмірів адміністративних одиниць в усіх країнах значною мірою залежить і їхній *статус, обсяг прав і повноважень*. Для України найбільш корисним у цьому плані може бути досвід Франції, Італії та Польщі, де практикується така ж – континентальна (французька) модель місцевого самоврядування, хоча ці країни й суттєво відрізняються за методами децентралізації. Якщо у Франції більше значення надається методу деконцентрації (делегування органами центральної влади частини своїх функцій органам місцевого самоврядування), то в Італії та Польщі – методу деволюції (передачі органами центральної влади частини своїх функцій та повноважень органам місцевого самоврядування, які їх автономно виконують).

У Франції повноваження різних рівнів публічної адміністрації чітко визначені законодавчо. Так, органи самоврядування регіонів (рівня NUTS-1) відповідальні за такі сфери, як: економічний розвиток; землекористування та планування; транспорт; освіта, програми перепідготовки кадрів і культуру; утримання та спорудження середніх шкіл; охорону здоров'я; управління європейськими структурними фондами. На рівні NUTS-3 (департаментів) реалізуються повноваження щодо соціального захисту та охорони здоров'я, міського планування, благоустрою, освіти й культури, економічного розвитку та довкілля. На рівні LAU-2 (комун) вирішуються питання у межах таких предметів відання, як: реєстраційні повноваження, виборчі функції, міське планування, довкілля, економічний розвиток, освіта і культура, утримання та ремонт муніципальних доріг, громадський порядок тощо [4, с. 48].

В Італії адміністративні одиниці рівня NUTS-2 (області) наділені повноваженнями у сферах освіти, охорони здоров'я, транспортних мереж, цивільної авіації, надання адміністративних послуг для промисловості та бізнесу. До компетенцій провінцій (NUTS-3) належать підтримка та розвиток громадського транспорту й співробітництва між комунами, авторизація та контроль приватного транспорту, будівництво та утримання доріг та супутньої інфраструктури в межах провінцій, опіка інфраструктурою середньої освіти, економічний розвиток, у т. ч. центри зайнятості, центри надання соціальних послуг, промоція культури, туризму та спорту. Завданнями комун (LAU-2) є запровадження та акумулювання місцевих податків, регулювання діяльності місцевої поліції, закладів охорони здоров'я, початкової та середньої освіти, громадського транспорту, надання соціальних послуг на місцевому рівні, дозволу на торгівлю, збір та утилізація сміття, місцева транспортна інфраструктура та освітлення вулиць, соціальне житло [19, с. 9].

У Польщі адміністративні одиниці рівня NUTS-2 (воєводства) концентрують повноваження в таких сферах, як: вища освіта; охорона здоров'я (зокрема високоспеціалізована медична допомога); культура та охорона пам'яток; соціальна допомога; родинна політика; модернізація сільськогосподарських теренів; просторове планування; громадський транспорт та публічні шляхи сполучення; фізична культура та туризм; охорона прав споживачів; громадська безпека; обороноздатність. Повноваження повітів (LAU-1) зводяться до публічної освіти (утримання шкіл, які перевищують рівень гімназій), охорони громадського порядку і загальної безпеки, протипожежної безпеки, запобігання стихійним лихам і усунення їх наслідків, утримання повітових лікарень, боротьби з безробіттям, будівництва і утримання доріг свого рівня, соціальної допомоги, реєстрації транспортних засобів та видачі водійських прав тощо. Досить широкими є повноваження гмін (LAU-2): публічна освіта (початкові школи та гімназії); культура (бібліотеки, будинки культури); гмінні дороги та місцевий транспорт; управління ринками; охорона здоров'я (на первинному рівні); порядок і безпека на своїй території; організація комунального господарства; інші сфери [19, с. 9].

З наведеного видно, що повноваження адміністративних одиниць у різних країнах сильно різняться. Напевно, Україні в плані повноважень адміністративних одиниць найбільше підходить польський досвід і то не у всьому. Якщо, навіть дуже успішні польські гміни у сільській місцевості самостійно не здатні реалізовувати повноваження, зокрема у сфері публічної освіти, то який сенс передавати їх на низовий рівень в Україні, якщо її територіальні громади фінансово менш спроможні [20].

Звичайно, проблеми фінансової спроможності територіальних громад існують у всіх країнах виділеної групи і здебільшого вони вирішуються (меншою мірою у Франції) на засадах *фінансової децентралізації*. У Франції близько 50 % доходів місцевих бюджетів формується за рахунок місцевих податків, які бувають чотирьох видів: податки на власність (житло, земля) – 51,7% надходжень; податки на бізнес – 32,5 %; оподаткування окремих товарів і послуг – 12,7 %; податки на використання специфічних товарів (акцизи) – 2,9 %. Причому уряд визначає діапазон, у якому ставки кожного з чотирьох основних податків можуть знижуватися та розподілятися між різними рівнями управління. Щодо публічних видатків, то через місцеві бюджети здійснюється лише близько 20 % із них [3, с. 7].

Особливо вагомим є досвід фіскальної децентралізації у Італії та Польщі, причому як в частині надходжень від податків, так і частині видатків. В Італії державні податки становлять більшу частину податкових надходжень – 53,1 %, місцеві податки – 15,4 %, внески і відрахування на соціальне страхування – 31,5 % [21]. До речі, і в багатьох інших розвинених країнах державні податки складають близько половини податкових надходжень. Так, в економічно успішній Канаді на них припадає 48 % надходжень, на провінційні податки – 42 % надходжень і на місцеві – 10 % [22].

Щодо обласних бюджетів, то в Італії вони формуються за рахунок податків та інших надходжень, кількість та розмір яких визначає не центральна, а регіональна рада. Головним є регіональний податок на виробничу діяльність, що був введений в 1998 р., замінивши безліч дрібних податків і зборів. Надходження від нього йдуть в основному на покриття витрат на охорону здоров'я. Цікаво, що влада найбільш розвинених областей, в саме – Венето та Ломбардії, які продукують третину ВВП країни, ставлять питання перед центральною владою щодо широкої фінансової автономії: щоб у областях залишалось до 90 % податків [23]. Але, на наш погляд, це крайнощі, що явно не підходять для України, бо в такому разі держава позбавляється можливості використовувати податки як головний засіб антициклічного регулювання економіки та регулювання дисбалансів соціально-економічного розвитку регіонів. Щодо місцевих бюджетів Італії, то вони формуються на основі місцевих податків, які включають: групу прямих реальних податків (на нерухоме і рухоме майно, з власників транспортних засобів, на професію, екологічний та ін.), групу прямих податків на доходи (прибутковий та на прибуток підприємств), податків на спадщину і дарування, непрямі податки на продаж (на роздрібний продаж, на продаж спиртних напоїв, на споживання електроенергії та газу, акцизи на бензин, тютюн, спиртні напої), збори і мита [8, с. 686].

У Польщі фінансова децентралізація зумовила реформування механізму перерозподілу податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами. На сьогоднішній день у місцевих бюджетах зосереджено близько 40% прибуткових податків, майже 7 % доходів від корпоративних податків і 100% податків на нерухомість. Бюджет гмін на 50 % формується з податків на доходи громадян. Друга частина формується з податку на нерухомість: з кожної ділянки і будинку платиться певний податок. Гміни, отримавши у своє розпорядження майно і бюджети, можуть самостійно вирішувати, куди направити фінанси – на ремонт доріг, будівництво лікарень або шкіл чи розвиток інфраструктури. Польська модель фінансової

децентралізації передбачає також можливість надання допомоги одного регіону іншому [24].

В Україні польська модель фінансової децентралізації може бути використана для зміцнення спроможності об'єднаних територіальних громад, італійська – для фінансових відносин з територіями, тимчасово окупованих Росією, після їх повернення в лоно України, в французька – для усіх територій, але, щонайбільше, для депресивних з високим рівнем безробіття (сільських, гірських, моноспеціалізованих міст та ін.).

Європейський досвід вирішення проблем децентралізації вказує й на те, що через представницькі й виконавчі органи в адміністративних одиницях усіх рівнів в Україні можна і необхідно створити передумови для *ефективної діяльності органів місцевого самоврядування*. Звичайно, це потребує запозичення з-за кордону практичного досвіду так званої «партисипативної демократії» (participate, англ. – брати участь), коли громадяни беруть безпосередню участь у процесі прийняття управлінських рішень, зокрема на місцевому рівні. До основних форм партисипативної демократії, що вже мають законодавче закріплення в Україні, належать місцеві референдуми, місцеві вибори, загальні збори громадян (за місцем їхнього проживання), місцеві ініціативи, громадські слухання, органи самоорганізації населення, опитування громадян тощо. Багатий досвід партисипативної демократії, зокрема з проведення місцевих референдумів, нагромаджено у Франції. Законодавством цієї країни не передбачено обмежень щодо питань, які можуть бути винесені на референдум. В інших же країнах законодавство закріплює перелік питань, що не можуть виноситись на референдум, наприклад в Італії та Іспанії – питання бюджету, фінансової та фіскальної політики. У Польщі шляхом проведення референдуму допускається звільнення обраного службовця на вимогу виборців.

Для забезпечення прозорості і гласності прийняття рішень на місцях, підвищення відповідальності місцевих органів за результати своєї діяльності в багатьох країнах вводяться запобіжники, а саме: діяльність територіальних громад не має виходити за рамки законів; контролююча функція залишається за державою (наприклад, через префектів у Франції); спірні питання між державою і громадами мають вирішувати незаангажовані суди тощо. Але при цьому вплив державних органів на органи місцевого самоврядування в різних країнах різний. Найбільший він у Франції, де префекти мають не тільки контрольні функції, але й функції щодо проведення державної політики на місцях та координації діяльності органів місцевого самоврядування [4, с. 16-18].

Реформа децентралізації, яка в зарубіжних країнах зазвичай проводиться на фундаменті громадянського суспільства, різко підняла статус органів місцевого самоврядування. Це сприяло створення сприятливих умов для *сталого саморозвитку територій*, особливо на низовому рівні, внаслідок чого стираються диспропорції в розвитку міських і сільських локацій. Як свідчить польський публіцист С. Братковський: «Міське самоврядування, надаючи самостійність гмінам, вивільнило динаміт та енергію, якої ніхто не сподівався. Малі містечка, тепер чисті й освітлені, змінювали свій вигляд з місяця в місяць; уже за рік Польща стала іншою країною» [25, с. 6]. Не дивно, що вона стала і однією з найбільш інвестиційно привабливих.

Однак, надмірне захоплення децентралізацією в деяких європейських країнах, зокрема намагання скоротити витрати з держбюджету, призвело до погіршення якості і обсягів публічних послуг та територіальної соціальної справедливості щодо їх надання. Це стало причиною *рецентралізації* в Ірландії, Угорщині, Фінляндії, Чехії, Греції та низці інших країн [26]. Напевно, їхній досвід у цьому плані може бути досить корисним для України вже найближчим часом.

Висновки. Досвід децентралізації влади в європейських країнах, зокрема в Німеччині, Франції, Італії, Іспанії та Польщі, є унікальним; він вбирає в себе специфіку історичного, політичного та соціально-економічного розвитку цих країн. Звичайно, його варто використовувати в Україні, зокрема при вирішенні таких проблем децентралізації, як оптимізація адміністративно-територіального поділу, визначення обсягу прав і повноважень адміністративних одиниць, фінансова децентралізація, підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування. Однак і він не може сприйматися на віру, тому його використання потребує творчого підходу.

Список використаних джерел:

1. Баймуратов М. М. Децентралізація повноважень публічної влади в Польщі як засіб формування компетенції місцевого самоврядування: досвід для України. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Право. 2014. Вип. 7. С. 138–147.
2. Величко В. О., Будакова В. І. Проблеми реформування місцевого самоврядування в Україні та світовий досвід. *Форум права*. 2013. № 1. С. 127–133. URL: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/FP_index.htm_2013_1_23.pdf
3. Данилишин Б. М., Пилипів В. В. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України. *Регіональна економіка*. 2016. № 1. С. 5–11.
4. *Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України* / О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко та ін.; Швейц.-укр. проєкт «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. Київ: ТОВ «Софія», 2012. 128 с.
5. Курілов Ю. Ю. Децентралізація влади: досвід Іспанії щодо адміністративно-територіального поділу. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2017. Вип. 2. URL: [http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2017-02\(18\)/6.pdf](http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2017-02(18)/6.pdf)
6. Лижва Е. Реформа місцевого самоврядування в Польщі у 1990-ті роки – перебіг, переваги та проблемні зони. *Регіональна економіка*. 2018. № 1. С. 132–142.
7. Петришина М. О., Колодяжний О. О. Зарубіжний досвід реформування місцевого самоврядування: на прикладі Франції та Польщі. *Молодий вчений*. 2016. № 1, ч. 2. С. 47–51.
8. Пігуль Н. Г., Люта О. В. Зарубіжний досвід проведення децентралізаційних реформ. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 684–688. URL: <http://global-national.in.ua/pro-zhurnal>
9. Роман В. Ф. Моделі децентралізації влади країн Європейського Союзу. *Теорія та практика державного управління*. 2016. Вип. 2. С. 206–213.
10. Слепцов В. А. Формування української моделі децентралізації місцевої влади на прикладі досвіду європейських країн. *Наука й економіка*. 2015. № 3. С. 119–123.
11. Теодорович Д. Моделі місцевого самоврядування: вітчизняний та польський досвід. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2013. Вип. 3. С. 276–284.
12. *Місцева і регіональна демократія в Україні*: поясн. зап. / Конгрес місцевих і регіональних рад Ради Європи. Страсбург, 2014. 51 с. URL: <http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2014/01/...pdf>
13. *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://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80/>
14. Кремена О. Л. Проблеми децентралізації в Україні. *Молодий вчений*. 2014. № 12, ч. 1. С. 265–268.
15. Шаблій О. І. Основи соціально-економічного районування. *Соціально-економічна географія України* / за ред. О. І. Шаблія. Львів: Світ, 1994. С. 444–453.
16. Регіони Франції. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/...>
17. Гатуччо Н. Італія бореться з дефіцитом бюджету. *BBC-News-Україна*. 2010. 2 трав. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/business/2010/05/100526_italy_austerity_on
18. Іжа М. М., Маєв А. П. Деякі аспекти управління міськими агломераціями: досвід Франції. *Державне будівництво*. 2017. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tppd_2013_12_3
19. *Децентралізація влади на основі кращих іноземних практик та українських законодавчих ініціатив*: матеріали інформ. семінару / Укр. ін-т міжнар. політики. Київ, 2015. 22 с.
20. Огаркова Т. Життя європейців: Польська гміна Грубешів. Фінанси та співпраця з ЄС. *Українська правда*. 2014. 30 вер. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2014/09/30/181347/>
21. *Податкова система Італії*. URL: https://studme.com.ua/151008279906/ekonomika/nalogovaya_sistema_italii.htm
22. Світовий досвід оподаткування: Канада / Держ. фіскальна служба України: офіц. портал. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/canada/>
23. Абрамович О. В. Італії дві провінції проголосували за розширення автономії. *Подробности-ТВ*. 2017. 23 окт. URL: <http://podrobnosti.ua/2206217-provnts-tal-progolosuvali-za-rozshirenja-avtonom.html>
24. *Місцеве самоврядування в Польщі: досвід дільниць і гмін. Громадський простір*. 2015. 11 трав. URL: <https://www.prostir.ua/?focus=mistseve-samovryaduvannya-v-polschi-dosvid-dilnyts-i-hmin>
25. Куц Ю. О., Решець О. В. Концептуалізація територіальної громади в проблемному полі державного управління. *Територіальна громада: управління розвитком* / за заг. ред. Ю. О. Куца. Харків: Констант, 2013. С. 5–14.
26. Decentralization at a cross roads. Territorial reforms in Europe in times of crisis. *CEMR*. 2013. October. P. 10.

УДК 339.74.025

Родіонова Т.А., к.е.н., доцент

Зав'ялова К.С., магістр

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В КРАЇНАХ ЦСЕ

На сьогодні угоди злиття і поглинання в бізнес-діяльності досягнули свого найвищого рівня, охопивши практично усі країни світу. Тема злиттів та поглинань є актуальною - злиття і поглинання компаній мають свої особливості в різних країнах або регіонах світу. В статті розглядаються особливості угод злиттів і поглинань в країнах Центральної та Східної Європи. Аналізується ринок злиття та поглинання ТНК в країнах ЦСЕ. Виявляються відмінні особливості угод, характерні для країн ЦСЕ, та їхня соціальна значимість для підвищення потенціалу економіки даного регіону. Розглядаються основні тенденції злиттів і поглинань в залежності від виду економічної діяльності країн, що входять в даних регіон.

Ключові слова: злиття та поглинання, M&A, транзакція, кількість угод, вартість транзакцій, інвестор, сектор.

Zavialova K., Rodionova T.

REGIONAL FEATURES IN THE PROCESS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE CEE COUNTRIES

Today, mergers and acquisitions in business activities have reached their highest level, encompassing practically all countries of the world. The topic of mergers and acquisitions is relevant - mergers and acquisitions of companies have their own peculiarities in different countries or regions of the world. The article deals with the features of mergers and acquisitions in the countries of Central and Eastern Europe. The M&A market in CEE countries is analyzed. It reveals the distinction between the specifics of the agreements typical of the CEE countries and their social significance to enhance the economic potential of the region. The main trends of mergers and acquisitions depending on the type of economic activity of the countries included in the given region are considered.

Key words: mergers and acquisitions, M&A, transaction, number of transactions, value of transactions, investor, sector.

Зав'ялова К.С., Родионова Т.А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В СТРАНАХ ЦВЕ

На сегодня сделки слияния и поглощения в бизнес-деятельности достигли своего наивысшего уровня, охватив практически все страны мира. Тема слияний и поглощений является актуальной - слияния и поглощения компаний имеют свои особенности в разных странах или регионах мира. В статье рассматриваются особенности сделок слияний и поглощений в странах Центральной и Восточной Европы. Анализируется рынок слияний и поглощений ТНК в странах ЦВЕ. Вывяляются отменные особенности сделок, характерные для стран ЦВЕ, и их социальная значимость для повышения потенциала экономики данного региона. Рассматриваются основные тенденции слияний и поглощений в зависимости от вида экономической деятельности стран, входящих в данных регион.

Ключевые слова: слияния и поглощения, M&A, транзакция, количество сделок, стоимость транзакций, инвестор, сектор.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах економічної та фінансової кризи в Європі число злиттів і поглинань скоротилося в усіх регіонах. Але світові ринки після декількох років рецесії і стагнації нарешті прийшли в рух і почали, намагаючись встати на ноги після чергового "удару", показувати істотні результати в області злиттів і поглинань компаній. Особливе місце в європейському економічному просторі займають так звані

транс-граничні злиття і поглинання. Активну участь в даному процесі стали брати країни, що входять до Центральної та Східної Європи.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У наші дні існує безліч досліджень у сфері злиття і поглинання компаній, які охоплюють як її теоретичні, так і прикладні аспекти. Наприклад, це праці таких авторів, як Р. Ашкенас, Д. М. Бішоп, Т. Дж. Галпін, П. Гохан, Т. Гранді, Д. Депамфіліс, розглядаються принципи вирішення проблем, з якими компанії найчастіше стикаються при злиттях та поглинаннях, аналізуються в контексті реальних умов і ілюструються численними прикладами з практики. Також, Л. Демонако, Г. Дінз, С. Зайзель, Ф. Крюгер, А. Р. Лажу, Т. Дж. Пітерс, С. Ф. Рід, роботи яких допомагають керівникам сформулювати цілісне бачення процесу здійснення угоди і врахувати всі необхідні елементи і етапи цього процесу.

Цілі статті. Метою статті є аналіз ринку злиття та поглинання та виявлення регіональних особливостей цього процесу в країнах ЦСЄ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобальних трансформацій кожного дня повідомляється про чергове злиття чи поглинання серед великих компаній. На світовому ринку з'являються нові підприємства-гіганти внаслідок угод в мільярди доларів, які укладаються в різних галузях бізнесу від авіавиробників, автомобільних концернів до гігантів техніки, хімічних підприємств та фінансових установ.

У руслі інноваційної стратегії розвитку багато компаній намагаються застосовувати досягнення світової науки і техніки, а також створювати нові механізми економічного зростання, проводячи угоди злиттів і поглинань за кордоном в високотехнологічних галузях.

Злиття і поглинання компаній мають свої особливості в різних країнах або регіонах світу. Так, наприклад, на відміну від США, де відбуваються, перш за все, злиття або поглинання великих фірм, в Європі йде поглинання дрібних і середніх компаній, сімейних фірм, невеликих акціонерних товариств суміжних галузей [1].

На рис.1 ми можемо побачити кількість угод злиття і поглинання в Східній Європі на протязі достатньо довгого періоду часу з 1997 по 2017 рр.

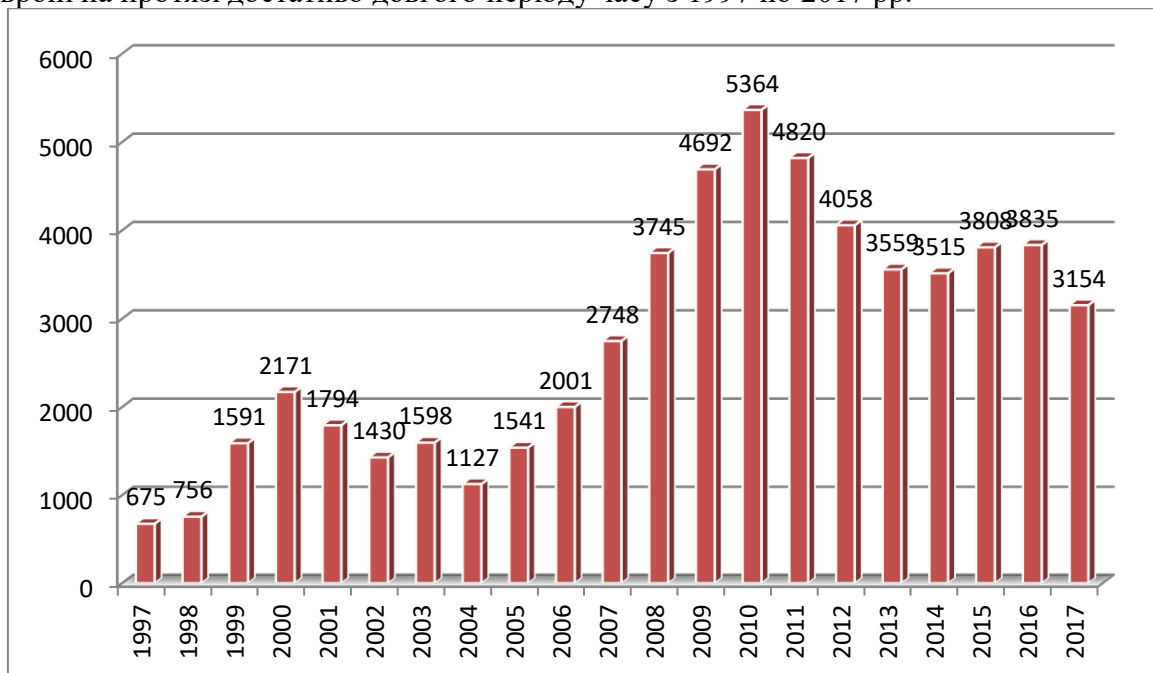


Рис.1 Кількість угод злиття та поглинання в Східній Європі з 1997-2017 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних [2]

Найбільш вдалий рік по кількості угод злиття та поглинання (рис.1) в Східній Європі в період з 1997 по 2017 рік був 2010 з кількістю в 5 364 угоди. Після 2010 року такого рекордного значення кількості угод вже не було, а навпаки кількість угод M&A в Східній Європі тільки зменшувалась. У 2017 році кількість становила 3 154 угод, що на 17,7% менше за 2016 рік (3 835).

Розглянемо детальніше тенденції злиття та поглинання (M&A) у країнах Центральної і Південно-Східної Європи, а саме: Болгарії, Хорватії, Чехії, Греції, Угорщини, Польщі, Румунії, Сербії, Словаччині, Словенії і Туреччині. Загальна кількість операцій у 2017 році склала 1132, що на 2,8% менше, ніж у 2016 році, однак, вартість ринку M&A у країнах ЦСЄ збільшилася на 6,6% у порівнянні з попереднім роком.

Як і у попередньому році, можна спостерігати більшість внутрішніх операцій: у 47% всіх угод покупець та ціль походять з одної ж країни (на один процентний пункт нижче, ніж у 2016 році). Також варто відзначити той факт, що частка транзакцій, закритих стратегічними інвесторами, свідчить про зменшення на 6 процентних пунктів, що становить 72% загального обсягу операцій, а найактивнішою цільовою галуззю стала нерухомість, тоді як з точки зору вартості найбільша транзакція відбулася в енергетиці та гірничому секторі [3].

Польща (рис.2) була найбільш активною країною за обсягами угод у 2017 році, приблизно 265 транзакцій протягом відповідного періоду. За Польщею ідуть Чехія та Туреччина, заклавши відповідно 246 та 171 угоди. Румунія, заклавши 145 угод, далі Угорщина – 133 угоди та Болгарія – 40 угод. Найменший показник має Сербія – 22 угоди.

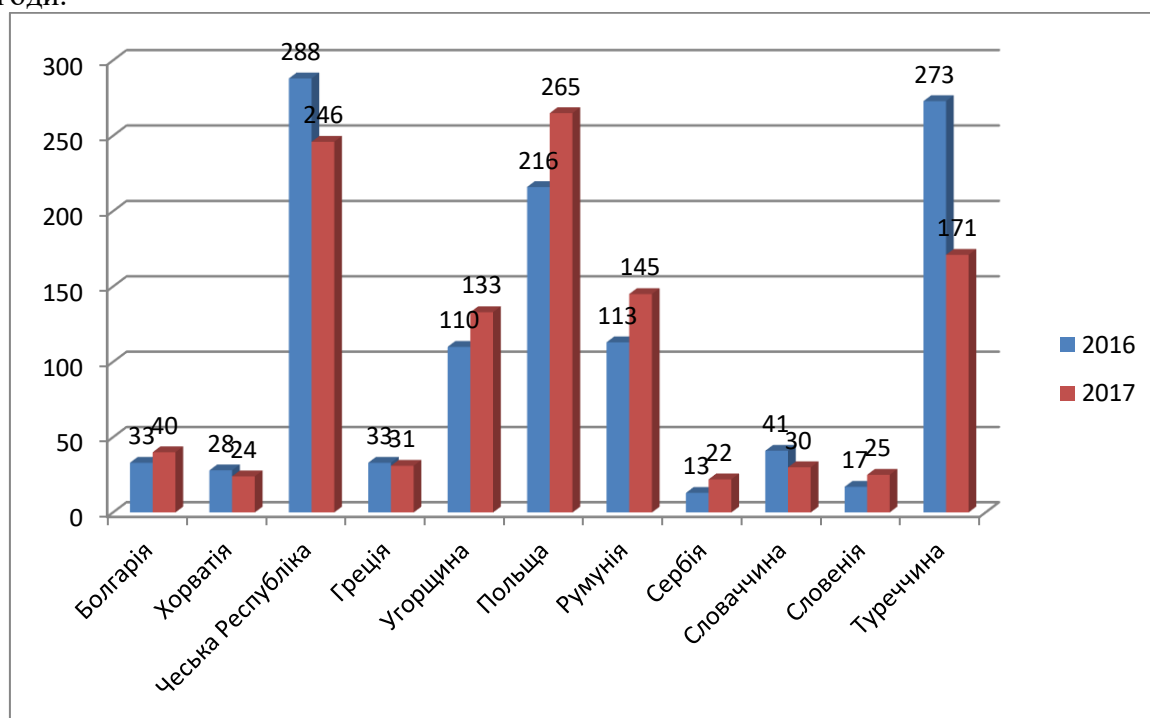


Рис.2 Кількість транзакцій злиття та поглинання в країнах ЦСЄ в 2016 та 2017 рр.
Джерело: розроблено авторами на основі даних [3]

Хоча в 2017 році загальна кількість транзакцій на ринку ЦСЄ склала 1132, що означає зниження на 2,8% порівняно з 2016 роком, шість країн - Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Сербія та Словенія - збільшили активність угод злиття і поглинання з точки зору кількості операцій у 2017 році.

Незначне зниження відбулося в основному за рахунок значного зменшення обсягів угод у Туреччині, де число закритих угод становило 171, що становило 37,4% зниження порівняно з 2016 роком.

Сумарна вартість транзакції на 2017 рік на ринку ЦСЄ склала 50,9 млрд. дол. США, що на 6,6% більше, ніж у попередньому році. Це збільшення пояснюється, в основному, зростанням середньої вартості угод з 17,7 млн. доларів США у 2016 році до 23,8 млн. доларів США у 2017 році [3].

Польща (рис. 3) зайняла перше місце, оцінювана вартістю 13,8 млрд. дол. США, потім Чехія (11,5 млрд. дол. США) та Туреччина (7,7 млрд. дол. США). Сербія та Словенія зазнали найбільшого зростання в 2017 році, коли ринок зріс з 0,04 млрд. дол. США до 0,6 млрд. дол. США та з 0,3 млрд. дол. США до 1,5 млрд. дол. США відповідно.

Єдина країна, де знизилася ринкова вартість, була Словаччина, яка у 2017 році зменшилась на 47,1% з 1,9 млрд. дол. США в 2016 році до 1,0 млрд. дол. США.

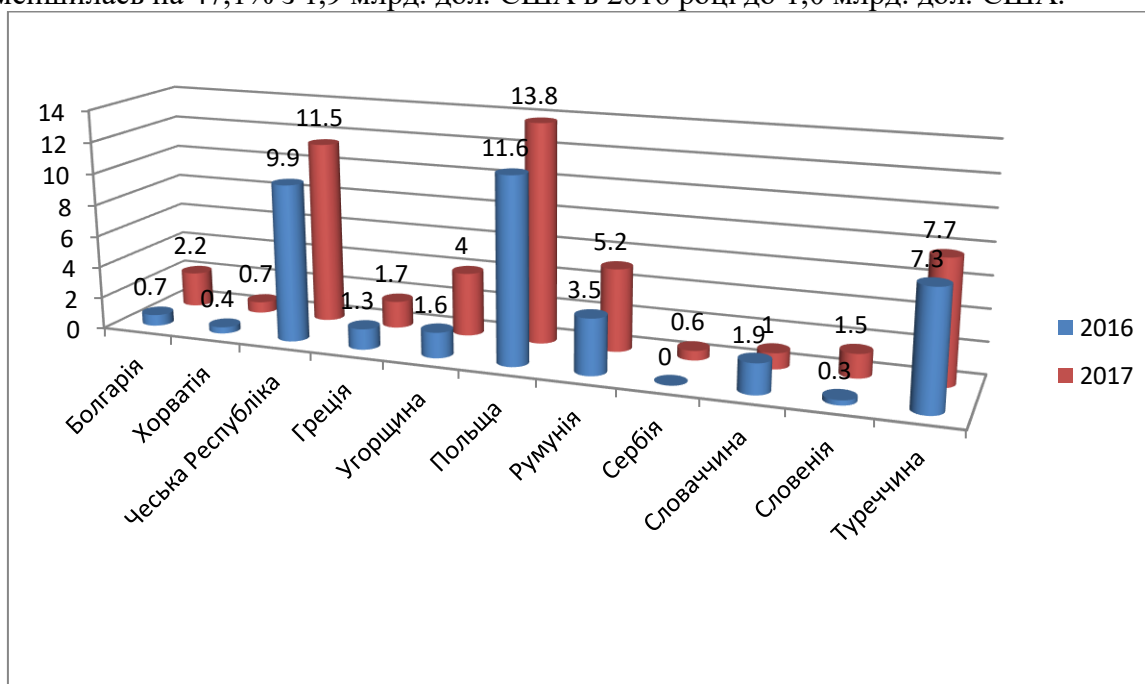


Рис.3 Оціночна вартість транзакції злиття та поглинання в країнах ЦСЄ в 2016 та 2017 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних [4]

Переважає більшість угод були закриті стратегічними інвесторами у всіх країнах, внаслідок чого в регіоні зменшилася їх частка – 72%, у порівнянні з 78% у 2016 році.

У Хорватії 96% придбань здійснювались стратегічними інвесторами, за ними йшли Сербія (95%) та Румунія (84%).

Частка фінансових інвесторів була найвищою в Словаччині, Угорщині та Словенії, де фінансові операції відповідали відповідно 43%, 36% та 36% ринку.

Внутрішні операції представляли більшість угод на ринку ЦСЄ в 2017 році, як і в 47% від загальної кількості угод, а покупець і ціль походять з тієї ж країни. Це становить п'ять процентних пунктів зниження в порівнянні з 2016 роком. Частка вихідних операцій зростає з 12% у 2016 році до 13% у 2017 році.

Внутрішні операції були найбільш популярними в Угорщині (63%), Туреччині – 57% та Польщі – 51%. Чехія та Польща мали найбільшу кількість вихідних транзакцій за 59 та 33 угод.

Частка вихідних операцій була найвищою в Чеській Республіці (24%), Словаччині (20%) та Болгарії (17%).

Частка вхідних операцій була найвищою в Румунії (67%), в Словаччині та Словенії (кожен із них - 60%) та в Греції (58%) [4].

З галузевої точки зору найбільш активним сектором (за кількістю трансакцій) у 2017 році в країнах ЦСЄ був сектор нерухомості, що склав 14% від обсягу угод злиття та поглинання. На другому місці виробництво – 12%, на третьому місці ІТ-сектор – 11%, далі їжа та напої – 8%. Енергетика, послуги та фармацевтика по 7% кожна.

Роздрібна та оптова торгівля складає 6%, банківські та фінансові послуги – 5%, далі телекомунікації та медіа і транспорт та логістика по 4% кожна. Інший – 3%.

Будівництво, хімічний сектор, видавництво та друк, розваги та сільськогосподарський сектор по 2% кожен.

Таблиця 1

Найактивніші сектори в кожній країні (за обсягом угоди)

Цільова країна	Сектор
Болгарія	Продукти харчування та напої, виробництво, ІТ-сектор
Хорватія	Послуги, нерухомість, енергетика та видобуток, банківські та фінансові послуги, телекомунікації та засоби масової інформації, транспорт та логістика
Чеська Республіка	Нерухомість
Греція	ІТ-сектор
Угорщина	Нерухомість
Польща	Нерухомість
Румунія	Виробництво, ІТ-сектор
Сербія	Виробництво
Словаччина	Роздрібна та оптова торгівля
Словенія	Виробництво
Туреччина	ІТ-сектор

Джерело: розроблено авторами на основі даних [5]

Найбільш активною цільовою галуззю (за кількістю трансакцій) був сектор нерухомості, що становив 161 угоду та 14% всіх операцій у 2017 році. Найбільшою транзакцією в цьому секторі було придбання 28 роздрібних об'єктів, що складаються з роздрібних центрів, парків електроенергії, гіпермаркетів та салонів "DIY", на користь Chariot Top Group у Нідерландах за 1,189 млрд. дол. США. Середня вартість угод у цьому секторі становила 98 млн. дол. США у 2017 році.

Виробничий сектор заклав 135 угод у 2017 році. Найбільшою угодою у цьому секторі стало придбання чеською інвестиційною компанією PPF Group виробника Skoda Transportation за 489 млн. дол. США. Середня вартість угоди в цьому секторі становила 55 млн. дол. США.

ІТ-сектор заклав 126 трансакцій у 2017 році. Найбільші трансакції включали придбання чеською компанією Translation and Localization компанії Moravia IT постачальника послуг з підтримки інтелектуальної власності у Великобританії RWS на суму 320 млн. дол. США та продажу значної міноритарної частки акцій приблизно 30% в одній з провідних світових технологій з кібербезпеки Bitdefender Holding B.V. до Vitruvian Partners за 180 млн. дол. США. Середня вартість угоди, що розкривається, у цьому секторі становила 20 млн. дол. США [5].

Незважаючи на те, що в іноземних вхідних операціях порівняно з внутрішніми операціями, з точки зору джерела іноземного капіталу, інвестованого в ЦСЄ за

операціями злиття і поглинання, західноєвропейські та неєвропейські інвестори продовжували лідирувати проти інвесторів з країн-учасниць ЦСС в 2017 році.

Таблиця 2

Основні країни з кількості угод злиття і поглинання іноземними компаніями в країнах ЦСС в 2017 році

Цільова країна	Країни, що інвестують
Болгарія	Швеція 3, Південна Африка 3
Хорватія	Бельгія 2, Німеччина 2
Чеська Республіка	США 9, Німеччина 7, Польща 7
Греція	США 3, Великобританія 3, Кіпр 3
Угорщина	Великобританія 6, Австрія 5, Чехія 5, США 4
Польща	Німеччина 18, США 18, Франція 12
Румунія	США 15, Німеччина 13, Чехія 10
Сербія	Словенія 2
Словаччина	Чехія 6, Великобританія 3, Польща 2
Словенія	Чехія 2, Сербія 2
Туреччина	США 7, ОАЕ 6, Франція 5

Джерело: розроблено авторами на основі даних [3]

Сполучені Штати (США) були найактивнішими в 2017 році, заклавши 56 угод у регіоні, а потім Німеччина та Сполучене Королівство (Великобританія) з 45 та 35 угод відповідно. Чеська Республіка мала 23 угоди злиття та поглинання, а Франція – 17. Найменш активними країнами виявилися Бельгія, Сербія та Словенія, заклавши всього по 2 угоди кожна з країн.

Завдяки угодам злиття і поглинання лідируючі компанії можуть отримати контроль над ринком, споживачами і ціною. У той же час вони досягають економії за рахунок масштабу, що дозволяє їм скорочувати витрати, підвищувати виробничий потенціал і стимулювати конкуренцію в галузі.

Таблиця 3

Перша десятка найбільших у 2017 році угод злиттів і поглинань в країнах ЦСС (в млн. дол. США)

Ціль	Цільова країна	Покупець	Країна покупця	Вартість
OMV Petrol Ofisi	Туреччина	Vitol Investment	Нідерланди	1,441.0
Portfolio of 28 retail properties	Польща	Chariot Top Group	Нідерланди	1,190.0
EDF Polska S.A.	Польща	PGE Polska Grupa Energetyczna SA	Польща	1,132.0
Zabka Polska	Польща	CVC Capital Partners, EBRD	Великобританія	1,061.8
Mersin International Port	Туреччина	IFM Investors	Австралія	869.0
Helios Group	Словенія	Kansai Paint Co., Ltd.	Японія	728.0
Retail real estate portfolio of 11 shopping centers	Чехія, Угорщина, Польща, Румунія	CPI Property Group	Чехія	689.7
United Bulgarian Bank & Interlease	Болгарія	KBC Group	Бельгія	638.0
Skoda Transportation a.s	Чехія	PPF Group NV	Чехія	488.5
Magnolia Park shopping center	Польща	Union Investment Real Estate GmbH	Німеччина	447.1

Джерело: [6]

З 10 найбільших угод злиття і поглинання, оголошених в 2017 році, багато горизонтальних угод були укладені з метою стратегічної інтеграції ресурсів. Це могло допомогти компаніям зміцнити свою основну діяльність, вийти на зарубіжні ринки і диверсифікувати продукцію. Деякі великі вертикальні угоди злиття і поглинання також сприяли досягненню компаніями своєї стратегічної мети – промислової інтеграції.

Висновки. Аналіз показує, що загальні результати відображають позитивну тенденцію розвитку ринку злиття і поглинання в країнах Центральної та Східної Європи. Ринок злиття та поглинання країн ЦСЄ сильно активізувався за останні роки, що означає, що учасники торгів, швидше за все, перебувають у регіоні, так як апетит на європейські активи серед міжнародних покупців є сильним, оскільки на цьому ринку відносно низькі оцінки щодо деяких інших ринків, а також бажання підприємств, зокрема з США, Німеччини та Великобританії, закріпитися в регіоні. З огляду на активну роль країн ЦСЄ, ми дійшли висновку, що в найближчому майбутньому ринок злиттів і поглинань в даному регіоні буде і надалі активно розвиватися.

Список використаних джерел:

1. Reed Stanley Foster, Lajoux Alexandra Reed, Nesvold H. Peter. The Art of M&A. A Merger/Acquisition/Buyout Guide [Text] / Stanley Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux, H. Peter Nesvold. — N.-Y. : McGraw-Hill, 2015. — P. 21, 22.
2. IMAA. Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances (статистичні дані) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/> (дата звернення: 19.11.2018).
3. EY building a better working world. M&A Barometer 2017 Central and Southeast Europe. March 2018. 8 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-csema-barometer-2017/\\$FILE/ey-csema-barometer-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-csema-barometer-2017/$FILE/ey-csema-barometer-2017.pdf) (дата звернення: 23.11.2018).
4. EY: Greece Mergers and Acquisitions Worth €1.4bn in 2017. May 2018. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://news.gtp.gr/2018/05/04/ey-greece-mergers-acquisitions-worth-e1-4bn-2017> (дата звернення: 23.11.2018).
5. Scanning the horizon: European M&A Outlook 2018. Mergermarket. September 2018. P. 1-44 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/CMS_European_MA_Outlook_2018_final.pdf (дата звернення: 23.11.2018).
6. Statistics on Mergers and acquisitions (M&A) in Central Eastern and South Eastern Europe. Largest merger and acquisition (M&A) deals in CEE in 2017, by deal value. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/412161/m-and-a-central-eastern-europe-value-deals/> (дата звернення: 29.11.2018).

Рецензент д.е.н., професор Якубовський С.О.

УДК 336.2

Киевич А.В., д.э.н., профессор

Конончук И.А., к.э.н., доцент

Пригодич И.А., к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Возможность проведения инновационной стратегии государства во многом определяется проводимой в стране налоговой политикой. Учитывая необходимость модернизации действующих в Республике Беларусь отраслей, перехода на высокотехнологичные производства, позволяющие конкурировать на мировом рынке, государством реализуется налоговая политика, направленная на стимулирование и активизацию инвестиционно-инновационных процессов.

Ключевые слова: налоговая системы, налоговое регулирование, НДС, налог на прибыль, льгота, инновации.

Кієвіч О.В., Конончук І.А., Пригодич І.О.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ

Можливість проведення інноваційної стратегії держави багато в чому визначається податковою політикою, що проводиться в країні. Враховуючи необхідність модернізації діючих у Республіці Білорусь галузей, переходу на високотехнологічні виробництва, що дозволяють конкурувати на світовому ринку, державою реалізується податкова політика, спрямована на стимулювання та активізацію інвестиційно-інноваційних процесів.

Ключові слова: податкова системи, податкове регулювання, ПДВ, податок на прибуток, пільга, інновації.

Kievich A., Kononchuk I., Prigodich I.

TAX REGULATION OF INNOVATION ACTIVITIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

The possibility of an innovation strategy of the state is largely determined by the tax policy pursued in the country. Taking into account the need to modernize the industries operating in the Republic of Belarus, the transition to high-tech industries that allow competing on the world market, the government implements a tax policy aimed at stimulating and activating investment and innovation processes.

Keywords: tax system, tax regulation, VAT, income tax, benefit, innovation.

Постановка проблеми в общем виде и её связь с важными научными и практическими задачами. Проблема активизации экономического роста, а в отдельных странах, недопущение его падения связана с решением задач развития инновационной сферы. Галопирующая конкуренция в мире актуализирует поиск новых технологий производства продукции, создание новых или усовершенствование существующих товаров и услуг, менеджмента, способствующих подъему и эффективному развитию экономики, ее технической и технологической модернизации, решению социальных и экологических задач. Инновации позволяют создавать новые и расширять действующие производства, способствуют появлению новых рабочих мест, обеспечивают расширение географии поставок и присутствия страны как поставщика. Перспективная зарубежная практика активно применяет ряд стратегических инструментов, стимулирующих инновационную деятельность, среди которых наиболее значимыми являются субсидирование, льготное кредитование, финансирование субъектов инновационной инфраструктуры за счет средств бюджета или специальных фондов. Существенная роль в данном аспекте также отводится налоговому механизму.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Интересными видятся последние разработки таких видных ученых, как А. Смит и Д. Рикардо, А.В. Брызгалин и Б.А. Рогозин, исследующих теоретические аспекты построения эффективной налоговой системы. Должного внимания заслуживают разработки белорусских ученых, исследующих особенности построения налоговой системы в условиях Республики Беларусь, сочетающей интересы, как государства, так и плательщиков (Т.И. Василевская, И.Н. Жук, Н.Е. Заяц, Е.Ф. Киреева, Г.А. Шмарловская).

Цели статьи. Исследование особенностей построения системы налоговых льгот и преференций в Республике Беларусь, стимулирующей инновационную активность в стране, и оценка ее результативности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Значимость инноваций для экономического развития Республики Беларусь предопределила преференциальную систему налогообложения субъектов инновационной деятельности, производящих и реализующих инновационные продукты. Действующее налоговое законодательство Республики Беларусь, которое включает в себя Налоговый кодекс, указы и декреты Президента, Постановления Правительства, нормативные правовые акты как республиканских, так и местных органов государственного управления содержит ряд

льгот по НДС, налогу на прибыль, имущественным налогам и иным обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды, оказывающим наибольшее влияние на результативность деятельности субъектов хозяйствования и стимулирующие инновационную активность в стране.

Должное внимание уделяется предоставлению налоговых льгот по основному бюджетообразующему налогу – НДС. Учитывая важное фискальное значение НДС в обеспечении финансовой основы государства, а именно более 35 % всех налоговых поступлений консолидированного бюджета Республики Беларусь (за 2017 год), государство, обеспечивая приоритетность направлений социально-экономического развития, предоставляет возможность применения освобождения от обложения НДС отдельных оборотов по реализации.

Являясь эффективным средством конкурентной борьбы, инновации обеспечивают создание новых продуктов и услуг, рост производительности труда, являющиеся логическим завершением научно-исследовательских работ, мировой опыт налогообложения которых доказывает необходимость их государственной поддержки, активно используя налоговые освобождения. С учетом положительной зарубежной практики предоставления льгот по НДС, освобождению, при соблюдении условия раздельного учета соответствующих операций и распределения налоговых вычетов, относящихся к данным оборотам, методом раздельного учета, подлежат обороты по реализации:

- научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, имеющих значение для реализации приоритетов социально-экономического развития, разработки новых технологических процессов, наукоемкой, конкурентоспособной продукции, формирования перспективных научных направлений, независимо от источников финансирования работ, которые выполняются организациями и индивидуальными предпринимателями на территории Республики Беларусь;

- имущественных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау);

- имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности, сведения о которых содержатся в государственном реестре прав на результаты научной и научно-технической деятельности, созданные полностью или частично за счет государственных средств.

Однако справедливым будет отметить, что в условиях зачетного метода расчета НДС освобождение от обложения приводит к росту затрат, увеличивает срок возврата инвестиционных ресурсов [4], а в условиях дорогостоящих кредитных ресурсов [3], [5], это оборачивается значительными финансовыми потерями.

При безвозмездной передаче имущества, при приобретении или ввозе которого суммы НДС уплачены за счет средств бюджета или государственных внебюджетных фондов, объект обложения отсутствует, что вообще исключает необходимость отражения таких оборотов в налоговой декларации и упрощает налоговый учет.

Первоочередной задачей государства, определившей для себя инновационный путь развития, выступает подготовка соответствующих высококвалифицированных кадров, реализация системы непрерывного образования. Согласно Отчету о развитии человечества, ежегодно публикуемого Программой развития ООН, Республика Беларусь по индексу развития человеческого капитала, который учитывает кроме уровня жизни и долголетия, также грамотность и образованность населения, оценивается как страна с высоким значением данного показателя, занимая по данным исследования, проводившем в 2017 году, 52 место. Повышение доступности образования предполагает учет ценового фактора потребления услуг не только

высшего, но и послевузовского образования. Учитывая характерную особенность НДС как надбавки к цене, в целях снижения стоимости образовательных услуг обороты по их реализации освобождаются от обложения НДС. В силу значительных положительных внешних эффектов в Республике Беларусь услуги образовательного характера, в том числе оказываемые в сфере высшего и послевузовского образования, дополнительного образования детей, молодежи и взрослых и сопутствующие им услуги (репетиторство, проведение репетиционного тестирования и другие) освобождаются от обложения налогом.

Конкурентным преимуществом в реализации инновационных программ и повышения качества их реализации выступает компетентность научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава. Косвенным инструментом качественного изменения структуры профессорско-преподавательского состава, вовлеченного в процесс подготовки специалистов, в том числе высокотехнологичных производств, в сторону усиления роли кандидатов и докторов наук в данном направлении услуги, связанные с аттестацией научных работников высшей квалификации, присвоением ученых званий, нострификацией (приравниванием) документов о присуждении ученых степеней и присвоении ученых званий, выданных в иностранных государствах, переаттестацией лиц, имеющих ученые степени и ученые звания иностранных государств, лишением (восстановлением) ученых степеней и ученых званий, оказываемые Высшей аттестационной комиссией Республики Беларусь, также включены в перечень освобождаемых от обложения НДС.

Развитию экспорта наукоемкой продукции и технологий, увеличению их доли в общем объеме белорусского экспорта как качественного показателя инновационности белорусской экономики способствует применяемая по таким оборотам нулевая ставка НДС. Данное налоговое решение повышает конкурентоспособность экспортируемой продукции, т.к. в цену экспорта налог не включается и повышает заинтересованность продавцов в таких оборотах, которые получают налоговые возмещения из бюджета, получая в свое распоряжение значительные средства. Кроме этого нулевая ставка НДС способствует развитию внешнеэкономической деятельности как источника валютных поступлений в Республику Беларусь, фактора максимизации прибыли и повышения рентабельности за счет расширения географии поставок и международного разделения труда [1].

Реализация принципа «страны назначения» по косвенным налогам предполагает обложение НДС ввозимых на территорию Республики Беларусь товаров. Применение зачетного метода расчета НДС позволяет уменьшать сумму НДС, подлежащую перечислению в бюджет, на величину налога, уплаченного при ввозе. В силу данного обстоятельства предоставление освобождения от уплаты НДС при ввозе товара видится мнимой и неэффективной льготой с позиций стимулирования. Однако детальное изучение данного обстоятельства позволяет сделать вывод о том, что применение такой шаг позволяет переместить во времени на более поздний период момент исполнения налогового обязательства, что в условиях дефицита оборотных средств субъектов хозяйствования выступает важным преимущественным фактором. Поэтому интересной с позиций оптимизации налогов и сборов видится льгота в виде освобождения от обложения НДС следующих товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь:

- оборудование, приборы, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ;

- технологическое оборудование и запасные части к нему, предназначенные для реализации инвестиционных проектов, ввозимые резидентами Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» ;

- семена, ввозимые для научных целей и государственного сортоиспытания.

Ключевым компонентом налоговой системы государства выступает налогообложение прибыли. В условиях падения темпов экономического роста и борьбы за инвестора [2], именно налогообложение прибыли может стать конкурентным преимуществом. Взятый Республикой Беларусь вектор на развитие инновационной экономики предполагает манипулирование конструктивными составляющими данного регулирующего налога и в рамках реализации налоговой политики активно использовать такие факультативные элементы налога на прибыль, как льготы и вариантность формирования налогооблагаемой базы.

Важное стимулирующее значение имеет применение пониженных налоговых ставок при определении величины налога на прибыль. Так, научно-технологические парки, центры трансфера технологий при условии, что их деятельность соответствует направлениям деятельности, определенным для субъектов инновационной инфраструктуры, а также резиденты научно-технологических парков, осуществляющие инновационную деятельность, уплачивают налог на прибыль по ставке 10 % (вместо 18%). Пониженная ставка в размере 10 % применяется также в отношении прибыли, полученной от реализации товаров собственного производства, включенных в перечень высокотехнологичных товаров, определяемые как более конкурентоспособные и характеризующиеся более высокими технико-экономическими показателями по сравнению с другими товарами, представленными на определенном сегменте рынка.

В случаях получения организацией прибыли от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства при условии, что доля выручки от реализации таких товаров составляет более 50 % общей суммы выручки субъекта хозяйствования, а также инновационных товаров при наличии сертификата собственного производства, плательщик вправе воспользоваться освобождением от обложения налогом на прибыль. Размер высвободившихся за счет экономии на налогах оборотных средств и используемых на финансирование расширения деятельности организации зависит от уровня рентабельности плательщика и колеблется с разной амплитудой, обеспечивая сохранность и преувеличение финансовых накоплений.

Эффективным инструментом, стимулирующим инвестиции в техническое совершенствование производства, внедрение новых технологий и инноваций является право отнесения на затраты, учитываемые при налогообложении прибыли, отдельных расходов, понесенных в процессе создания инновационных технологий, с применением повышающих коэффициентов. К таким относятся затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы, зарегистрированные в государственном реестре в случае, если результатом их выполнения не стало создание амортизируемого имущества. Эти расходы могут учитываться при расчете налогооблагаемой налогом на прибыль базы в размере, увеличенном на 50 % от фактически понесенных. Дополнительным стимулом является возможность субъектов хозяйствования, которые в своей производственной деятельности используют результаты научно-исследовательских достижений, в установленном порядке учитывать при налогообложении вознаграждение организациям за использование полученных ими результатов исследований до 2 % полученной выручки.

Существенные налоговые послабления ощущают на себе научно-технологические парки и научные организации в части уплаты земельного налога и налога на недвижимость. Учитывая право Местных органов власти на увеличение таких налогов, данные платежи занимают существенное место в структуре налогового обязательства плательщиков. Поэтому предоставление льготы в виде освобождения от их уплаты до 1 января 2016 года, а затем до 1 января 2020 года выступает важным стимулирующим фактором.

Принимая во внимание экологизацию современной экономики, без реализации которой невозможно обеспечить выпуск новой конкурентоспособной продукции, государство предоставило право уменьшать суммы налоговых платежей по экологическому налогу предприятиям, ориентированным на развитие экологической сертификации, переоснащение и реконструкцию пылегазоочистного оборудования, внедрение автоматизированных систем непрерывного контроля выбросов.

Важным составляющим платформы инновационного развития Республики Беларусь, обеспечивающим не только рост конкурентоспособного экспорта, информатизацию общества и внедрение инновационных подходов взаимодействия государства, граждан и бизнеса, но и повышение эффективности базовых отраслей страны, является широкое применение информационно-коммуникационных технологий, инструментом развития которого выступают налоговые льготы. В этих целях юридическим лицам, производящим продукты программного обеспечения, разрабатывающим и осваивающим информационно-коммуникационные и другие прогрессивные технологии, предоставлена возможность зарегистрироваться в качестве резидентов Парка высоких технологий (ПВТ). Резиденты ПВТ имеют право на использование следующих преимуществ: полное освобождение от налога на прибыль, земельного налога, налога на недвижимость, налога на добавленную стоимость при реализации продукции на территории республики и при ввозе товаров по импорту. Им уменьшаются размеры обязательных страховых взносов, ставки арендной платы, не взимаются таможенные пошлины. Опыт целенаправленного предоставления налоговых льгот подтвердил их высокую эффективность, как для субъектов хозяйствования, так и для государства в целом. В настоящее время около 90% производимого в Парке программного обеспечения идет на экспорт в 50 стран мира, принося государству валютные поступления, столь необходимые для регулирования платежного баланса страны.

Реализация целевых программ, направленных на создание благоприятного климата для привлечения инвестиций и достижения высоких темпов технического прогресса в экономике также проявилась в форме создания Китайско-Белорусского индустриального парка (Парк), приоритетными областями деятельности которого являются: биомедицина, тонкая химия, электроника, машиностроение и новые материалы. Акцент делается на высокотехнологичные и конкурентоспособные производства, привлечение иностранных корпораций с известными мировыми брендами, современный менеджмент.

Резидентам Парка предоставлены огромные налоговые преференции, которые заключаются в освобождении в течение 10 лет от следующих платежей: налога на прибыль в отношении прибыли, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, произведенных на территории парка; налога на недвижимость по зданиям и сооружениям, расположенным на территории парка; земельного налога. В течение последующих 10 лет деятельности в парке резиденты уплачивают указанные налоги по ставкам, уменьшенным на 50 %.

Развитию свободных экономических зон (СЭЗ) в качестве площадок для организации производств, базирующихся на высоких технологиях, также способствует действующий льготный механизм налогообложения. Резиденты СЭЗ, которые производят экспортные либо импортозамещающие товары, не обязаны уплачивать налог на прибыль в первые десять лет с момента ее получения и освобождаются от уплаты налога на недвижимость по капитальным строениям, расположенным на территории СЭЗ. Резиденты СЭЗ НДС исчисляют по льготной ставке 10 %, при этом высвобожденные денежные средства не облагаются налогом на прибыль.

Вместе с тем существенной проблемой для большинства действующих предприятий остается высокая степень старения основных фондов, которая достигает

60 и более процентов. Обновление, техническое перевооружение, реконструкция, модернизация производственных мощностей требует больших финансовых вложений, главным источником которых является прибыль. Проблема физического и морального износа производственных фондов потребовала введения инвестиционного вычета. Его стимулирующая роль в ускорении темпов обновления основных производственных фондов заключается в том, что налогоплательщик имеет право на дату принятия к бухгалтерскому учету стоимости новых зданий, сооружений, а также стоимости вложений в их реконструкцию включать в состав затрат по производству и реализации товаров, учитываемых при налогообложении, 10 % вложенной суммы, а по машинам и оборудованию – не более 20 %. Применение инвестиционного вычета позволяет инвесторам скорее вернуть в хозяйственный оборот вложенные в развитие производства средства.

Практическая ценность и результативность принятых на правительственном уровне решений налогового и иного характера оценивается положительной тенденцией роста отдельных показателей инновационной среды: численность работников, выполняющих научные исследования и разработки; удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций и доля отгруженной в общем объеме продукции инновационной продукции.

Выводы. Поиск продуктивных решений, направленных на стимулирование внедрения и использования инноваций с целью повышения конкурентоспособности белорусской экономики, доказывает необходимость установления преференциального режима налогообложения инновационной деятельности как флагмана экономического роста.

В Республике Беларусь значительными налоговыми льготами пользуются научно-технологические парки, центры трансфера технологий, инновационно-активные субъекты хозяйствования, в том числе резиденты СЭЗ, ПВТ, Китайско-Белорусского индустриального парка. Освобождение от обложения НДС, уплаты налога на прибыль, экологического налога и других налогов позволяет существенно максимизировать прибыль и повысить эффективность производства, а за счет расширения налоговой базы и укрепления финансового состояния плательщиков в последующем обеспечить рост наполняемости государственной казны.

Список использованных источников:

1. Жук И.Н. Особенности управления внешнеэкономической деятельностью белорусских организаций в современных условиях / И.Н. Жук // Российская экономика: взгляд в будущее: сборник материалов II Международной научно-практической (заочной) конференции, г. Тамбов, 18 февраля 2016 г. / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина; ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. - Тамбов, 2016. – С. 569-577.
2. Киевич А.В. Главная причина – сам механизм глобального экономического кризиса : монография / А.В. Киевич. – Санкт-Петербург : «Инфо-да», 2012. – 236 с.
3. Киевич А.В. Денежно-кредитная политика: рестрикция и экспансия в переходный период / А.В. Киевич, И.А. Конончук, И.А. Пригодич // Економічний форум. – 2018. - № 2. – С. 290-297.
4. Конончук, И.А. Освобождение от налогообложения в условиях зачетного метода расчета НДС / И. А. Конончук // Экономика и банки : научно-практический журнал. – 2018. – № 1. – С. 19-24.
5. Пригодич И. А. Ключевые аспекты ранней диагностики рисков в банках и пути ее совершенствования / И. А. Пригодич // Экономика и банки. — 2014. — № 2. — С. 26–33.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 342.25

Дорош В.Ю., к.е.н., доцент

Камінська І.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

**ДІАГНОСТИКА ФІНАНСУВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ВИДАТКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ
ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Стаття присвячена вивченню теоретичних основ та практичних аспектів бюджетного забезпечення соціальної сфери. Однією з переконливих умов для створення соціально орієнтованої держави є здатність органів місцевого самоврядування забезпечувати сталий розвиток територій, і це стає можливим за наявності ефективної бюджетної політики в цілому та, зокрема, бюджетного процесу. Це питання є особливо гострим у процесі фінансування соціально-культурних видатків, що безпосередньо залежить від соціально-економічного становища країни, її регіонів та простих громадян.

Проведено діагностичний моніторинг видатків соціокультурної сфери зведеного бюджету Волинської області. Соціальні витрати місцевих бюджетів є важливим чинником соціально-економічного розвитку. У сучасних умовах вони служать ключовим джерелом для забезпечення життєвих потреб громадян.

Ключові слова: бюджет, бюджетний процес, видатки бюджету, соціальна сфера

Дорош В.Ю., Каминская И.Н.

**ДИАГНОСТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ РАСХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА
ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Статья посвящена изучению теоретических основ и практических аспектов бюджетного обеспечения социальной сферы. Одной из убедительных условий для создания социально ориентированного государства является способность органов местного самоуправления обеспечивать устойчивое развитие территорий, и это становится возможным при наличии эффективной бюджетной политики в целом и, в частности, бюджетного процесса. Этот вопрос особенно остро стоит в процессе финансирования социально-культурных расходов, напрямую зависит от социально-экономического положения страны, ее регионов и простых граждан.

Проведен диагностический мониторинг расходов социокультурной сферы сводного бюджета Волинской области. Социальные расходы местных бюджетов является важным фактором социально-экономического развития. В современных условиях они служат ключевым источником для обеспечения жизненных потребностей граждан.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, расходы бюджета, социальная сфера

Dorosh V., Kaminska I.

**DIAGNOSTICS OF FINANCING
SOCIAL-CULTURAL EXPENDITURE OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF
THE VOLYN REGION**

The article is devoted to the study of theoretical foundations and practical aspects of budgetary provision of social sphere. One of the convincing conditions for the establishment of a socially oriented state is the ability of local governments to ensure the sustainable development of territories, and this becomes possible in the presence of an effective budget policy in general and the budget process in particular. This issue is particularly acute in the process of financing socio-cultural expenditures, which directly depends on the socio-economic situation of the country, its regions and ordinary citizens.

Diagnostic monitoring of the expenditures of the socio-cultural sphere of the consolidated budget of Volyn region has been carried out. Social expenditures of local budgets are a significant factor in socio-economic development. In modern conditions, they serve as a key source for ensuring the vital needs of citizens.

It depends on the level of implementation and effective use of local budget expenditures that depend on the socio-economic development of the region and the country as a whole.

Measures to fill local budgets are proposed. In Ukraine, unlike the leading countries of the world, at the moment there is not enough cooperation with the non-governmental sector, with charitable and religious organizations. Therefore, the main burden lies on budgets of different levels. In our opinion, the priority in the process of the domestic system of social services is the denationalization of the social sphere. This will be possible through the decentralization of social services, the detailed selection of service providers of all forms of ownership, the involvement of public, private and charitable organizations on a competitive basis. This will reduce the inequality of citizens in accessing social, medical, educational and other services, their territorial approximation to the place of residence of a person.

Key words: budget, budget process, budget expenditures, social sphere

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Становлення соціально орієнтованої держави прямопропорційно рівне спроможності органів місцевого самоврядування забезпечувати сталий розвиток територій, а це стає можливим при наявності ефективної бюджетної політики в цілому та бюджетного процесу зокрема.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки проблеми формування та виконання місцевих бюджетів внесли вчені-економісти: С. Юрій, Л. Алексеєнко, І. Зятковський, Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко, В. Горин, О. Романенко, В. Опарін, С. Мочерний, А. Сидорчук, М. Ходорович, В. Швець, В. Дем'янишин, І. Сидор та ін. [1-12].

Метою статті є аналіз видатків соціального спрямування зведеного бюджету Волинської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Видатки бюджету будь-якого рівня представляють собою важливу складу формування сталого розвитку держави. Особливо болючим питанням останніх років є витрати місцевих бюджетів соціально-культурного спрямування, які по суті є тим індикатором, що визначає рівень соціального розвитку країни.

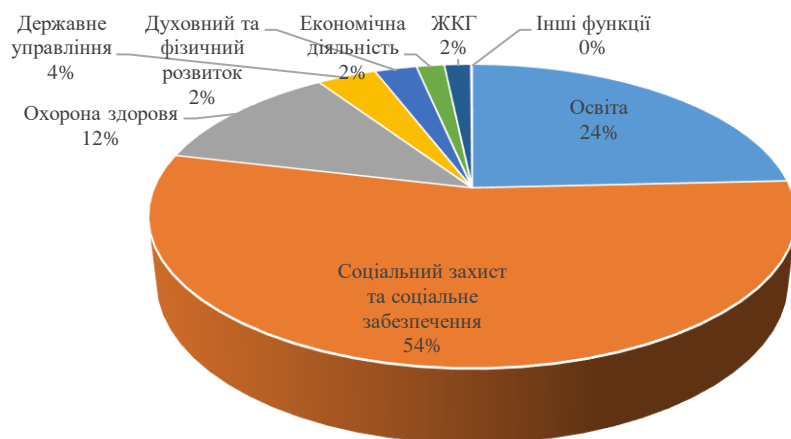


Рис 1. Структура видатків місцевих бюджетів України

Отже, як видно з рис.1 найбільшу питому вагу у видатках місцевих бюджетів України займають видатки соціально-культурного спрямування. Зокрема, частка витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення у загальних витратах складає 54 %, витрати на освіту – 24 %, на охорону здоров'я – 12 %. Іншим витратам належить близько 10 % в структурі місцевих бюджетів України

У нинішніх умовах питома вага видатків соціально культурного спрямування підтверджує соціальну спрямованість бюджету Волинської області (табл. 1). Так, частка коштів, яка виділялася на фінансування цільових програм у сфері соціального захисту, охорони здоров'я та освіти є найбільшою. Питома вага видатків соціального спрямування на кінець 2017 року склала 91,9 % зведеного бюджету Волинської області.

Таким чином, на підставі дослідження частки соціальних витрат зведеного бюджету Волинської області можна зазначити, що витрати соціальної спрямованості займають значну питому вагу у загальних витратах бюджету. Наявні тенденції свідчать про збереження структурних пропорцій між складовими бюджетних витрат впродовж досліджуваного періоду.

Таблиця 1

Динаміка видатків місцевих бюджетів Волинської області
у 2014-2017 рр. за соціально-культурним спрямуванням, тис.грн [13]

Видатки	2014	Питома вага, %	2015	Питома вага, %	2016	Питома вага, %	2017	Питома вага, %	Відхилення 2015/2014		Відхилення 2016/2015		Відхилення 2017/2016	
									абсол.	%	абсол.	%	абсол.	%
Освіта	1959673,5	36,52	2353209,8	34,94	2465061,5	31,09	3684849,7	36,08	393536,3	20,08	111851,7	4,75	1219788,2	16,06
Охорона здоров'я	980635,7	18,28	1195779,4	17,75	1251282,7	15,78	1715251,6	16,80	215143,7	21,94	55503,3	4,64	463968,9	6,44
Соціальний захист	1917941,1	35,75	2406075,8	35,73	3335061,7	42,06	4392543,8	43,01	488134,7	25,45	928985,9	38,61	1057482,1	2,26
Культура і мистецтво	190905,0	3,56	218262,3	3,24	236380,6	2,98	330779,8	3,24	27357,3	14,33	18118,3	8,30	94399,2	8,69
Фізична культура і спорт	40853,3	0,76	53819,6	0,8	64851,4	0,82	89112,9	0,87	12966,3	31,74	11031,8	20,50	24261,5	6,41

Протягом 2014-2016 рр. найбільш вагомими в структурі залишалися видатки на соціальний захист та освіту. Так, у 2017 році видатки на соціальний захист склали 43,01 % та освіту – 36,08 %. Незмінною лишається частка витрат на культуру і мистецтво, яка протягом досліджуваного періоду не перевищує 4 %. Дані таблиці свідчать, що видатки на фізичну культуру і спорт займають незначну частку та складають в середньому 0,8 %.

Оцінка динаміки видатки місцевих бюджетів Волинської області у 2014-2016 рр. за соціально-культурним спрямуванням свідчить, що за усіма статтями видатків відбувся ріст. У 2017 р. в порівнянні з 2016 р. найбільший приріст витрат спостерігався за статтею освіта (16,06 %). Видатки на охорону здоров'я зросли на 6,44 %, соціальний захист – 2,26 %, культуру і мистецтво – 8,69 %, фізичну культуру і спорт – 6,41 %. За 2017 рік на фінансування галузей соціально-культурної сфери із загального фонду обласного бюджету (рис. 2.2) спрямовано 1371,0 млн грн або 96 відсотків усіх видатків загального фонду, що становить 96,8 відсотка до запланованого на рік. На фінансування установ та закладів освіти спрямовано 575,2 млн грн (що більше на 185,9 млн грн порівняно з 2016 роком), охорони здоров'я – 631,0 млн грн (+169,8 млн грн), соціального захисту населення – 65,7 млн грн (+20,4 млн грн), культури і мистецтва – 69,5 млн грн (+20,2 млн грн), фізичної культури і спорту – 29,6 млн грн (+7,9 млн гривень). В цілому на фінансування вищезгаданих галузей за 2017 рік спрямовано на 404,2 млн грн більше порівняно з 2016 роком.

Наступним етапом дослідження стане аналіз виконання видатків соціальної сфери зведеного бюджету Волинської області.

Видатки соціальної сфери місцевих бюджетів – це вагомий чинник соціально-економічного розвитку. В сучасних умовах вони виступають ключовим джерелом забезпечення життєвих потреб громадян. Саме від рівня виконання та ефективного використання видатків місцевих бюджетів залежить соціально-економічний розвиток регіону та країни в цілому.

На рис. 2. подано моніторинг виконання місцевих бюджетів області за видатками в адміністративно-територіальному розрізі станом на 1 січня 2018 року.

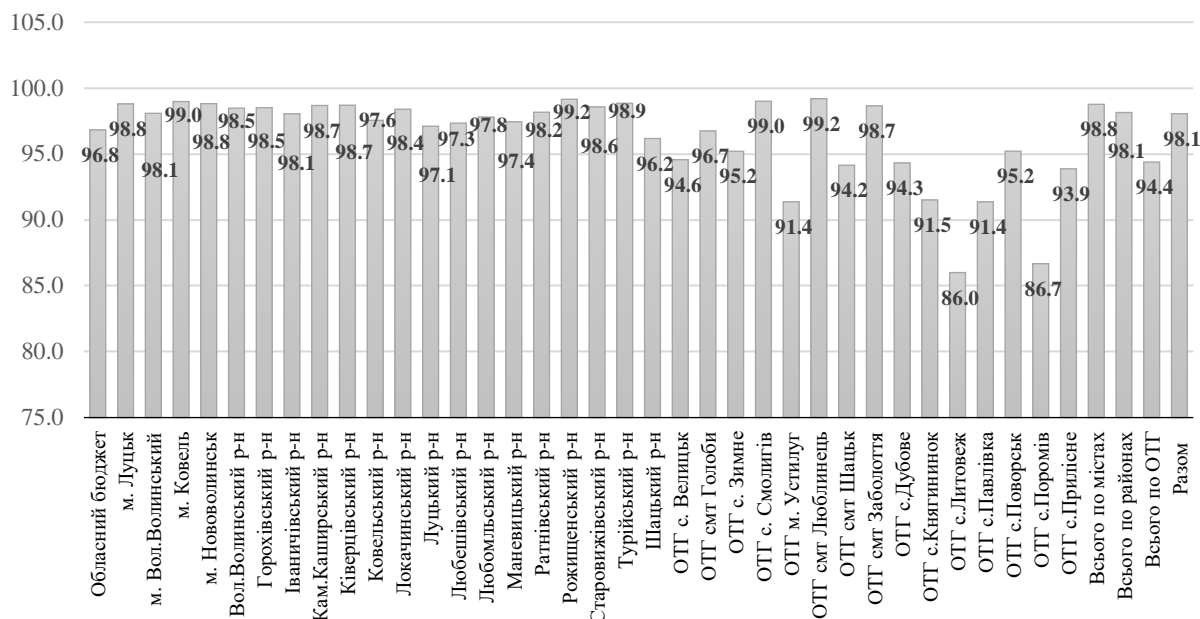


Рис. 2. Виконання видатків соціальної сфери зведеного бюджету Волинської області в адміністративно-територіальному розрізі, % [13]

Розглядаючи виконання видатків соціального спрямування місцевих бюджетів Волинської області зауважимо, що жодим регіоном не було забезпечено виконання планових призначень. Найменший рівень виконання спостерігався в ОТГ с. Литовеж – 86 % та ОТГ с. Поромів – 86,7 %. Найвищий рівень виконавчої дисципліни належить Рожищенському району – 99,2 %, ОТГ с. Смолигів – 99,0 % та м. Ковель – 99,0 %. Обласний бюджет виконаний на 96,8 %. У цілому виконання видатків соціальної сфери зведеного бюджету Волинської області склало 98,1 %.

Розглянемо виконання видатків місцевих бюджетів Волинської області по галузях соціально культурної сфери (рис. 3).

Як бачимо з діаграми видатки місцевих бюджетів Волинської області по галузях соціально культурної сфери у загальному підсумку 2017 року не виконані: соціальний захист на 1,3 %, охорона здоров'я та фізична культура і спорт на 1,6 %, культура та мистецтво на 1,9 %, освіта на 2,9 %.

У 2017 році зведений бюджет області за функцією освіта був недовиконаний всіма районами області (97,6 %), обласним бюджетом (94,7 %), містами обласного значення (98,3 %) та об'єднаними територіальними громадами (94,5 %).

Схожа ситуація притаманна іншим видаткам соціально-культурного спрямування зведеного бюджету Волинської області. Зокрема видатки по охороні здоров'я недовиконані всіма районами області (1,8 %), обласним бюджетом (1,9 %), містами обласного значення (1,1 %) та об'єднаними територіальними громадами (1,6 %).

Найкращою виконавчою дисципліною фінансування планових видатків на соціальний захист характеризується обласний бюджет. Рівень його виконання 99,5 %, найнижчим ОТГ – 93,7 %. Так ж ситуація у сфері видатків на культуру і мистецтво. Рівень виконання ОТГ 93,7 % (найнижчий), обласним бюджетом 99,7 % (найвищий). Що стосується видатків на фізичну культуру та спорт, то рівень виконання був наступним: ОТГ – 91,4 %, райони – 97,6 %, міста обласного значення – 98,2 %, обласний бюджет – 99,7 % [14].

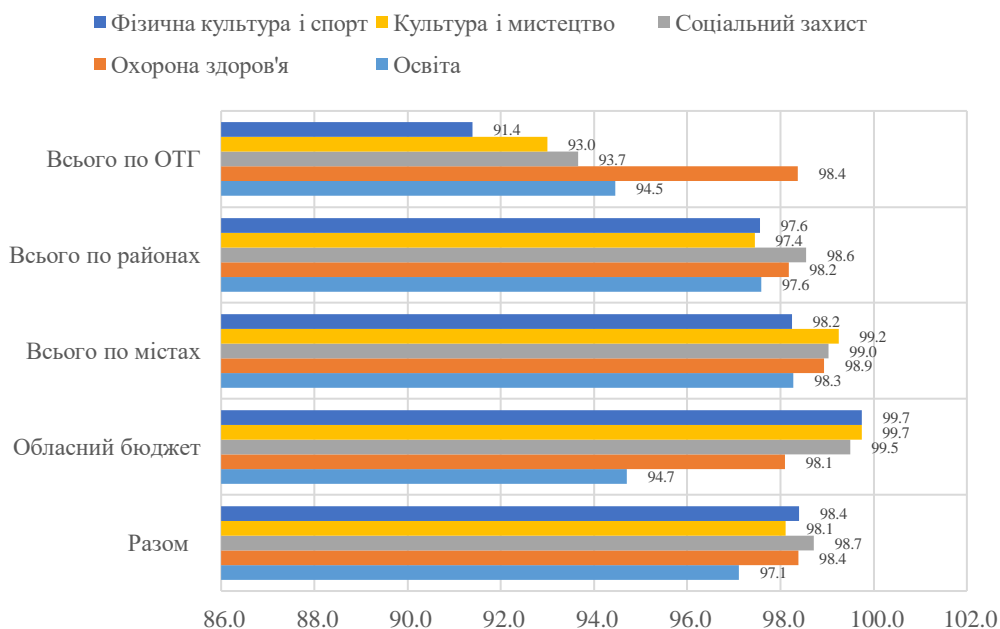


Рис. 3. Виконання видатків місцевих бюджетів Волинської області по галузях соціально культурної сфери, % [13]

Для більш детального аналізу ефективності формування бюджетної політики в соціальній сфері вважаємо за доцільне зупинитися на виконанні видатків бюджету Волинської області в адміністративно-територіальному аспекті (табл. 2).

На підставі даних таблиці можемо зробити висновок про неефективність витрачання бюджетних коштів на соціальні потреби, оскільки за період дослідження невиконання видатків, що мають соціальну спрямованість характеризуються усі адміністративно-територіальні утворення області.

За період дослідження найбільше невиконання запланованих видатків спостерігається за галуззю освіта. У 2017 р. виконання запланованих видатків зведеного бюджету Волинської області на освіту склали 97,1 %. Неефективне використання бюджетних коштів пов'язане також з незадовільним станом планування та фінансування видатків бюджету на виконання бюджетних програм. Схожі причини обумовили невиконання запланованих показників бюджетних видатків і за іншими галузями соціальної сфери: охороною здоров'я, соціальним захистом, культурою і мистецтвом, фізичною культурою та спортом. Так, у 2017 р. заплановані показники бюджетних видатків за вказаними галузями були виконані відповідно на 98,4 %, 98,7 %, 98,1 % та 98,4 %. Невиконання планових показників бюджетних витрат на соціальні потреби пов'язано з бюджетними правопорушеннями та неефективним використанням бюджетних коштів.

Зауважимо, що жоден бюджет Волинської області не забезпечив виконання планових призначень по освіті. При цьому рівень виконання коливався від 85,2 % (виконання ОТГ с. Литовеж) до 99,8 % (виконання по Рожищанському району).

Таблиця 2

Виконанні видатків бюджету Волинської області [13]

Показник	Освіта			Охорона здоров'я			Соціальний захист			Культура і мистецтво			Фізична культура і спорт		
	Передбачено у бюджеті на 2017 рік	Фактично проведено на звітну дагу	Рівень виконання у відсотках	Передбачено у бюджеті на 2017 рік	Фактично проведено на звітну дагу	Рівень виконання у відсотках	Передбачено у бюджеті на 2017 рік	Фактично проведено на звітну дагу	Рівень виконання у відсотках	Передбачено у бюджеті на 2017 рік	Фактично проведено на звітну дагу	Рівень виконання у відсотках	Передбачено у бюджеті на 2017 рік	Фактично проведено на звітну дагу	Рівень виконання у відсотках
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Обласний бюджет	607 329,0	575 163,7	94,7	643 230,6	630 988,4	98,1	66 013,2	65 685,6	99,5	69 643,3	69 463,0	99,7	29 724,5	29 649,8	99,7
м. Луцьк	660 322,1	647 629,8	98,1	291 317,2	290 377,3	99,7	799 540,7	791 794,4	99,0	50 683,9	50 540,7	99,7	17 168,5	16 907,4	98,5
м. Вол.Волинський	84 325,6	81 577,9	96,7	65 299,7	63 993,7	98,0	151 889,8	150 512,2	99,1	10 428,8	10 082,0	96,7	5 750,2	5 453,2	94,8
м. Ковель	176 889,6	175 330,4	99,1	124 217,8	122 421,7	98,6	321 600,3	318 419,3	99,0	12 930,2	12 930,2	100,0	6 933,6	6 911,8	99,7
м. Нововолинськ	120 375,9	119 444,1	99,2	63 054,2	61 337,8	97,3	208 247,7	206 267,7	99,0	10 079,7	9 935,8	98,6	3 885,5	3 874,0	99,7
Вол.Волинський р-н	37 569,7	36 886,9	98,2				114 160,4	112 699,9	98,7	5 678,6	5 505,9	97,0	732,7	645,3	88,1
Горохівський р-н	159 150,5	156 110,6	98,1	51 261,8	50 465,2	98,4	273 809,1	270 415,4	98,8	14 906,6	14 738,1	98,9	2 616,6	2 574,8	98,4
Іваничівський р-н	67 849,9	66 395,3	97,9	34 252,1	33 349,3	97,4	146 154,3	144 487,9	98,9	7 229,0	6 297,2	87,1	1 133,2	1 085,2	95,8
Кам.Каширський р-н	213 374,4	211 291,9	99,0	54 226,5	52 903,8	97,6	315 888,6	311 440,0	98,6	15 449,6	15 422,8	99,8	1 520,0	1 489,6	98,0
Ківерцівський р-н	198 342,8	197 369,4	99,5	57 407,0	56 668,0	98,7	296 972,7	291 385,3	98,1	16 648,2	16 590,6	99,7	2 251,5	2 189,2	97,2
Ковельський р-н	51 523,4	49 238,5	95,6				160 051,4	157 205,0	98,2	8 310,9	8 068,8	97,1	574,2	563,9	98,2
Локачинський р-н	79 041,7	77 074,3	97,5	22 135,4	21 804,8	98,5	95 979,6	95 190,8	99,2	6 137,9	5 970,3	97,3	422,0	416,2	98,6
Луцький р-н	176 634,6	167 066,9	94,6	59 589,8	57 365,1	96,3	290 747,1	287 869,5	99,0	20 121,9	18 985,8	94,4	5 024,1	4 886,1	97,3
Любешівський р-н	126 774,6	121 703,1	96,0	33 445,1	33 100,5	99,0	166 274,0	163 025,8	98,0	7 127,9	6 882,0	96,5	1 646,8	1 642,1	99,7
Любомльський р-н	138 370,0	135 290,6	97,8	56 136,2	54 657,7	97,4	103 947,6	101 897,1	98,0	10 590,7	10 396,5	98,2	2 574,1	2 534,5	98,5
Маневицький р-н	170 658,2	163 879,3	96,0	49 397,3	48 868,0	98,9	191 206,2	187 969,3	98,3	13 193,1	12 882,5	97,6	2 458,0	2 385,9	97,1
Ратнівський р-н	148 643,1	144 318,9	97,1	42 373,9	41 959,0	99,0	272 054,1	268 251,0	98,6	10 345,2	10 235,0	98,9	1 372,4	1 336,4	97,4
Рожищенський р-н	122 541,1	122 254,6	99,8	37 469,8	37 167,0	99,2	174 441,9	172 336,0	98,8	11 046,1	10 816,0	97,9	1 115,7	1 108,6	99,4
Старовижівський р-н	94 311,1	92 860,5	98,5	28 374,4	27 947,5	98,5	118 906,6	117 306,5	98,7	7 218,7	7 150,6	99,1	908,6	893,6	98,4

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Турійський р-н	85 635,2	84 819,6	99,0	24 808,1	24 563,6	99,0	126 486,9	124 869,2	98,7	6 256,9	6 147,1	98,2	791,6	774,1	97,8
Шацький р-н	28 118,1	26 192,3	93,2				47 566,4	46 470,8	97,7	3 539,6	3 528,4	99,7	79,2	79,1	99,9
ОТГ с. Велицьк	12 355,9	11 684,4	94,6				137,5	132,1	96,0	490,0	462,7	94,4	15,5	13,6	87,9
ОТГ смт Голоби	19 547,2	18 952,9	97,0				249,1	241,2	96,8	2 307,0	2 189,6	94,9	28,0	28,0	100,0
ОТГ с. Зимне	15 422,1	14 654,0	95,0				160,1	153,6	95,9	748,7	738,9	98,7	68,4	67,4	98,5
ОТГ с. Смолигів	6 535,8	6 466,8	98,9				221,6	220,4	99,4	875,7	869,9	99,3	2,4	2,4	100,0
ОТГ м. Устилуг	21 863,1	20 018,3	91,6				366,0	355,0	97,0	956,7	841,7	88,0	44,2	11,2	25,3
ОТГ смт Люблинець	16 116,2	16 026,7	99,4				157,5	156,7	99,4	1 782,0	1 740,0	97,6	696,7	678,9	97,5
ОТГ смт Шацьк	26 639,4	25 117,1	94,3				443,0	404,4	91,3	722,8	691,4	95,7	734,4	657,3	89,5
ОТГ смт Заболоття	24 087,3	23 784,8	98,7	5 385,8	5 302,8	98,5	3 839,2	3 795,0	98,9	2 640,1	2 594,2	98,3	15,0	5,1	33,7
ОТГ с.Дубове	17 944,2	16 992,8	94,7				220,0	218,7	99,4	629,3	527,7	83,9	25,0	10,9	43,5
ОТГ с.Княгининок	17 417,5	16 382,0	94,1				715,0	538,0	75,2	4 937,6	4 189,4	84,8	84,5	79,6	94,2
ОТГ с.Литовеж	8 145,6	6 942,0	85,2				115,3	115,3	100,0	563,0	531,4	94,4	0,4	0,4	90,0
ОТГ с.Павлівка	20 218,7	18 446,9	91,2				161,8	161,4	99,7	549,3	512,5	93,3	23,5	23,5	100,0
ОТГ с.Поворськ	12 534,1	11 895,2	94,9				170,0	165,0	97,1	1 200,8	1 178,7	98,2	15,0	15,0	100,0
ОТГ с.Поромів	7 708,4	6 760,2	87,7				445,8	281,0	63,0	259,7	246,3	94,8	50,0	48,7	97,4
ОТГ с.Прилісне	20 087,0	18 827,2	93,7	15,2	10,4	68,5	120,0	107,3	89,4	918,2	895,7	97,6	70,4	70,4	99,9
Всього по містах	1041913,3	1 023 982,0	98,3	543 889,0	538 130,5	98,9	1 481 278,5	1 466 993,5	99,0	84 122,6	83 488,8	99,2	33 737,8	33 146,3	98,2
Всього по районах	1898538,4	1 852 752,7	97,6	550 877,3	540 819,5	98,2	2 894 647,1	2 852 819,6	98,6	163 800,9	159 617,8	97,4	25 220,7	24 604,5	97,6
Всього по ОТГ	246622,5	232 951,3	94,5	5 401,0	5 313,2	98,4	7 522,0	7 045,0	93,7	19 580,9	18 210,2	93,0	1 873,3	1 712,2	91,4
Разом	3794403,1	3 684 849,7	97,1	1 743 397,9	1 715 251,6	98,4	4 449 460,8	4 392 543,8	98,7	337 147,7	330 779,8	98,1	90 556,3	89 112,9	98,4

Досліджуючи виконання видаткової частини місцевих бюджетів Волинської області зауважимо, що по функції охорона здоров'я не було забезпечено виконання планових призначень. Найвищим рівнем виконання 99,7 % характеризується м. Луцьк, найнижчим 68,5 ОТГ с.Прилісне. Виконання 100 % видатків бюджету області по функції соціальний захист забезпечив ОТГ с. Литовеж, у свою чергу найнижчим рівнем виконання належав ОТГ с.Поромів, лише 63,0 %. Найменший рівень виконання зафіксований у м. Нововолинськ (на 3,3 %).

Місто Ковель забезпечило 100 % виконання видатків на культуру і мистецтво. Для порівняння ОТГ с. Дубове виконало бюджет області за цією статтею на 83,9 %.

Що стосується статті витрат «Фізична культура і спорт» гарною виконавчою дисципліною характеризуються низка територій Волинської області. Зокрема, ОТГ смт Голоби, ОТГ с. Смолигів, ОТГ с. Павлівка, ОТГ с. Поворськ виконали бюджет області в цій частині на 100 %. Не можемо оминати увагою той факт, що значне недовиконання бюджету мали ОТГ см. Устилуг, ОТГ смт Заболоття, ОТГ с. Дубове.

Висновки. Отож, проведений аналіз та його результати є основою для формування рекомендаційної частини нашого дослідження. Дане дослідження зосередимо на виявленні як позитивних так і негативних сторін, які впливають, чи можуть впливати на ситуацію в регіоні. Це потрібно для того щоб встановити у якому напрямі повинен розвиватися регіон і якими фінансовими ресурсами він для цього володіє. Крім того визначимо рівень регулювання видатків соціальної сфери місцевих бюджетів з використанням коефіцієнту локалізації. На нашу думку, пріоритетом у процесі вітчизняної системи соціальних послуг є роздержавлення соціальної сфери. Це стане можливим через децентралізацію соціальних послуг, детальний підбір постачальників послуг усіх форм власності, залучення громадських, приватних і благодійних організацій на конкурсних засадах. Що забезпечить зменшення нерівності громадян у доступі до соціальних, медичних, освітніх та інших служб, їх територіальне наближення до місця проживання людини [14].

Список використаних джерел:

1. Фахрутдинова Е. В. Роль социальной сферы и социальной политики в обеспечении устойчивого социально-экономического развития страны. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econsoman.hse.ru/data/2011/10/28/1267245220/1.pdf>.
2. Фінанси: Підручник / С. І. Юрій, Л. М. Алексеев, І. В. Зятковський та ін.; За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
3. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Vika/Downloads/Vnbu_2015_1_21.pdf
4. Горин В. П. Концептуальні засади фінансового забезпечення соціальних гарантій // Світ фінансів. – 2009. – № 3. – С. 97–106.
5. Романенко О. Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 312 с.
6. Опарін В. М. Фінанси / В. М. Опарін. - К.: КНЕУ, 1999. - 164 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [ред. кол. С. В. Мочерний (відпов. ред.) та ін.]. - К. : Видавничий центр "Академія", 2002. - Т. 3. - 952 с.
8. А. Сидорчук Сидорчук А. Моделі фінансового забезпечення соціального захисту населення / А. Сидорчук // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. - 2004. - № 16. - С. 102-107. - (Серія Економіка).
9. Ходорович М.И. Бюджет и бюджетная система / М.И. Ходорович. – М. : Экономическое образование, 2005. – 235 с
10. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи бюджетних відносин / В.Я. Швець // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 23–31.
11. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація та практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
12. Сидор І. Бюджетне забезпечення соціального захисту населення: теоретичні аспекти і вітчизняна практика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4298>
13. Зведені бюджети Волинської області за 2014-2017 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finance.voladm.gov.ua/>
14. Дорош В.Ю. Соціальний вектор фінансової спроможності органів місцевого самоврядування / В.Ю. Дорош, І.М. Камінська, Я.А. Янчук // 36. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 15 (57). – 2018. – С. 23-29

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 334.764:332.132

Смолич Д.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

АКТИВІЗАЦІЯ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ В СФЕРІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ВОЛИНСЬКОМУ РЕГІОНІ

В статті розглядаються сутність, типи та принципи функціонування кластерних утворень. Виокремлено особливості кластерів в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики та їх значення в розвитку регіонів. Досліджено передумови формування та сформовано «дорожню карту» формалізації кластерних відносин у сфері енергозбереження та альтернативної енергетики у Волинському регіоні.

Ключові слова: кластер, енергозбереження, енергоефективність, альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, дорожня карта.

Smolych D.

ACTIVATION OF CLUSTER INITIATIVES IN THE FIELD OF ENERGY SAVING AND ALTERNATIVE POWER IN VOLYN REGION

The article deals with the essence, types and principles of the functioning of cluster entities. The features of clusters in the field of energy saving and alternative energy and their importance in the development of regions are singled out. The prerequisites of formation and the "road map" of formalization of cluster relations in the field of energy saving and alternative energy in the Volyn region are formed.

Key words: cluster, energy saving, energy efficiency, alternative energy, renewable energy sources, road map.

Смолич Д.В.

АКТИВИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В СФЕРЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ВОЛЫНСКОМ РЕГИОНЕ

В статье рассматриваются сущность, типы и принципы функционирования кластерных образований. Выделены особенности кластеров в сфере энергосбережения и альтернативной энергетики и их значение в развитии регионов. Исследовано предпосылки формирования и сформирован «дорожную карту» формализации кластерных отношений в сфере энергосбережения и альтернативной энергетики в Волинском регионе.

Ключевые слова: кластер, энергосбережение, энергоэффективность, альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, дорожная карта.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогоднішній день енергоефективність та енергозбереження в нашій країні віднесені до пріоритетних напрямів технологічної модернізації в інноваційній сфері. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» як основа реформування системи державної влади та місцевого самоврядування також окреслює курс на енергозбереження та використання альтернативної енергетики.

Передумовою вище окресленого є існуюча проблема енергетичної залежності нашої країни, зумовлена обмеженістю енергоресурсів. Крім того, глобальні зміни клімату та посилення негативного техногенного впливу на оточуюче середовище породжують нагальну потребу в максимальному використанні джерел відновлюваної енергії. Власне, вирішення даних проблем потребує пошук та впровадження нових джерел енергії, енергоносіїв, використання сонячної, вітрової, геотермальної енергії, забезпечення енергозбереження та раціонального енерговикористання.

Досвід кластеризації свідчить про позитивні наслідки апробації на практиці такого шляху розв'язання економічних, соціальних, політико-правових проблем, які постають перед бізнесом відповідних регіонів, за рахунок виникнення синергетичного ефекту. Зважаючи на те, що кластерні утворення в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємств і регіону, актуальності нині набувають питання вивчення активізації кластерних ініціатив в Волинському регіоні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Одним із ефективних способів переходу суб'єктів господарювання до інноваційного розвитку є формування кластерів. Різні аспекти дослідження проблем пов'язаних з організацією формування кластерів, їх сутністю, класифікацією, аналізу перспектив розвитку присвячені праці вітчизняних вчених, зокрема: Бакушевич І.В., Бутка М.П., Войнаренка М.П., Внукової Н.М., Дубницького В.І., Соколенка С.І., Чужикова В.І. У працях зарубіжних вчених, зокрема Портера М., Превезера М., Розельфільда С., Свон Г., Фезера Е., Шумпетера Й. також знаходимо відображення описаних вище питань.

Віддаючи належне науковому та практичному значенням праць вищезазначених авторів, необхідно зазначити, що залишаються невирішеними питання формування та розвитку кластерів у галузях народного господарства в українських реаліях, з врахуванням тенденцій «smart-спеціалізації» регіонів, які потребують подальшого дослідження.

Цілі статті. Метою даної статті є з'ясування особливостей функціонування та розвитку кластерів в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики в регіоні та окреслення на цій основі «дорожньої карти» формування відповідного кластера у Волинському регіоні.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведення кластерної політики базується на організації взаємодії між органами державної влади і місцевого самоврядування, бізнесом, науково-освітніми установами, громадськістю регіону. Координація їх зусиль сприяє підвищенню інноваційного виробництва, взаємному посиленню ефективності їх роботи.

Кластерний підхід нині є основою для конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектора та регіональної влади. Станом на 1 березня 2018 року в Європейському Союзі функціонувало 250 кластерних утворень, які фактично є об'єднаннями великих компаній та малих фірм в різних галузях і забезпечують 38% робочих місць в ЄС та виплачують 55% заробітних плат.

Дієвим механізмом епохи глобалізації є гнучкі об'єднання суб'єктів господарювання для досягнення і посилення конкретного господарського ефекту. Такими об'єднаннями є кластери, які, як правило, являють собою об'єднання географічно локалізованих підприємств, науково-дослідних установ, навчальних закладів, ринкових структур, як основних учасників інноваційного процесу [1].

Термін «кластер» не є новим в економічній теорії. В перекладі з англійської мови дане поняття означає групу, сукупність, концентрацію, скупчення, тощо.

Поняття кластера вживається у різних галузях знань, і хоча трактування цього поняття є різним, сутність залишається незмінною: кластер – об'єднання декількох однорідних елементів, які можуть розглядатися як самостійна одиниця з притаманними їй певними ознаками [2, с.28].

Термін «кластер» є одним з найбільш популярних під час обговорення перспектив розвитку економіки. Кластерний підхід в цілому декларується в якості однієї з парадигм формування регіональної економічної політики [3, с.76].

Ознаками кластерних утворень є наступні: географічна близькість розташування учасників, галузева спеціалізація територій та об'єднання учасників в технологічний

ланцюг, взаємодія в межах кластера влади, бізнесу, інститутів, конкуренція і кооперація учасників та синергетичний ефект від співпраці.

Вчені відокремлюють різноманітні види кластерів, залежно від обраних класифікаційних ознак. Зокрема, в залежності від організаційної оформленості кластери можна розподіляти на формальні і неформальні. До формальних кластерів можна віднести структури, які юридично оформили свою співпрацю та зареєструвалися.

Також виокремлюють такі типи кластерів як: географічний тип (формується як просторовий кластер), горизонтальний тип (формується на основі декількох інноваційних секторів, які входять в більш великий кластер), вертикальний тип (формується як мережа виробничого прогресу з визначенням виконавця – впровадження інновацій), літеральний тип (формується як об'єднання різних секторів, що призводить до створення інноваційного кластера), технологічний тип (формується як сукупність галузей, які використовують одну й ту ж технологію) та фокусний тип (формується як кластер інноваційних фірм, які зосереджені навколо одного центра – підприємства, НДІ, університету тощо) [4].

Необхідною умовою ефективного формування, функціонування та розвитку кластерних утворень є дотримання системи принципів на яких базуватиметься їх діяльність.

Основними принципами формування кластерів є: стратегічні принципи функціонування кластерів в умовах глобалізації та принципи державної підтримки кластерних структур. До стратегічних принципів функціонування кластерів в умовах глобалізації відносяться принципи: системності; компліментарності; кооперації; об'єктивності. До принципів державної підтримки кластерних структур відносять: адресності державної підтримки кластерних утворень; системної обґрунтованості регіональних кластерів; об'єднання централізації та децентралізації; адекватності [5, с.10].

Прикладом найбільш масштабного дослідження у світі, спрямованого на виявлення та аналіз кластерів є проект Європейської кластерної обсерваторії [6]. У даному проекті реалізовано статистичну методологію виявлення кластерів. Крім того, Європейська кластерна обсерваторія провела проект з виявлення та складання списку організацій з розвитку кластерів у Європі.

Європейська кластерна платформа колаборації нині є унікальною платформою, що містить базу даних європейських кластерів і кластерних організацій, а також є інтерактивним майданчиком для їх взаємодії. У 2018 році на платформі зареєстровано понад 800 кластерних утворень, в тому числі 19 українських кластерів.

Якщо Україна буде й надалі рухатись в напрямку інтеграції у Європейський Союз, то ми матимемо змогу активніше включитися в Європейську кластерну обсерваторію та Європейську кластерну платформу колаборації, розвиваючи та стимулюючи в такий спосіб кластеризацію в країні загалом. Також в перспективі доцільно створити власну, на кшталт європейської, українську платформу кластерної взаємодії, яка буде інтегровано збирати інформацію, щодо кластерних процесів в нашій державі, володіючи усім необхідним інструментарієм, зокрема власним серверним забезпеченням, кадровими ресурсами тощо.

Пропонуємо на прикладі Волинського регіону розглянути передумови та стратегію формування кластерного утворення в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики.

Визначальними проблемами енергетичної галузі Волинського регіону є застарілість основних засобів підприємств галузі, не інноваційне та не раціональне використання їх потужностей, відсталість галузевої інфраструктури. Крім того, варто зазначити проблему високої енергоємності економіки регіону.

Одним з провідних чинників, що обмежує розвиток енергетики, є екологічний. Вирішення екологічних проблем енергетичного комплексу можливе лише з використанням сучасних технологій. Ці новітні технології нині широко використовуються під час виробництва енергії.

Бізнес регіону має всі можливості нарощення обсягів використання альтернативних або нетрадиційних джерел енергії. Це, як правило, екологічно безпечні електростанції, наприклад вітрові-, геліо-, термальні.

Візія кластера – «енергозбереження є самим ефективним джерелом енергії», тому необхідним є достатнє енергозабезпечення при його раціональному використанні. Дану ідею учасники кластера враховуватимуть при комплексному вирішенні задач кожного окремого замовника.

Місія кластера – сприяти використанню альтернативних джерел енергії та інтелектуальних енергетичних систем в регіоні.

Діяльність кластера передбачатиме :

- спільні заявки на грантові проекти та їх реалізацію;
- комплексне виконання замовлень в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики;
- організацію семінарів та конференцій;
- внутрішнє спілкування учасників;
- допомога членам у міжнародному співробітництві;
- підтримка обміну знаннями та сприяння взаємному навчанню;
- розробка «екоінновацій».

Формування на Волині кластера енергозбереження та альтернативної енергетики дасть змогу:

- прискорити розробку та введення в дію нормативно-правових актів, спрямованих на застосування альтернативних джерел енергії в регіоні. Доречно встановити пільгові умови оподаткування суб'єктів господарювання, які запроваджують інноваційну діяльність в даній сфері;
- організувати виробництво електроенергії з нових джерел енергії, зокрема завдяки використанню вітрової, сонячної та геотермальної енергії;
- забезпечити виробництво інноваційної енергозберігаючої техніки нового покоління в межах кластера, що стимулюватиме розвиток і збільшення обсягів заощадження енергії, її економію. Пропонуємо, із залученням іноземних партнерів, створити в перспективі відповідні виробничі потужності в енергозберігаючій сфері, в тому числі створювати нові підприємства із виробництва енергозберігаючої інноваційної продукції (лампи, опалювальні пристрої, тощо);
- створити умови для залучення підприємств інших галузей до виробництва енергозберігаючої продукції конструкційних і експлуатаційних матеріалів та забезпечити умови формування кадрового потенціалу на підприємствах енергетичної та суміжних галузей;
- задовольнити потребу інноваційного оновлення інфраструктури регіону, в тому числі за рахунок участі в програмах ЄБРР, щодо розвитку альтернативної енергетики та залучення значних іноземних інвестицій в економіку регіону;
- забезпечити ринок експорту інноваційної продукції в країни ЄС;
- збільшити обсяг надходження до бюджету податків, зборів та інших платежів, а також створити нові робочі місця в регіоні;
- забезпечити престиж органам влади та відповідний авторитетний імідж регіону, завдяки можливості досягнення «енергонезалежності»;
- науково-освітньому сектору брати участь в реалізації наукових розробок, зокрема «екоінновацій», що сприятиме оновленню їх матеріально-технічної бази.

Інноваційний ефект від створення кластера енергозбереження та альтернативної енергетики в Волинському регіоні полягатиме у виробництві електроенергії з використанням альтернативних джерел енергії, що задовільнятиме внутрішні потреби бізнесу регіону екологічно чистою енергією та зменшуватиме залежність від традиційних енергоносіїв; оновленні інфраструктури та розвитку енергозберігаючих технологій.

Для виконання функцій менеджменту кластера варто створити робочу групу у складі представників підприємств бізнесу та Волинської ТПП (як фасилітатора кластерної взаємодії) силами якої розроблятиметься деталізована стратегія формування та розвитку кластера в Волинській області. На рис. 1 представлено «дорожню карту» формалізації кластерних відносин у сфері енергозбереження на альтернативної енергетики.

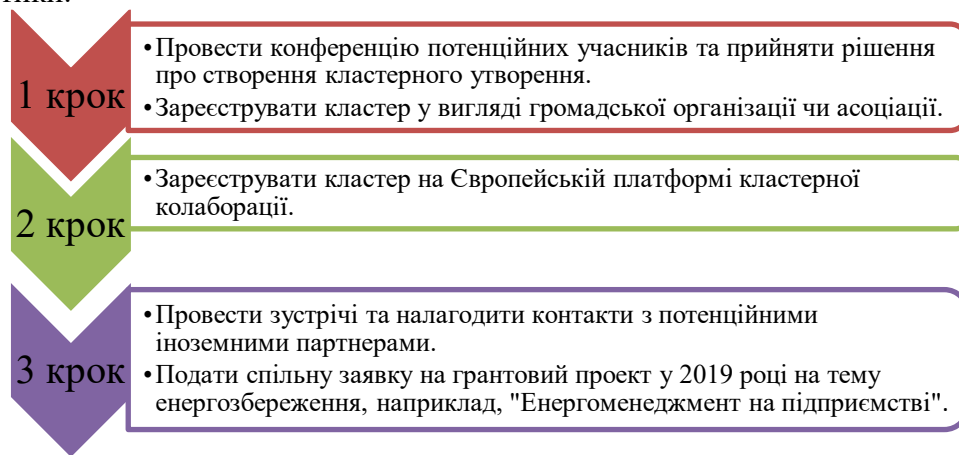


Рис. 1 «Дорожня карта» формалізації кластерних відносин у сфері енергозбереження на альтернативної енергетики у Волинському регіоні.

Кластерні процеси на Волині доречно втілювати активно використовуючи переваги транскордонного співробітництва, зумовлені відповідним територіальним розміщенням регіону. Транскордонна співпраця позитивно впливатиме на впровадження кластерного підходу, завдяки додатковим можливостям фінансування, участі у грантових проектах, обміну досвідом, налагодженню контактів з іноземними партнерами, доступом до інноваційних закордонних розробок.

Слід зауважити, що реалізуючи дану «дорожню карту» на Волині по формалізації кластерних відносин в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики, доцільно також контролювати стан виконання таких завдань як:

- розширення інфраструктури та модернізація мережі для забезпечення надійного та сталого енергопостачання на основі впровадження інноваційних технологій;
- забезпечення диверсифікації постачання первинних енергетичних ресурсів;
- підвищення енергоефективності підприємств;
- просування та популяризацію ідей кластеру серед бізнесу та соціуму;
- збільшення частки енергії з відновлювальних, зокрема за рахунок введення потужностей об'єктів, що виробляють енергію з відновлювальних джерел.

В межах кластера задля енергозабезпечення можуть використовуватимуться різноманітні джерела відновлюваної енергетики, зокрема: вітроагрегати, фотоелектричні установки, сонячні колектори, біоенергетичні установки, геотермальні теплоенергетичні установки, теплові насоси.

Втілення в життя цих конкретних завдань «дорожньої карти» дасть змогу, забезпечити досягнення такої цілі як формування кластера енергозбереження та альтернативної енергетики у Волинському регіоні.

Висновки. Застосування кластерного підходу в сфері енергозбереження та альтернативної енергетики у Волинському регіоні сприятиме достатньому енергозабезпеченню регіону при його раціональному використанні із застосуванням високоефективних екологічно чистих конструкцій. Кластер створюватиме фундаментальні умови для інновацій, обміну знаннями, технологіями, значного збільшення виробництва електроенергії та її економії, як наслідок, підвищуватиме продуктивність й ефективність підприємств регіону в даній сфері. Це призведе до зростання економічної конкурентоспроможності не тільки учасників кластера, регіону, але й держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Кластери та інноваційний розвиток України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf
2. Войнаренко М. Економіст Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. – 2000. – №1. – С. 29-33.
3. Тищенко О.М. Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. Київського національного університету імені Т.Шевченка. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції, Київ, 2010. – Вип. 21. – С. 74–80.
4. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития.– [Електронний ресурс]– Режим доступу : <http://www.subcontract.ru/Docum>
5. Інноваційно-освітні кластери як модель суспільно-економічного розвитку України XXI століття.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.fulbright.org.ua/conf_x_u_thesis.html
6. Європейська кластерна обсерваторія. Офіційний веб-сайт обсерваторії – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>
7. Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness – Council on Competitiveness. – 2001. – 132 p.

Рецензент д.е.н., професор Коцій О.В.

УДК 331.101

Шубалий О.М., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА СТИМУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ЗМІНУ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті проведено оцінку стимулюючого впливу заробітної плати на зміну основних показників соціально-економічного розвитку регіону. Проведено оцінку пропорційності розподілу середньомісячної заробітної плати та рівня використання робочого часу, щільності зв'язку між показниками середньомісячної заробітної плати та обсягом роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі, побудовано лінію регресії взаємозв'язку між рівнем заробітної плати на валовим регіональним продуктом на 1 особу у Волинській області.

Ключові слова: заробітна плата, стимулювання, робочий час, товарооборот підприємств, валовий регіональний продукт.

Шубалий А.М.

ОЦЕНКА СТИМУЛИРУЮЩЕГО ВЛИЯНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье проведена оценка стимулирующего влияния заработной платы на изменение основных показателей социально-экономического развития региона. Проведена оценка пропорциональности распределения среднемесячной заработной платы и уровня использования рабочего времени, плотности связи между показателями среднемесячной заработной платы и объемом розничного товарооборота

предприятий розничной торговли, построена линия регрессии взаимосвязи между уровнем заработной платы на валовым региональным продуктом на 1 человека в Волынской области.

Ключевые слова: заработная плата, стимулирование, рабочее время, товарооборот предприятий, валовой региональный продукт.

Shubalyi O.

ASSESSMENT OF STIMULATING INFLUENCE OF WAGES ON CHANGE OF INDICATORS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The article analyzes the incentive effect of wages to change the basic indicators of socio-economic development of the region. The estimation of the proportionality of the distribution of the average monthly wage and the level of use of working time, the density of connection between the indicators of average monthly wages and the volume of retail trade turnover of retail enterprises, the line of regression of the relationship between the level of wages on gross regional product for 1 person in the Volyn region was constructed.

Key words: wages, stimulation, working hours, commodity turnover of enterprises, gross regional product.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Підвищення рівня заробітної плати є важливим завданням, яке ставлять перед собою представники законодавчої та виконавчої влади на різних рівнях управління, адже воно зачіпає інтереси зайнятого населення, значною мірою визначає добробут населення країни чи окремого регіону загалом. Вивчення тенденцій зміни заробітної плати та пошук шляхів підвищення її реального рівня є також важливою науковою та практичною проблемою, особливо для прикордонних регіонів, де працездатне населення має альтернативу трудової міграції в європейські країни з порівняно вищим рівнем оплати праці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Наукові дослідження, що стосуються вивчення стимулюючої функції заробітної плати на національному, регіональному та локальному рівнях проводили багато вітчизняних учених: Артеменко О.О., Гуня В. О., Данюк В.М., Дубовська О.В., Закаблук Г.О., Калина А. В., Кислиця К. В., Колот А. М., Крушельницька О.В., Маринченко І.В., Матюх С.А., Погорелов М.І., Стрельбіцький П.А., Толуб'як В. С., Хаустова Є.Б., Череп А. В., Чигринець О.А., Швець Л. П., Шимановська Р., Яременко Л.М. та багато ін. [1; 3; 4; 8-10].

Разом з тим, виходячи з сучасних складних реалій розвитку країни та регіонів виникає необхідність поглиблення наукових досліджень у сфері вивчення стимулюючої функції заробітної плати з метою розробки пропозицій щодо реалізації резервів підвищення рівня заробітної плати без негативної дії інфляційних процесів.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в оцінці стимулюючого впливу заробітної плати на зміну показників соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На початковому етапі проведено порівняння динаміки індексу реальної зарплати та індексу фізичного обсягу валового регіонального продукту у Волинській області за 2004-2016 рр. (рис. 1).

На основі даних рисунку можна констатувати, що темпи зростання реальної заробітної плати практично збігаються з темпами зміни фізичного обсягу валового регіонального продукту у регіоні. Зокрема, чітко прослідковується тенденція до зниження цих індексів у кризові та посткризові роки, такі як 2009 рік, 2013-2014 рр. Тобто на регіональному рівні середньомісячна заробітна плата має позитивний стимулюючий вплив на зміну валового регіонального продукту, що повинно бути враховано у процесі формування заходів щодо підвищення рівня заробітної плати у регіоні.

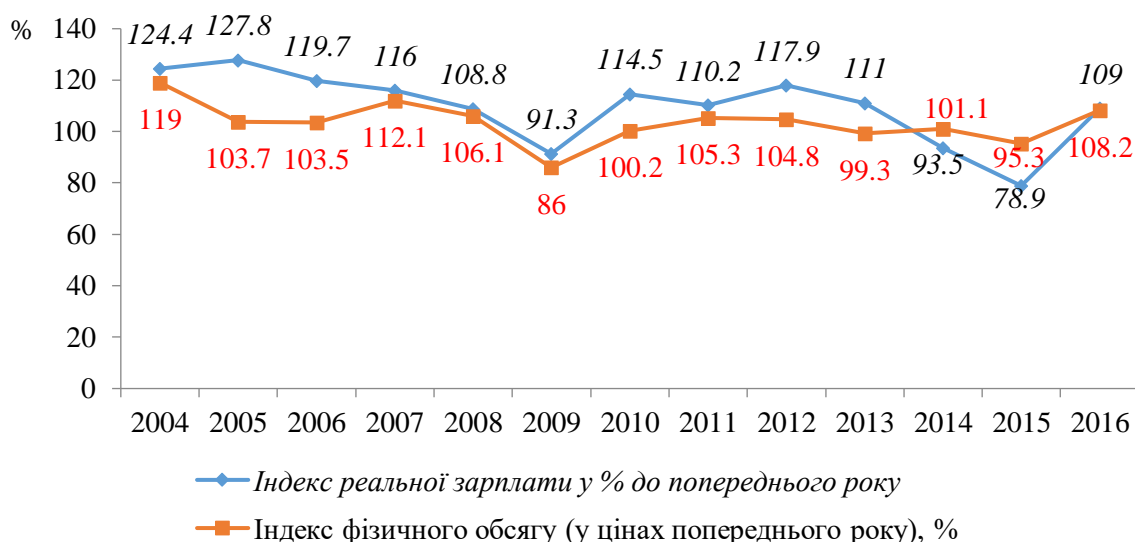


Рис. 1. Порівняння динаміки індексу реальної зарплати та індексу фізичного обсягу валового регіонального продукту у Волинській області за 2004-2016 рр. (побудовано автором за даними [2, 5-7])

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків передбачає використання усіх можливих методів статистики як графічний, групування, визначення критеріїв пропорційного розвитку економіки (коефіцієнт локалізації, коефіцієнт концентрації). Для визначення зв'язку між показниками також використовують багатofакторні моделі, будують лінію регресії.

Характеристику узгодженості розподілів розглянемо на прикладі розподілів за адміністративно-територіальними одиницями Волинської області середньомісячної заробітної плати (факторна ознака) та рівня використання робочого часу (результативна ознака) у 2017 році.

У таблиці 1 представлено дані для розрахунку коефіцієнтів локалізації та проведення на їх основі зведеної характеристики пропорційності обох розподілів на основі використання кривої концентрації Лоренца і розрахунку коефіцієнта концентрації.

Таблиця 1

Аналіз узгодженості розподілів за адміністративно-територіальними одиницями Волинської області середньомісячної заробітної плати та рівня використання робочого часу у 2017 році

Назва міста, району	Середньомісячна заробітна плата, грн.		Рівень використання робочого часу, у % до табельного фонду		Клок.	Ранг	dq-dw
	Q	dq	W	dw			
м. Луцьк	5880	0,054	87,8	0,054	1,015	12	0,001
м. Володимир-Волинський	5442	0,050	85	0,052	0,970	10	0,002
м. Ковель	5563	0,051	86,2	0,053	0,978	11	0,001
м. Нововолинськ	6376	0,059	83,2	0,051	1,161	19	0,008
Володимир-Волинський	5418	0,050	80,4	0,049	1,021	13	0,001
Горохівський	5153	0,048	83,8	0,051	0,932	9	0,003
Іваничівський	5072	0,047	88,8	0,054	0,865	3	0,007
Камінь-Каширський	4929	0,046	87,5	0,053	0,854	2	0,008
Ківерцівський	6145	0,057	84,6	0,052	1,101	15	0,005
Ковельський	5576	0,052	81,9	0,050	1,032	14	0,002

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Локачинський	4999	0,046	85	0,052	0,891	5	0,006
Луцький	7805	0,072	85,8	0,052	1,378	20	0,020
Любешівський	4959	0,046	66,5	0,041	1,130	17	0,005
Любомльський	5926	0,055	78,9	0,048	1,138	18	0,007
Маневицький	5346	0,049	72,7	0,044	1,114	16	0,005
Ратнівський	4916	0,045	81,2	0,050	0,917	7	0,004
Рожищенський	5027	0,046	83,8	0,051	0,909	6	0,005
Старовижівський	4597	0,043	80	0,049	0,871	4	0,006
Турійський	4412	0,041	79,6	0,049	0,840	1	0,008
Шацький	4606	0,043	75,9	0,046	0,919	8	0,004
Разом	108147	1,000	1639	1,000	20,03	-	0,107

Примітка. Розраховано автором на основі джерела [2, 5-7].

Коефіцієнт концентрації становитиме (Кконц.):

$$K_{\text{конц}} = \frac{1}{2} \cdot |d_q - d_w| = \frac{1}{2} \cdot 0,107 = 0,054.$$

За розрахованим коефіцієнтом концентрації можна зробити висновок, що середньомісячна заробітна плата та обсяг реалізованої продукції на 1 найманого працівника у 2017 році у Волинській області були розподілені практично пропорційно, оскільки коефіцієнт концентрації становить 5,4% (тобто наближатися до 0).

За даними табл. 2.2 на основі кумулятивних значень d'_q та d'_w побудовано криву концентрації Лоренца у 2017 році (рис. 2).

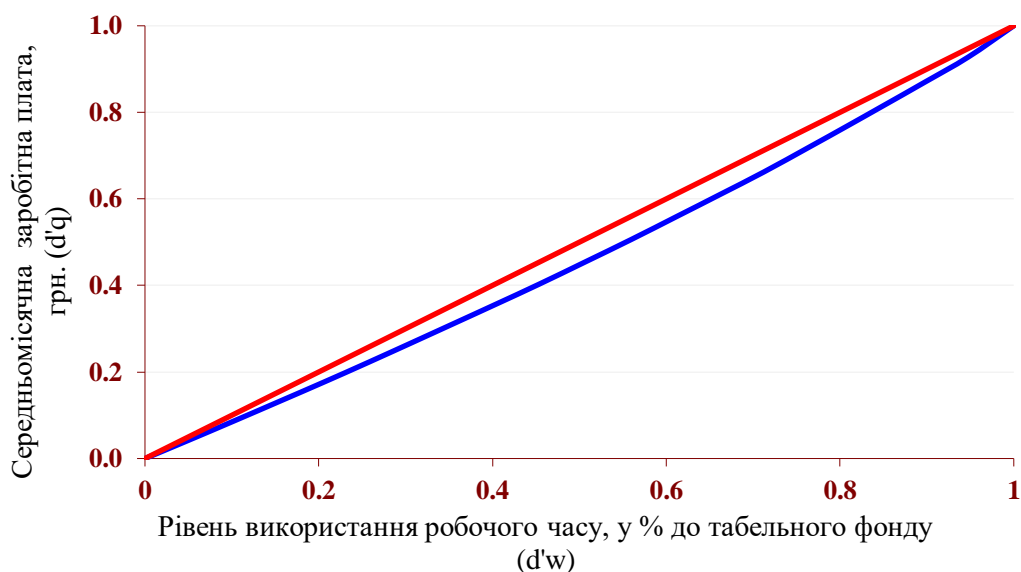


Рис. 2. Крива концентрації Лоренца у 2017 році (побудовано автором)

Крива Лоренца наближається до лінії рівномірного розподілу тому можна зробити висновок, частки результативної та факторної ознак наближаються, що є свідченням достатньої пропорційності розподілу вказаних показників.

Для оцінки тенденцій зміни середньомісячної заробітної плати у регіоні важливо дослідити причинно-наслідкові зв'язки (детерміновані та стохастичні) між показниками, що впливають зміну добробуту працівників. Для цього доцільно вивчити взаємозв'язок даної сфери економічної діяльності з іншими сферами, а також виділити

основні зовнішні і внутрішні фактори, що мають суттєвий вплив на процеси, що у ній відбуваються.

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків можна обґрунтувати за допомогою і рангової кореляції. На основі даних про середньомісячну заробітну плату найманих працівників за адміністративно-територіальними одиницями Волинської області (факторна ознака) і обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі (результативна ознака) у 2017 році за допомогою рангового коефіцієнта кореляції визначимо щільність зв'язку між досліджуваними показниками (табл. 2).

Проведений аналіз щільності зв'язку між показниками середньомісячної заробітної плати найманих працівників і обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі у розрізі адміністративно-територіальних одиниць Волинської області показав, що щільність зв'язку між цими показниками є помірно висока, оскільки ранговий коефіцієнт кореляції наближається до 1 і дорівнює $\rho=0,7233$.

За допомогою розрахункових показників визначимо ранговий коефіцієнт кореляції:

Таблиця 2

Вихідні дані для аналізу щільності зв'язку між показниками середньомісячної заробітної плати та обсягом роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі у 2017 році

Місто, район	Вихідні дані		Розрахункові дані			
	Середньомі-сячна заробітна плата, грн. (x)	Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі, тис. грн. (y)	Ранги		$d(R_y - R_x)$	d^2
			R_x	R_y		
м. Луцьк	5880	5010210,9	16	20	4	16
м. Володимир-Волинський	5442	396791,2	13	16	3	9
м. Ковель	5563	926704,8	14	18	4	16
м. Нововолинськ	6376	257941,6	19	15	-4	16
В.-Волинський	5418	69981,5	12	7	-5	25
Горохівський	5153	154654,7	10	12	2	4
Іваничівський	5072	34187,4	9	3	-6	36
К.-Каширський	4929	65912,3	5	5	0	0
Ківерцівський	6145	184128,1	18	13	-5	25
Ковельський	5576	135656,7	15	11	-4	16
Локачинський	4999	56227,1	7	4	-3	9
Луцький	7805	1037607,7	20	19	-1	1
Любешівський	4959	67116,9	6	6	0	0
Любомльський	5926	504484,7	17	17	0	0
Маневицький	5346	100480,7	11	8	-3	9
Ратнівський	4916	249282,0	4	14	10	100
Рожищенський	5027	121254,8	8	9	1	1
Старовижівський	4597	31139,0	2	2	0	0
Турійський	4412	127248,9	1	10	9	81
Шацький	4606	25355,5	3	1	-2	4
Разом	108147	9556366,5	-	-	-	368

Примітка. Розраховано автором на основі джерела [2, 5-7].

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot 368}{20 \cdot (400 - 1)} = 0,7233.$$

При дослідженні причинно-наслідкових зв'язків між показниками доцільно використовувати методологію кореляційно-регресійного аналізу. Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу наведені у [2, 5-7]. За результатами дослідження можна зробити висновок, що серед усіх варіантів побудови моделей найкращою, виходячи зі значення коефіцієнта детермінації ($R^2=0,9888$), є модель, яка описується у вигляді многочлена 2-го степеня з високим рівнем ймовірності. Графічно зобразимо взаємозв'язок між вище наведеними показниками на рисунку 3.

За результатами аналізу вказаної моделі можна зробити висновок, що подальше підвищення рівня середньомісячної заробітної плати може стати каталізатором підвищення валового регіонального продукту в розрахунку на 1 особу у Волинській області.

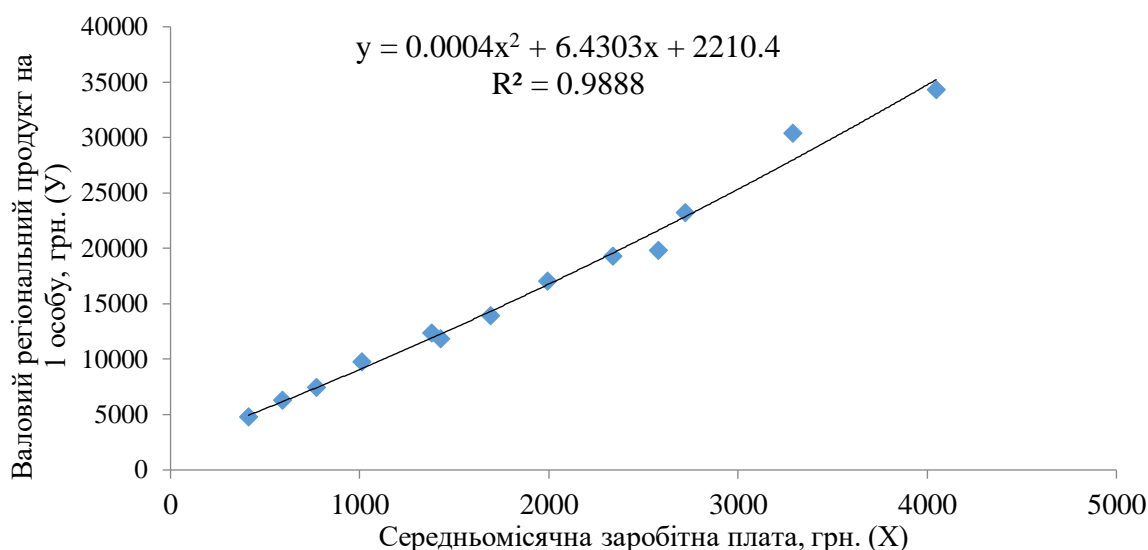


Рис. 3. Лінія регресії оцінки взаємозв'язку між рівнем заробітної плати на валовим регіональним продуктом на 1 особу у Волинській області на основі даних за період 2004-2016 рр. (побудовано за даними [2, 5-7])

Зокрема, підвищення рівня середньомісячної заробітної плати у регіоні до 7000 грн. (або у 1,7 рази до рівня 2016 року) дозволить забезпечити підвищення валового регіонального продукту у розрахунку на 1 особу до 66882,5 грн. (або у 1,9 рази до рівня 2016 року). Тобто кожен приріст середньомісячної заробітної плати на 100 грн. забезпечуватиме зростання валового регіонального продукту у розрахунку на 1 особу на 2,9 тис. грн.

Також важливе значення має проведення порівняння мінімальної заробітної плати та заборгованості з виплати зарплати у Волинській області за 2010-2017 рр. (рис. 4).



Рис. 4. Порівняння мінімальної заробітної плати та заборгованості з виплати зарплати у Волинській області за 2010-2017 рр. (побудовано за даними [2, 5-7])

Негативним явищем на ринку праці Волинської області залишається наявність заборгованості з виплати заробітної плати. Сума цієї заборгованості коливається з року в рік та залежить від рівня економічного розвитку країни та регіону у цих періодах. Зокрема, у кризових 2014-2015 рр. відбулося різке підвищення заборгованості з виплати зарплати до 12,2-16,0 млн грн. Надалі після різкого позитивного зниження цього показника у 2016 році до 4,4 млн грн, відбулося різке його зростання у 2017 році до найвищого рівня протягом аналізованого періоду – 19,2 млн грн. Таке різке зростання було спровоковане суттєвим підвищенням рівня мінімальної заробітної плати у 2 рази з 1600 грн до 3200 грн у 2017 році.

Висновки. Отже, на прикладі Волинської області виявлено, що заробітна плата здійснює різносторонній стимулюючий вплив на зміну основних показників розвитку економіки регіону. Зокрема, це стосується позитивного впливу на зростання й такого макропоказника, як валовий регіональний продукт, а також роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі й рівень використання робочого часу у відсотках до табельного фонду часу.

Але необґрунтоване зростання мінімальної заробітної плати може мати і негативний вплив на розвиток економіки регіону, якщо воно не підкріплене реальним підвищенням рівня соціально-економічного розвитку регіону у попередні періоди. Це може призвести до різкого зростання заборгованості з виплати зарплати, як це виникло у 2017 році. Тому у наступних періодах важливо на національному та регіональному рівнях проводити виважену політику оперування мінімальними стандартами рівня заробітної плати, щоб не спровокувати інфляційні процеси, «тінізацію» бізнесу та зниження реальних доходів населення.

Список використаних джерел:

1. Артеменко О.О. Вітчизняний та іноземний досвід регулювання заробітної плати у сфері матеріального виробництва. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С. 61–66.
2. Головне управління статистики у Волинській області: офіційний веб-сайт. Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
3. Гуня В. О. Кислиця К. В. Заробітна плата: українські та світові реалії. *Прикладна статистика: проблеми теорії та практики*. 2016. Вип. 18-19. С. 24–31.
4. Закаблук Г.О. Удосконалення форм і систем оплати праці за мотиваційним та стимулюючими механізмами. *Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво*. 2013. № 2. С. 109-114.
5. *Праця Волині-2015: статистичний збірник* / за ред. В.О. Грабаровської. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2016. 116 с.
6. *Праця Волині-2016: статистичний збірник* / за ред. В.О. Грабаровської. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2017. 103 с.
7. *Праця Волині-2017: статистичний збірник* / за ред. В.О. Грабаровської. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 117 с.
8. Хаустова Є.Б., Маринченко І.В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення. *International scientific journal*. 2015. № 9. С. 159–163.
9. Чигринець О.А. Застосування мотиваційних систем оплати праці для підвищення продуктивності праці персоналу. *Вісник Національного транспортного університету*. 2013. № 27. С. 402–407.
10. Шубалий О.М. Організаційно-економічне забезпечення регулювання заробітної плати у регіоні. *Економічний форум*. 2017. № 3. С. 293–300.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 332.36;332.37

Лазарева О.В., д.е.н., доцент

Коваль А.О., «Школа молодого вченого», факультет економічних наук,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили, м. Миколаїв

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ В ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОМУ РЕГІОНІ

В статті обґрунтовані пріоритетні напрями збалансованого використання землі. Розраховані основні соціально-економічні показники розвитку Причорноморського регіону за 2015-2017 роки. Запропоновані орієнтири збалансованого використання землі. Розкриті регіональні особливості збалансованого використання землі. Обґрунтована важливість землеустрою в рамках збалансованого землекористування. Розкриті завдання, що треба досягти в рамках збалансованого землекористування.

Ключові слова: збалансоване використання землі, інноваційні орієнтири, розвиток регіону, землеустрій, стратегічний план модернізації землекористування.

Lazarieva O., Koval A.

ORGANIZATION BALANCED LAND USE IN THE BLACK SEA REGION

The article substantiates the priority directions of balanced use of land. The basic socio-economic indicators of development of the Black Sea region for 2015-2017 years are calculated. Proposed guidelines for balanced land use. The regional peculiarities of balanced use of land are revealed. Grounded the importance of land management in the framework of balanced land use. Disclosed tasks to be achieved within the framework of sustainable land use.

Key words: balanced use of land, innovative landmarks, land management, development of region, strategic plan for the modernization of land use.

Лазарева Е.В., Коваль А.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В ПРИЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ

В статье обоснованы приоритетные направления сбалансированного использования земли. Рассчитаны основные социально-экономические показатели развития Причерноморского региона за 2015-2017 годы. Предложенные ориентиры сбалансированного использования земли. Раскрыты региональные особенности сбалансированного использования земли. Обоснована важность землеустройства в рамках сбалансированного землепользования. Раскрыты задачи, которые нужно достичь в рамках сбалансированного землепользования.

Ключевые слова: сбалансированное использование земли, инновационные ориентиры, развитие региона, землеустройство, стратегический план модернизации землепользования.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вплив політичних, соціально-економічних та екологічних чинників, а також сукупність проблем в земельній сфері зумовили необхідність дослідження питання стосовно організації ефективного та збалансованого використання землі в Причорноморському регіоні. В Україні в результаті нераціонального використання земельних ресурсів негативні наслідки вплинули на важливіші сфери життєдіяльності, зокрема соціальну - зниження якості продуктів

харчування, зростання захворюваності людей, міграції населення в екологічно безпечні райони; економічну - зниження стійкості продуктивності земель та ефективності праці, зниження обсягу матеріальних ресурсів; екологічну - зниження рівня агроресурсного потенціалу, деградації ґрунтів тощо.

Сукупність вищеперерахованих чинників та їх вплив на важливіші сфери життєдіяльності свідчать про актуальність даної теми та зумовлюють пошуки шляхів вирішення питань, що стосуються збалансованого використання землі на еколого-економічних засадах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Пошуки шляхів розв'язання проблеми збалансованого використання землі укріпилося в науковій і спеціальній літературі на рубежі ХХ та ХХІ століть у зв'язку з поширенням процесів глобалізації, загостренням конкурентної боротьби за ресурси і ринки збуту продукції, необхідністю організації ефективного та збалансованого використання земельно-ресурсного потенціалу ін. Питанням збалансованого використання землі присвячені праці таких відомих вчених, як В.В. Горлачук [3], І.В. Прокопа [2], В.В. Юрчишин [7], О.М. Бородіна [5], З.В. Герасимчук [1], П.П. Борщевський [4] та ін. У працях згадуваних авторів проаналізовано досвід збалансованого використання землі у зарубіжних країнах, розкрито принципи збалансованого використання землі, акцентується увага на питаннях, що стосуються теоретичних аспектів вивчення збалансованого землекористування. Незважаючи на вагомий теоретичний напрацювання згадуваних вчених щодо питань збалансованого використання землі, на практиці їх вирішення досягнуто не в повній мірі. Недостатньо розкриті питання організації збалансованого використання землі на регіональному рівні. Потребують необхідності впровадження науково-обґрунтованих заходів щодо розробки регіональної програми використання і охорони земель в межах певного регіону. Вище зазначене свідчить про актуальність даної теми.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування пріоритетів збалансованого використання землі в контексті розвитку сільських територій на регіональному рівні.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань:

- обґрунтування пріоритетних напрямів збалансованого використання землі;
- врахування соціально-економічних показників збалансованого використання на регіональному рівні;
- впровадження орієнтирів збалансованого землекористування, що дозволяють досягти ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В контексті збалансованого розвитку сільських територій важливо впровадити у сферу сільськогосподарського землекористування політику його модернізації. Так, стратегічний план модернізації землекористування, формування його конкурентних переваг досягається завдяки гнучкості управлінських рішень щодо складу і структури земельних угідь, системи сівозмін, впорядкування території сільськогосподарських угідь, комплексу заходів з охорони ґрунтів і довкілля та ін, що не вимагають залучення інвестиційних засобів.

Важливим при цьому є врахування соціально-економічних показників організації збалансованого використання землі на регіональному рівні (табл. 1):

Основні соціально-економічні показники розвитку
Причорноморського регіону

Показники	В середньому по Україні за 2017 рік	Причорноморський регіон								
		2015 рік			2016 рік			2017 рік		
		Миколаївська обл.	Одеська обл.	Херсонська обл.	Миколаївська обл.	Одеська обл.	Херсонська обл.	Миколаївська обл.	Одеська обл.	Херсонська обл.
Виробництво зернових та зернобобових культур, тис. т	61916,7	2896,4	3489,0	2621,9	2725,5	4403,3	2262,4	2674,6	4264,9	2545,4
Урожайність зернових та зернобобових культур, ц/га	42,5	30,5	29,2	33,6	32,7	36,8	34,1	30,6	35,9	34,5
Виробництво соняшнику, тис.т	12235,5	938,7	755,3	486,5	1162,3	1004,2	613,1	875,8	903,9	499,2
Урожайність соняшнику, ц/га	20,2	19,7	18,1	16,2	20,8	21,4	16	16,4	19,9	14,0
Кількість ВРХ, тис. голів	217,8	82,3	100,0	69,9	77,8	96,0	68,5	74,6	94,4	67,0
Кількість свиней, тис. голів	6109,9	129,1	377,6	166	99,9	286,6	157,4	90,5	239,5	131,4
Вироблено м'яса ВРХ, тис. т	2318,2	32,6	48,8	48,9	31	46,2	41,5	29,9	44,9	40,2
Виробництво яєць, млн. шт.	15505,8	284,1	355,0	1577,8	271,5	322,4	1029,4	252,7	305,8	1024,9
Споживання овочевих та продовольчих баштанних культур на одну особу, кг	159,7	189,9	169,5	166,6	187,2	161,1	171,2	176,4	150,1	163,9
Кількість фермерських господарств, всього, шт.	24137	3883	5090	2031	3373	3966	2047	3389	4001	2070
Земельна площа фермерських господарств, тис.га	4580,1	452,6	541,7	263,3	352,2	399,6	275,3	364,3	407,7	280,1

Джерело: Розраховано авторами за даними [6].

Аналіз динаміки показників соціально-економічного розвитку регіону свідчить, що в 2017 році виробництво зернових та зернобобових культур в порівнянні з 2015 роком збільшилось в середньому на 5,3%. Аналогічна ситуація відбувається з урожайністю зернових та зернобобових.

Також спостерігається приріст виробництва соняшнику на 4,5%, натомість як його урожайність з одного гектара зменшилась на 6,8%. В цьому зв'язку варто додати, що соняшник є культурою, яка сприяє зменшенню вмісту гумусу у ґрунтах. Постійне

зменшення врожайності зернових та зернобобових культур, соняшнику пояснюється відсутністю системи сівозмін, науково обґрунтованих технологій вирощування культур, матеріальних і фінансових ресурсів, ігнорування фактору ґрунтового покриття тощо.

Зменшення в цілому зав досліджуваній період виробництва як і рослинницької, так і тваринницької продукції частково пояснюється інфляційними процесами та підвищенням цін на продукцію сільського господарства.

Враховуючи, що останніми роками темпи росту цін перевищують темпи росту витрат населення на продукти харчування, можна стверджувати, що все це негативно впливає на стан продовольчої безпеки в цілому в Причорноморському регіоні. Крім того, обсяги споживання овочевих та продовольчих баштанних культур на одну особу не відповідають їх раціональній нормі.

Оцінка динаміки споживання основних продуктів харчування показує, що ситуація, яка склалась в аграрному секторі призвела до зменшення споживання більш як удвічі, порівняно з науково обґрунтованими фізіологічними нормами харчування, хоча оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає його раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці

Аналізуючи данні табл. 1, бачимо, що кількість фермерських господарств зменшилась на 1544 одиниць, а разом із цим, і їх загальна площа на 205,5 тис. га, що пояснюється непослідовною державною політикою щодо сприяння розвитку фермерства на селі.

Для організації збалансованого використання землі необхідним є впровадження таких орієнтирів (рис.1), які б забезпечили план модернізації землекористування.

В рамках сталого землекористування збалансоване використання землі має передбачати такі дії, як прийняття ефективних господарських рішень землекористувачем, врахування еколого-економічних факторів впливу на збалансоване використання земельно-ресурсного потенціалу, задоволення матеріальних потреб населення на основі ведення еколого-безпечного виробництва, розширене відтворення родючості сільськогосподарських угідь завдяки досягненню бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті, застосування ефективних систем планування та управління земельними ділянками, покращення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів.

Крім того, досягнення збалансованого рівня використання землі потребує науково-обґрунтованих заходів щодо розробки регіональної програми використання і охорони земель в межах певного регіону, впровадження заходів з відтворення родючого шару ґрунту та збереження і підтримання в належному рівні природно-ресурсного потенціалу.

На основі збалансованого розвитку землекористування можливим є створення сприятливого інвестиційного клімату за рахунок досягнення привабливості природно-ресурсного потенціалу, підвищення ефективності сільського виробництва за рахунок використання ресурсощадних технологій, диверсифікація сільської економіки за рахунок розосередження видів діяльності на землі.

Враховуючи, що кожний регіон має індивідуальні особливості в територіальній системі, характер його економічного розвитку повинен формуватися з урахуванням конкретних особливостей даної території.

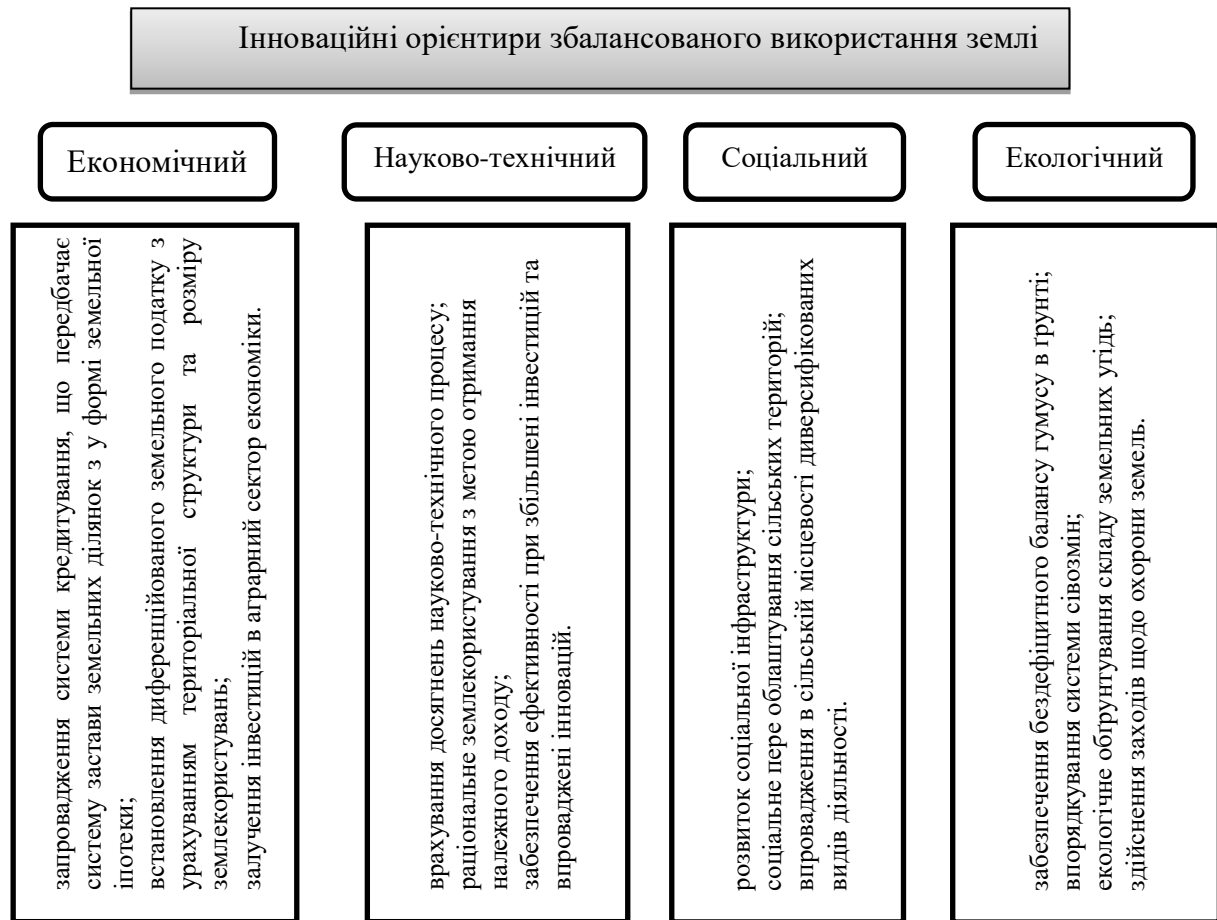


Рис. 1. Інноваційні орієнтири збалансованого використання землі

Джерело: Запропоновано авторами

Стратегічним напрямом збалансованого використання земель є організація проведення землеустрою як сукупності соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території. Землеустрій, в рамках збалансованого землекористування, повинен передбачати розроблення загальнодержавних і регіональних програм використання та охорони земель, а на місцевому рівні - проведення робіт щодо відведення земельних ділянок, створення нових та впорядкування існуючих землеволодінь та землекористувань, що дозволить забезпечити еколого-економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь з метою ведення ефективного сільськогосподарського виробництва, створення сприятливого екологічного середовища і поліпшення природних ландшафтів.

Важливим завданням щодо активізації економічної активності збалансованого використання землі та розвитку агробізнесу в Україні в умовах сільськогосподарського виробництва є проведення консолідації сільськогосподарського землекористування та формування ефективних агроформувань ринкового типу. Необхідно забезпечити умову консолідації земельних ділянок, площа яких складає 3-5 га з метою запровадження індустріальних технологій вирощування сільськогосподарської продукції.

На загальнодержавному рівні слід створити правові та економічні передумови для формування укрупнених масивів землекористування, що дасть змогу оптимізувати розміри і розміщення земельних ділянок, дозволить запровадити систему раціонального використання земель та науково обґрунтовані сівозмін, застосовувати сучасні технології вирощування сільськогосподарських культур, сприятиме організації системи заходів по боротьбі з деградацією ґрунтів та підвищенню їх родючості.

Враховуючи, що суцільна парцеляція земель та їх розподіл на земельні частки (паї) призвела до порушення екологічно збалансованого співвідношення сільськогосподарських угідь, постає нагальна потреба в обґрунтуванні заходів щодо раціонального використання та охорони земель.

Пріоритетними завданнями в рамках збалансованого використання землі мають бути: обґрунтування ринкових пріоритетів земельної реформи на прогностичний період, що потребує розробки плану очікуваного стану організації використання земель різних категорій та форм власності; розробка принципів, методів та механізмів управління землекористуванням з врахуванням багатоукладності економіки, застосовуючи важелі впливу на суб'єкти господарювання на землі щодо забезпечення раціонального використання й охорони земель; розробка загальнодержавної та регіональних програм використання та охорони земель; складання схем та проектів землеустрою, що сприятиме забезпеченню оптимальної структури агроландшафтів, землеволодінь та землекористувань; консолідація зусиль, спрямованих на розробку та реалізацію стратегії розвитку раціонального землекористування і відповідно до цього формування пріоритетів державної земельної політики. При цьому вважаємо, що основою науково збалансованого використання землі має бути оптимальне поєднання стратегічних напрямків розвитку земельних відносин, таких як вдосконалення нормативно-правового регулювання земельних відносин, укрупнення земельних масивів, захист і підтримка вітчизняного виробника, функціонування дієвої системи управління землекористуванням, поглиблення наукових досліджень та реалізація наукових розробок в сфері землекористування, створення сприятливих еколого-економічних умов для розвитку сільськогосподарського виробництва.

В контексті збалансованого використання землі актуальним є і врахування властивостей земельних ресурсів та особливостей їх використання на певній території. Орієнтирами землекористування при цьому виступають дотримання вимог охорони довкілля та раціонального землекористування, підтримка природоохоронних заходів в процесі управління земельними ресурсами, забезпечення належної землевпорядної освіти, науково-обґрунтоване здійснення заходів з планування території, залучення громадськості до участі в процесі збалансованого розвитку території.

Висновки. В процесі дослідження встановлено, що основними критеріями збалансованого використання землі в Причорноморському регіоні є продуктивність угідь, що визначається урожайністю культур та продуктивністю тварин, система ведення виробництва в сільському господарстві.

Для балансованого використання землі необхідна така агротехнічна система ведення сільського господарства, яка повною мірою відповідає природно-екологічним умовам та ресурсам Причорноморського регіону. Досягнення цієї умови є запорукою розвитку конкурентоздатного виробництва, підвищення добробуту населення, особливо в сільській місцевості.

На основі вивчення літературних джерел запропоновані такі інноваційні орієнтири збалансованого використання землі, як економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний.

Врахування запропонованих орієнтирів дасть змогу досягти еколого-економічну та соціальну ефективність виробництва та призведе до позитивних зрушень в системі охорони та відтворення земельних ресурсів.

В умовах збалансованого використання землі доцільним є врахування еколого-економічних факторів впливу на збалансоване використання земельно-ресурсного потенціалу та еколого-безпечне ведення виробництва, підвищення родючості сільськогосподарських угідь, досягнення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів.

Необхідним є розробка регіональної програми використання і охорони земель, створення сприятливого інвестиційного клімату, диверсифікація сільської економіки,

врахування особливостей досліджуваного регіону, забезпечення умови консолідації земельних ділянок.

В цих умовах важливо досягти збалансованого землекористування на основі землеустрою, що має ґрунтуватись на розробці проектів контурно-меліоративної організації території, що створить передумови інноваційного управління сільськогосподарським землекористуванням.

Проекти землеустрою повинні стати обов'язковою умовою ведення сільськогосподарського виробництва на землі, а також еколого-економічною основою для здійснення заходів з раціонального використання та охорони земель, заходів з просторової організації території.

Врахування запропонованих завдань в рамках збалансованого використання землі дозволить досягти розв'язання проблеми розвитку сільськогосподарського землекористування на еколого-економічних засадах.

Перспективи подальших досліджень мають бути орієнтовані на обґрунтування процесу конвергенції у сільськогосподарському землекористуванні.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук В. Управлінський вектор економічної складової сталого розвитку: Україна та світ [Текст] / В. Герасимчук // Економіст. – № 9. – 2007. – С. 7-9.
2. Прокопа І. В. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. В. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50–59.
3. Розвиток сільських територій : [монографія] / В. В. Горлачук, О. Б. Кузьменко, Ю. І. Яремко, О. В. Лазарева та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, професора В. В. Горлачука – Миколаїв : Іліон, 2015. – 382 с.
4. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / В. В. Борщевський, Х. М. Прутула, В. С. Крупін, І. М. Куліш, Ю. Р. Злидник // НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
5. Теорія, політика та практика сільського розвитку / [за ред. д.е.н., чл.-кор. НААН О. М. Бородіної та д.е.н., чл.-кор. УААН І. В. Прокопи; НААН України: Ін-т екон. та прогноз.]. – Н. – 2010.
6. Україна у цифрах у 2017 році. – Статистичний збірник. – За ред. Вернера І. Є. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант». 2018. – 240 с.
7. Юрчишин В. В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3–9.

УДК 330.1: 658

Климчук М. М., к. е. н., доцент

Ивахненко І. С., к. е. н., доцент

Шовківська В. В., аспірант

Київський національний університет будівництва і архітектури

АРХІТЕКТОНІКА СИСТЕМИ ЕНЕРГООЩАДНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТУ НА ПЛАТФОРМІ БУДІВЕЛЬНОГО ЕНЕРГОКЛАСТЕРУ

У статті проведено моніторинг ринку комерційної нерухомості Київського регіону, де визначено основні проблеми та перспективи його розвитку. На основі інтегративно-конвергенціального підходу представлено основні науково-методичні положення інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту як системного утворення. Референція енергоощадного девелопменту на платформі інтегративно-конвергенціального підходу надасть можливість комплексно дослідити проблематику реалізації заходів енергозбереження на об'єктах девелопменту, враховуючи специфіку будівництва, інвестиційно-інноваційну компоненту та використати комбінацію пріоритетних підходів в контексті підвищення енергоефективності. Запропоновано «Архітектоніку системи інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту», що складається з трьох блоків.

Ключові слова: енергоощадний девелопмент, будівельний енергокластер, управління.

Климчук М. Н., Ивахненко И. С., Шовкивська В. В.

АРХИТЕКТОНИКА СИСТЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО ДЕВЕЛОПМЕНТА НА ПЛАТФОРМЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ЭНЕРГОКЛАСТЕРА

В статті проведено моніторинг ринку комерційної нерухомості Київського регіону, де визначені основні проблеми та перспективи його розвитку. На основі інтегративно-конвергенційного підходу представлені основні науково-методичні положення інтердисциплінарного енергозберігаючого розвитку як системної освіти. Референція енергозберігаючого розвитку на платформі інтегративно-конвергенційного підходу дозволить комплексно дослідити проблематику реалізації заходів енергозбереження на об'єктах розвитку, враховуючи специфіку будівництва, інвестиційно-інноваційну складову та використовувати комбінацію пріоритетних підходів в контексті підвищення енергоефективності. Предложено «Архітектуру системи інтердисциплінарного енергозберігаючого розвитку», що складається з трьох блоків.

Ключові слова: енергозберігаючий розвиток, будівельний енергокластер, управління.

Klymchuk M., Ivakhnenko I., Shovkivska V.

ARCHITECTONICS OF THE ENERGY DEVELOPMENT SYSTEM ON THE BUILD ENERGY CLUSTER PLATFORM

The article deals with the monitoring of the commercial real estate market in the Kiev region, where the main problems and prospects of its development are determined. On the basis of the integrative-convergence approach, the main scientific and methodological provisions of the interdisciplinary energy saving development as a system education are presented. The reference of energy saving development on the platform of the integrative convergence approach will provide the opportunity to comprehensively explore the issues of implementation of energy saving measures at the development objects, taking into account the specifics of construction, investment-innovation component and use a combination of priority approaches in the context of energy efficiency improvement. The proposed "Architectonics of the system of interdisciplinary energy saving development", consisting of three blocks.

Key words: energy saving development, building energy cluster, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним з пріоритетних векторів державної економічної політики є реалізація заходів з метою підвищення рівня енергозбереження та енергоефективності, значний потенціал яких знаходиться в сфері експлуатації об'єктів нерухомості. Оскільки, нерухомість формує основну ланку в усій системі ринкових відносин, що визначає актуальність питань її створення та управління в умовах сучасної економіки нашої держави. Новий етап розвитку мегаполісів характеризується використанням наукомістких інноваційних технологій, в тому числі в галузі будівництва, реконструкції та експлуатації об'єктів нерухомості. Реалізація політики енергозбереження має збалансовано враховувати інтереси до енергозбереження як населення, так і інших споживачів енергоресурсів і бути спрямованою на поліпшення екологічної, економічної, соціальної ситуації, що доцільно реалізувати на платформі енергокластеру.

Прагнення підвищити ефективність вітчизняного інвестиційно-будівельного комплексу зумовило швидко зростаючий інтерес до розвитку як до одного з видів діяльності на ринку нерухомості. У зв'язку з цим протягом останніх років спостерігається активізація девелоперських послуг. Що надало можливість виокремити девелопмент в окремий напрям інвестиційної діяльності зі своїми специфічними особливостями. Виникає потреба у дослідженні проблематики розвитку ринку комерційної нерухомості, а також можливість реалізації в цьому секторі основних заходів енергозбереження на платформі будівельного енергокластеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Формування базисних засад системи розвитку викликали зростання наукового інтересу зарубіжних і вітчизняних учених. Питаннями визначення перспектив розвитку розвитку займалися: А. Асаул, В. Воронін, С. Дюжев, А. Ігнатенко, Н. Кирилова, К. Ларіонова, Е. Лянце, М. Мамчин, В. Павлова, О. Панько, І. Пилипенко, Б. Петровський, Є. Поліщук, С. Рашковський, В. Товбич, С. Чигасов, А. Фесун, Дж. Фрідман, Н. Ордуей, Р. Пейзер, А. Фрей [1-2; 5; 7- 8; 10-12; 14; 21].

Нами проведено дослідження реалізації заходів енергозбереження й підвищення рівня енергоефективності на будівельних підприємствах. Як пріоритет визначено проблематику економіко-організаційних засад інтеграційних формувань, а саме експлікацію будівельного енергокластеру. Організаційна форма тимчасового об'єднання незалежних підприємств та організацій задля досягнення спільних стратегічних цілей в першу чергу становить свого роду конституцію, модель, основу, на підставі якої буде здійснюватися господарська діяльність такого тимчасового об'єднання. Задля досягнення спільних цілей діяльності даним організаціям, важливо чітко визначитися із вибором своєї організаційно-правової форми, оскільки від такого вибору залежить порядок створення, ефективність функціонування такого об'єднання, а після завершення реалізації проекту повернення даних підприємств до самостійної діяльності [4-5].

Цілі статті. Мета статті полягає у розробці архітектоніки системи енергоощадного девелопменту в кластерній взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У наш час кластерінг стає найбільш популярною формою організації виробничо-комерційної діяльності, що обумовлено трендами та викликами в реальному секторі економіки. Як зазначають автори, що глобалізація та пов'язаний з нею симбіоз потенціалів є виразом переваг та можливостей, які можна отримати внаслідок об'єднання сил і конкурентних переваг спільно працюючих суб'єктів. Підтвердженням вищезазначеної гіпотези є результати досліджень, проведених С. Фабіані та Дж. Пеллігріні у 1998 р., які свідчать про те, що підприємства, які працюють в ізоляції, тобто поза кластерами, що функціонують в безпосередній близькості від них, отримують до 40 % менше доходів [19].

Сутність девелопменту полягає в підвищенні рівня вартості нерухомого майна за допомогою системних управлінських технологій інвестиційно-будівельними процесами. Перевага девелопменту в порівнянні з традиційними формами організації інвестиційно-будівельної діяльності полягає в синергії функцій інвестування, організації будівельного процесу, маркетингу, а також належної експлуатації та продажу зведеного об'єкта нерухомості.

На думку А. М. Асаула, В. І. Павлової та І. І. Пилипенко, сутність девелопменту можна інтерпретувати як особливий вид підприємницької діяльності з метою отримання прибутку внаслідок перетворень матеріальних процесів [1]. Науковці уточнюють, що девелопмент передбачає: перетворення об'єкта нерухомості в інший новий об'єкт нерухомості (зміна функціонального призначення), що має більшу вартість. Є. А. Поліщук уперше подано визначення поняття «девелоперські послуги», а також виокремлено місце девелоперських компаній як складової інфраструктури ринку нерухомості [10].

Схеми фінансування будівництва житла розглянуто К. Л. Ларіоною і визначено, що найоптимальнішим механізмом з поміж усіх можливих в Україні є Фонд фінансування будівництва [6]. Відомі вчені Р. Пейзер та А. Фрей пропонують найбільш повне визначення функцій девелоперської компанії: «Девелопери ініціюють, створюють, фінансують, організують та контролюють процес девелопменту від початку і до кінця. Вони беруть на себе найбільші ризики зі створення або реконструкції нерухомості та отримують найбільшу вигоду. Як правило, девелопери купують земельну ділянку, визначають цільовий ринок, розробляють програму будівництва і проект, отримують дозвільну документацію та фінансування, зводять об'єкт, здають його в оренду, управляють ним і продають його» [21, с. 3].

З позиції залучення додаткових фінансових ресурсів в діяльність виробничо-економічної системи Фесун А. С. визначив девелопмент, як форму організації інвестиційного проекту в сфері нерухомості, а безпосередньо девелоперський проект, як інвестиційний проект, що являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів з наявними

ресурсами для створення нових активів довгострокового використання з метою подальшого повернення вкладених коштів і отримання доходів [20].

Прогноз розвитку комерційної нерухомості у світі представлено у National Association of Realtors: «Commercial Real Estate Outlook: 2018. Q4», де визначено загальні прогнози для чотирьох основних комерційних секторів та проведено аналіз даних розвитку офісних, промислових, торгова та житлових ринках. Обсяг інвестицій на світовому ринку нерухомості склав 152,7 млрд. доларів, що на 17 % більше, ніж за аналогічний період 2017 року. Продаж комерційної нерухомості на ринку збільшився на 1,6 % в порівнянні з аналогічним кварталом 2017 року [17].

Моніторинг ринку комерційної нерухомості в Київському регіоні показав, що попит на нерухомість з підвищеною комфортністю зростає з кожним роком, а пропозиція відповідних варіантів незначна. Згідно з даними компанії CBRE [500], що є найбільшою в світі консалтинговою компанією у сфері нерухомості (за підсумками 2016 року) і входить до списку 500 найбільших компаній світу відповідно рейтингу Fortune 500, в першому півріччі 2017 р. в Україні бізнес активність продовжувала зміцнюватись у відповідь на поліпшення економічної ситуації. Індекс ділових очікувань у Києві збільшився до 119,1, що на 0,9 пунктів вище порівняно з 2016 р., а показник кількості безробітних на одне вакантне місце склав лише 0,7, що демонструє підвищення попиту на робочу силу. Швидке зростання зайнятості є головним макроекономічним показником для ринку комерційної нерухомості, що є детермінантою зміни попиту на офісні приміщення. Зростання зайнятості населення сприяло збільшенню попиту на офісні приміщення в Києві [17; 22].

У першому півріччі 2017 року пропозиція нових офісних приміщень склала близько 18 900 кв. м і була представлена 1 чергою будівництва БЦ Astarta (GLA - 16 100 кв. м) та розширенням БЦ Forum Westside (GLA - 2 800 кв. м). Таким чином, загальний обсяг пропозиції офісних приміщень становив близько 1,7 млн. кв. м, збільшившись лише на 1 % за період з січня по червень 2017 року [17; 22].

Варто відзначити, що будівельна активність дещо позвужилась: завершення будівництва наступної черги БЦ Astarta, заплановане на 2018 рік, було перенесено на друге півріччя 2017 року. Прискорення темпів будівництва сприяло зростання зацікавленості орендарів у проекті, де заповнюваність 1 та 2 черг будівництва становила майже 60 %, враховуючи попередні договори оренди. Крім того, K-FUND розпочав новий проект реконструкції UNIT City в очікуванні зростання попиту на офісні приміщення з боку технологічних компаній та «стартапів». За прогнозами, у 2018 році обсяг нової пропозиції складе близько 42 000 кв. м, що демонструє тенденцію до зменшення нових приміщень приблизно на 34 % [17; 22].

Протягом останніх трьох років відбувається стабільне зниження нової пропозиції приміщень класу А, що свідчить про можливе виникнення дефіциту високоякісних приміщень в період 2017-2018 рр. Лише два бізнес-центри класу А, а саме БЦ Astarta та K-Most, відкриття яких заплановано на 2017 та 2018 роки, відповідно, наразі знаходяться на стадії будівництва. Крім того, обидва проекти планують провести «зелену» сертифікацію за міжнародними стандартами: БЦ Astarta буде першим «зеленим» бізнес-центром у Києві, сертифікованим відповідно до стандартів BREEAM, тоді як K-Most буде сертифікований відповідно до стандартів LEED, за заявами девелоперів [17; 22].

Позитивні тенденції ринку нерухомості протягом першої половини 2018 року активізували зацікавленість інвесторів в найкращих активах комерційної нерухомості та можливостях створення додаткової вартості об'єкта (редевелопмент / реконструкція / покращення ефективності менеджменту). На думку експертів, до кінця 2018 року зросте попит на офісні приміщення в контексті загального покращення ділової активності в країні. Таким чином, зниження обсягів нового будівництва та зростання ділової активності може призвести до дефіциту високоякісних офісних площ вже в найближчій перспективі, особливо в 2019 - 2020 роках» [22].

Згідно даних останнього дослідження CBRE EMEA Occupier Survey 2018, 62 % компаній планують збільшити капітальні витрати на технології, пов'язані з нерухомістю протягом найближчих 3 років. Експерти відзначають, що новації зосереджуватимуться більше на працівника, ніж на будівлі, як це було раніше. Сьогодні 2 з 3 компаній інвестують у системи енергоменеджменту, в майбутньому вони зосередяться на програмах та додатках пов'язаних із навігацією для персоналу та клієнтів. Технологічні зміни також пов'язані зі створенням нових робочих спеціальностей – майже половина компаній буде набирати експертів з аналізу даних та цифрової трансформації [22].

Експерти CBRE відзначають чіткі відмінності між поточними та майбутніми цілями застосування інновацій у сфері нерухомості. Адже, переважна більшість орендарів використовують сучасні технології для підвищення операційної ефективності – так відповіли 62 % представників компанії. У майбутньому це буде важливо для 42 % підприємств. У найближчі роки мета використання технологій полягатиме, перш за все, у підвищенні якості “user experience” та збільшенні задоволеності усіх стейкхолдерів (56 % відповідей) [22].

Пропонуємо розвинути основи методології концепції інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту на засадах інтегративно-конвергенціального підходу [3], що надасть можливість представити універсальність методології моделювання управлінських процесів зі зворотним зв'язком в економічних системах будь-якого типу на ринку комерційної нерухомості з використанням набору уніфікованих процедур.

Інтегративно-конвергенціальний підхід щодо дослідження енергоощадного девелопменту поєднує системний, статичний, динамічний, функціональний, процесний, ресурсний підходи. Референція енергоощадного девелопменту на платформі інтегративно-конвергенціального підходу надає можливість комплексно дослідити проблематику реалізації заходів енергозбереження на об'єктах девелопменту, враховуючи специфіку будівництва, інвестиційно-інноваційну компоненту та використати комбінацію пріоритетних підходів в контексті підвищення рівня енергоефективності

Розробка такої методології потребуватиме дієвої економіко-математичної моделі формалізації та оцінювання результатів впровадження основних науково-методичних засад девелопменту. Доведено, що спостереження і експеримент як методи наукового пізнання та дослідження складних системних утворень (до яких віднесемо і енергоощадний девелопмент), а також процесів важко реалізовані унаслідок складної організації об'єктів дослідження, необхідності суттєвої ресурсної бази для практичної реалізації цих методів і відсутності можливості оцінити значення окремих параметрів і характеристик.

Відповідно до наукової позиції В. Є. Ліхтенштейна і Г. В. Росса, «особлива роль належить математичному моделюванню, так як саме воно, на думку авторів, є найбільш повною, точною і комплексною формою осмислення будь-якого явища, і зокрема розвитку». Математичне моделювання – це процес побудови і оперування математичною моделлю з метою отримання інформації про об'єкт дослідження, а математична модель являє собою сукупність математичних виразів, що відображають істотні для дослідження властивості об'єкта. Математична модель не тільки відкриває принципово нову можливість для теоретичного аналізу і кількісного розрахунку найрізноманітніших і складних явищ, а й надає можливість більш повно дослідити їх сутність [7].

В процесі розробки економіко-математичної управлінської моделі рекомендується дотримуватися наступних принципів: відповідності моделі досліджуваного об'єкту; обліку цілісності досліджуваного явища; кількісної визначеності оцінки; своєчасності; інваріантності оцінки; ефективною можливістю бути реалізованим; безперервності аналізу; постійного вдосконалення; структурності; верифікованості [15]. Але для розробки економіко-математичної моделі виникає потреба у формуванні архітектури

системи інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту, як змістовної характеристики, що визначає будову і стан розвитку, які, в свою чергу, надають можливість отримати статичну характеристику системи, а також вивчити і описати систему в динаміці (поведінку).

Системи, властивості яких не змінюються з часом, називаються статичними, а протилежні - динамічними. Динамічні властивості проявляються в повній мірі, якщо проміжок часу, протягом якого вивчається система, перевищує час реакції.

Моделі системної динаміки були запропоновані Дж. Форрестер [13], який розробив спеціальну мову програмування для опису динаміки підприємства. Згодом цю мову вдосконалено, а самі моделі застосовані і до інших більш загальних систем. В даний час сукупність таких моделей отримала назву «індустріальної динаміки». Формування інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту як системного утворення визначається складом елементів і організацією системи (рис. 1).

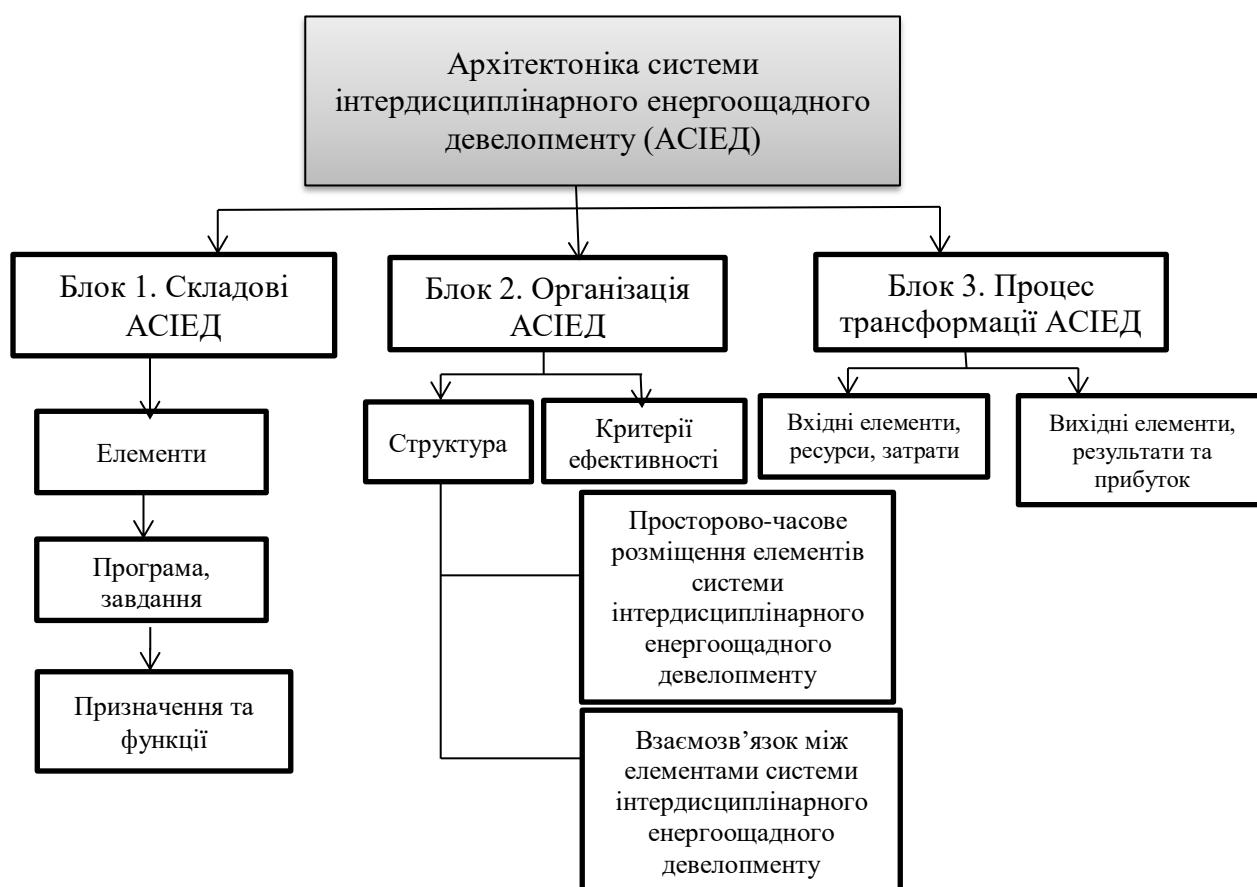


Рис.1. Архітектура системи інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту
(Авторська розробка)

Запропонована на рис. 1. «Архітектура системи інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту» представлена трьома блоками: Блок 1. Компоненти АСІЕД; Блок 2. Організація АСІЕД; Блок 3. Процес трансформації АСІЕД.

Структура – це впорядкованість відносин між системоутворюючими елементами. Вхідні елементи - це ті, що надходять в систему, а протилежні - вихідні елементи. У процесі трансформації, що відбувається в організованих системах, елементи змінюють свій стан (вхідні елементи перетворюються у вихідні).

При цьому збільшується корисність (цінність) вхідних елементів у організованій системі.

Витрати в системі зростають, якщо ж в процесі трансформації корисність елементів зменшується, а її ефективність знижується. Елементи, що надходять в систему, для яких вона призначена - це вхідні елементи (входи), ресурси і витрати. Залежать лише від умов і є незначними відмінності між входами і ресурсами, адже у системному аналізі вони визначаються з позицій призначення системи.

Висновки. У статті проведено моніторинг ринку комерційної нерухомості Київського регіону, де визначено основні проблеми та перспективи його розвитку. На основі інтегративно-конвергенціального підходу представлено основні науково-методичні положення інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту як системного утворення.

Референція енергоощадного девелопменту на платформі інтегративно-конвергенціального підходу надасть можливість комплексно дослідити проблематику реалізації заходів енергозбереження на об'єктах девелопменту, враховуючи специфіку будівництва, інвестиційно-інноваційну компоненту та використати комбінацію пріоритетних підходів в контексті підвищення енергоефективності. Запропоновано «Архітектоніку системи інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту», що складається з трьох блоків.

Перспективами подальших досліджень є розробка дієвої економіко-математичної моделі формалізації та оцінювання результатів впровадження основних науково-методичних засад інтердисциплінарного енергоощадного девелопменту відповідно до запропонованої архітектоніки.

Список використаних джерел:

1. Асаул А. М. Риннок нерухомості / [А. М. Асаул, В. І. Павлов, І. І. Пилипенко та ін.]; під ред. І. І. Пилипенка. – [2-е вид.]. – К.: Кондор, 2006. – 330 с.
2. Воронін В. О. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки : монографія / В. О. Воронін, Е. В. Лянце, М. М. Мамчин. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 304 с.
3. Йолон П. Тенденції розвитку сучасної методологічної науки / П. Йолон // Філософська і соціологічна думка. – 1995. – № 7-8. – С. 239.
4. Климчук М. М. Економіко-організаційні засади інтеграційних формувань: експлікація будівельного енергокластеру / М. М. Климчук, В. В. Шовківська // Економічний форум: науковий журнал. – № 1. – 2018. – С. 135-140.
5. Куліков П. М. Управління енергозбереженням на будівельних підприємствах: теорія, методологія, практика : моногр. / П. М. Куліков, М. М. Климчук. – Івано-Франківськ, вид-во «Фоліант», 2017. – 344 с.
6. Ларіонова, К. Л. Аналіз основних схем фінансування будівництва житла в Україні / К. Л. Ларіонова, Н. В. Кирилова // Наука й економіка. – 2008. – № 3 (11). – С. 35 – 42.
7. Лихтенштейн В. Е. Новые подходы в экономике : монография. / В. Е. Лихтенштейн, Г. В. Росс // М., 2013.
8. Маркус Я. И. Неформальные подходы к оценке недвижимости в современных экономических условиях / Я. И. Маркус, В. В. Маркус, С. А. Мельниченко, Ю. В. Поздняков, И. П. Зубарева и др. // Практика оценки. – 2009. – № 5 (32). – С. 2.
9. Маркус Я. И. Относительность оценки: гипотезы, постулаты, следствия / Маркус Я. И., Поздняков Ю. В., Калапуша А. Л., Мещеряков В. В., Чащин Ю. Г., Маркус Т. И. ; под общ. ред. Я. И. Маркуса // Практика оценки имущества. – 2011. – № 3. – С. 1–108.
10. Поліщук Є. А. Девелоперські компанії на ринку нерухомості: Автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». – К., 2009. – 21 с.
11. Рашковський О. А. Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу / О. А. Рашковський // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 5. – С. 106-108.
12. Товбич В. Досвід та напрями удосконалення девелопменту у сфері архітектурно-містобудівної діяльності / В. Товбич, О. Панько, С. Дюжев // [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/ or -tal/natural/dprmu/011_20/7 Tovbich_Panko_Dujev.pdf
13. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978.
14. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ник. Ордуэй ; пер. с англ. В. Н. Лаврентьева, О. В. Тихоновой. – М. : Дело Лтд, 1995. – 480 с.
15. Чигасов С. Г. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С. Г. Чигасов, Б. С. Петровський // Економіка та держава. – 2011. – №10. – С. 51 – 56.
16. Chernyshev D. The organization of biosphere compatibility construction : justification of the predictors of building development and the implementation prospects / D. Chernyshev, I. Ivakhnenko, M. Klymchuk // International Journal of Engineering & Technology – No 7 (3.2).-2018- p. 584-586.
17. Smaby J. Commercial Real Estate Outlook: 2018. Q4 / V. Malta, C. Oppler, J. Flor, B. Goldberg // National Association of Realtors - 2018 - p. 18.
18. CRE New sand Resources [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reisreports.com/resources/ cre-news-and-updates/apartment/q1-2015-cap-rate-trends>.
19. Fabiani S. Un'analisi quantitative della imprese nei distretti industriali italiani: redditività, produttività e costo del lavoro / S. Fabiani, G. Pellegrini // „L'Industria. Rivista di economia e politica industriale”- Vol.- 19, 1998.
20. Fesun A. Targeted financing as an alternative tool for investing in real estate projects / A. Fesun // Business Inform-2014 - № 5 - p. 106 - 110.
21. Peiser Richard B. & Anne B. Frej. (2003) Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business Second Edition. Washington, D.C.: ULI the Urban Land Institute.
22. Reducing the volume of the new offer and increasing demand has led to a reduction in average vacancy in the market <http://www.eba.com.ua/en/press-and-media/news-from-members/item/37349-2017-9-6-1505>

Рецензент д.е.н., професор Рижакова Г.М.

УДК 339: 338.40: 330

Лепкий М.І., к.г.н., доцент

Луцький національний технічний університет

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО ГОСПОДАРСТВА

В статті висвітлені інституційно-організаційні умови модернізації регіональної політики, яка має відбуватись на засадах домінування підходу, що передбачає врахування ендегенних регіональних і місцевих чинників розвитку територій шляхом забезпечення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Визначено основні напрями регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства. Проаналізована нормативно-правова база регіональної політики рекреаційно-туристичного господарства.

Ключові слова: регіон, рекреаційно-туристичне господарство, регіональна політика, структурна модернізація, планування.

Лепкий М.І.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА СТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВА

В статье освещены институционально-организационные условия модернизации региональной политики, которая должна происходить на основе доминирования подхода, который предполагает учет эндогенных региональных и местных факторов развития территорий путем обеспечения эффективного местного самоуправления и территориальной организации власти. Определены основные направления региональной политики структурной модернизации рекреационно-туристического хозяйства. Проанализирована нормативно-правовая база региональной политики рекреационно-туристического хозяйства.

Ключевые слова: регион, рекреационно-туристическое хозяйство, региональная политика, структурная модернизация, планирование.

Lepkiy M.I.

REGIONAL POLICY OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF RECREATIONAL AND TOURIST AGRICULTURE

The article outlines the institutional and organizational conditions for the modernization of regional policy, which should take place on the basis of the domination of an approach that takes into account the endogenous regional and local factors of the development of territories by ensuring effective local self-government and territorial organization of power. The main directions of the regional policy of structural modernization of recreation and tourism economy are determined. The normative and legal base of the regional policy of recreation and tourism economy is analyzed.

Key words: region, recreation and tourism economy, regional policy, structural modernization, planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток рекреаційно-туристичного господарства у регіонах України гальмується недосконалістю нормативно-правової бази, інформаційної та економічної підтримки суб'єктів рекреаційно-туристичної діяльності, недостатньою ефективністю механізмів державного регулювання туристичної галузі в регіонах країни.

Для підвищення ефективності діяльності рекреаційно-туристичного господарства у регіонах потрібно проводити якісну регіональну політику, створювати умови для підвищення рівня життя населення в регіонах за рахунок надходжень до місцевих бюджетів від рекреаційно-туристичних послуг регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми формування регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства започатковані в роботах таких провідних

учених, як А.С. Близнюк, І.В. Безуглого, В.М. Дмитренка, В.С. Кравціва, Р.Б. Кожухівської, М.П. Мальської, Д.М. Стеченко, Т.І. Ткаченко, Л.М. Чепурди та інших. На сьогоднішній день не існує єдиної наукової роботи, у якій би комплексно були представлені всі аспекти регіональної політики рекреаційно-туристичного господарства України, висвітлено перспективи підвищення його конкурентоспроможності. Це свідчить про доцільність та актуальність дослідження даної теми у статті

Цілі статті. Метою статті є виявлення основних напрямків регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства та аналіз регіонального планування розвитку рекреаційно-туристичного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рекреаційно-туристичне господарство є специфічним і досить складним об'єктом господарювання. Як показує практика багатьох закордонних держав, максимальне використання наявного ресурсного потенціалу регіонів країни і розвиток на його базі рекреаційно-туристичного господарства є одним з найважливіших засобів підвищення економічного добробуту регіонів. У цей час рекреація і туризм розглядаються як специфічний сектор національної економіки, як невід'ємна складова соціально-економічної політики регіонів. Так, у рамках чинного законодавства рекреаційно-туристичне господарство має право самостійно здійснювати заходи відносно розвідки, обліку, раціонального використання і охорони рекреаційно-туристичних об'єктів на території своєї діяльності. При цьому рекреаційно-туристичне господарство разом із природоохоронними органами вживає заходи по відшкодуванню екологічної шкоди й усуненню наслідків своєї діяльності.

Держава, здійснюючи регіональну політику, сприяє формуванню сприятливого для господарської діяльності середовища в регіоні. Сьогодні в кожному регіоні України є серйозні проблеми, викликані сформованою в попередній період недосконалою структурою виробництва і, відповідно, нераціональним використанням ресурсного потенціалу, відсутністю ринкової інфраструктури тощо. Це зумовлює потребу в модернізації рекреаційно-туристичного господарства на рівні регіону на основі ефективної регіональної політики [2].

Говорячи про змістовне наповнення українських реформ у сфері модернізації регіональної політики, слід визнати, що першочерговим кроком має стати затвердження Закону України «Про засади державної регіональної політики» у доопрацьованій редакції проекту закону та інших нормативно-законодавчих актів, що регламентують розвиток місцевого самоврядування та територіальної організації влади в умовах перенесення на регіональний і локальний рівень владних повноважень і ресурсів для їх виконання. Думки науковців і практиків щодо цього є одноставними.

Модернізація регіональної політики лежить в площині галузево-секторальних, територіально-просторових та інституційних реформ, які реалізуватимуться на державному, регіональному та місцевому рівнях. Загалом, осучаснення регіональної політики має відбуватись на засадах домінування підходу, що передбачає врахування ендогенних регіональних і місцевих чинників розвитку територій шляхом забезпечення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Для цього необхідним є виконання кількох інституційно-організаційних умов:

- створення децентралізованої моделі організації влади, спроможної ефективно впливати на процеси соціально-економічного і культурного розвитку територій і забезпечувати надання управлінських послуг населенню на рівні європейських стандартів;

- досягнення оптимального співвідношення питомої ваги державно-урядових і регіонально-суспільних впливів;

- забезпечення узгодження інтересів регіону і низових територіально-адміністративних утворень.

- залучення в регіональний менеджмент інструментів корпоративного управління, підвищенні рівня публічності прийняття управлінських рішень.

Нові європейські інституційні механізми регіонального розвитку повинні забезпечити формування відповідного інституційного середовища регіонального розвитку. Це середовище повинно сприяти демонополізації влади, що є головним складовим елементом у подоланні культури економічної корупції, неформальні інститути якої сформувалися в регіонах України протягом останніх десятиліть [5].

Загалом, створення належних умов для модернізації регіональної політики та вирішення проблем територіального розвитку передбачає проведення комплексу різнопланових організаційно-економічних заходів на рівні державних, регіональних та місцевих органів влади, результатом реалізації яких стане вирішення ряду проблем у багатьох напрямках

Територіальні диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів характерні для багатьох територій країни. Вони виявляються на всіх рівнях світового господарства – від локального до глобального – і впливають на рекреаційно-туристичний, економічний, соціальний, екологічний клімат. У зв'язку з цим пошук шляхів мінімізації негативних наслідків територіальних нерівномірностей розвитку, розробка ефективної регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства займає одне з основних завдань.

Зважаючи на зазначене, нами запропоновано основні напрями регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства (рис. 1).



Рис. 1. Основні напрями регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства

Так, концепція регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства повинна містити такі складові її науково-методичного забезпечення: наукову концепцію модернізації рекреаційно-туристичного господарства на перспективу, в основу якої закладено систему пріоритетів розвитку досліджуваного господарства і регіональної політики щодо нього в регіоні; основні напрями регіональної політики, умови, що забезпечують реалізацію концепції.

Нормативно-правовою базою регіональної політики є: Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році», яким визначено стратегічне завдання щодо вироблення та реалізації такої моделі взаємовідносин з регіонами й управління ними, яка б відповідала принципам регіональної політики Європейського Союзу; Закон України «Про засади державної регіональної політики» та «Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 року», де викладені основні принципи і завдання державної регіональної політики, а також напрями і механізми її реалізації; Бюджетний Кодекс України, який визначає нову систему міжбюджетних відносин на основі подальшої децентралізації функцій і повноважень між різними рівнями органів влади та наближення суспільних послуг до місця безпосереднього проживання населення, посилення ролі місцевого самоврядування шляхом запровадження стабільної та прозорої системи взаємовідносин між державним та місцевими бюджетами; Розпорядження Кабінету Міністрів України № 297-р «Про затвердження плану заходів на 2018 рік щодо реалізації Національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016-2020 роки», яке визначає створення сприятливих умов для формування та розвитку інститутів громадянського суспільства, сприяння участі громадськості у формуванні та реалізації державної, регіональної політики, вирішенні питань місцевого значення, стимулювання участі інститутів громадянського суспільства в соціально-економічному розвитку України, створення сприятливих умов для міжсекторальної співпраці; Закон України «Про засади державної регіональної політики» закладає фундамент для нового законодавства про регіональний розвиток в Україні, яке базується на кращих європейських практиках, та дає підстави для перегляду на його основі усього масиву законодавства, що в тій чи іншій мірі має відношення до реалізації державної регіональної політики; Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації», що визначають основні повноваження і функції місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Таким чином, регіональна політика, зважаючи на мету нашого дослідження, спрямована на збалансування умов діяльності туристичних регіонів та їх результатів, підвищення ефективності використання сукупності регіональних рекреаційно-туристичних ресурсів та умов, а також і можливостей створення умов для підвищення ефективності діяльності суб'єктів рекреаційно-туристичного господарства окремих регіонів.

Регіональна політика структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства містить низку взаємопов'язаних елементів: економічну, соціальну, науково-технічну, екологічну, демографічну, гуманітарну і національну політику [3].

Реалізація Концепції регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства вимагає розуміння сутності та форм регіонального економічного розвитку, який розглядається як органічне поєднання та взаємозв'язок функціонально-просторових та галузево-регіональних блоків розвитку туристичних територій.

На нашу думку, найвищим ступенем економічного розвитку регіональної політики є регіональне планування розвитку рекреаційно-туристичного господарства.

Планування включає аналіз, прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів, визначення раціонального варіанта розвитку рекреаційно-туристичного господарства, розробку і реалізацію заходів на досягнення визначених цілей. Кінцевим продуктом планування є план – документ, в якому визначено систему взаємоузгоджених завдань, об'єднаних спільною метою, визначеними термінами, методами і послідовністю досягнень. Основними формами планування є директивна, структурна, індикативна, програмна, стратегічна форма.

Регіональне планування перебуває у тісному зв'язку з бюджетною політикою. В основі бюджетів завжди лежить план чи прогноз розвитку регіону, в тому числі туристичного. Тому, важливим документом, що визначає основи розвитку рекреаційно-туристичного господарства і напрями використання фінансових ресурсів на зазначений розвиток на місцевому рівні є програма розвитку регіону [1].

У програмі мають бути відображені: 1) комплексний аналіз розвитку регіону за попередній і поточний роки та характеристика головних проблем розвитку рекреаційно-туристичної сфери; 2) стан використання природно-ресурсного, рекреаційно-туристичного, соціального та науково-технічного потенціалу, екологічна ситуація регіону; 3) шляхи розв'язання основних проблем розвитку рекреаційно-туристичного господарства; 4) цілі та пріоритети в наступному періоді; 5) система заходів органів місцевого самоврядування щодо реалізації регіональної політики; 6) основні показники розвитку рекреаційно-туристичного господарства; 7) дані про отримання та використання доходів від розвитку рекреаційно-туристичного господарства; 8) аналіз можливих ризиків і небезпек. Крім того, розробка регіональних планів (прогнозів) є умовою для отримання коштів із державного бюджету.

Прогнозування – це перша стадія планування, яка науково аргументує ймовірні тенденції і напрями стратегічного розвитку, а прогноз містить загальні контури визначених цілей і інструментів їх досягнення. В проектах довгострокових і середньострокових прогнозів і програм повинні відображатися питання вдосконалення регіональної економічної політики, у тому числі можливі зміни економічного механізму регіональних відносин (міжбюджетні відносини, питання управління власністю і використання рекреаційно-туристичних ресурсів тощо).

Бюджетне регулювання виступає складовою бюджетного прогнозування і регламентує міжбюджетні відносини. Бюджетне прогнозування є важливим інструментом управління фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, оскільки: пов'язує регіональну політику і місцевий бюджет для досягнення довгострокових планів, поліпшує ефективність використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування; дозволяє визначити альтернативні шляхи розв'язання зазначених проблем; удосконалює процес формування місцевих бюджетів; дозволяє реально оцінити бюджетну ситуацію і прийняти відповідні рішення; сприяє відкритості та прозорості у прийнятті рішень [6].

Важливим інструментом реалізації планових цілей, який дозволяє державі орієнтувати економіку через регулярний і комплексний вплив на її структуру відповідно до варіанта соціально-економічного розвитку в межах ринкового механізму є економічне програмування. Програма характеризується чітко визначеними системою заходів та завдань на досягнення намічених у плані цілей, узгоджених за термінами реалізації та складом виконавців і має на меті розв'язання важливих проблем та можливостей розвитку регіону.

Висновки. Отже, аналіз регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства дозволив запропонувати основні напрями регіональної політики структурної модернізації рекреаційно-туристичного господарства. Так, концепція регіональної політики повинна містити такі складові її

науково-методичного забезпечення: наукову концепцію модернізації рекреаційно-туристичного господарства на перспективу, в основу якої закладено систему пріоритетів розвитку досліджуваного господарства і регіональної політики щодо нього в регіоні; основні напрями регіональної політики, умови, що забезпечують реалізацію концепції.

Регіональна політика, зважаючи на мету нашого дослідження, спрямована на збалансування умов діяльності туристичних регіонів та їх результатів, підвищення ефективності використання сукупності регіональних рекреаційно-туристичних ресурсів та умов, а також і можливостей створення умов для підвищення ефективності діяльності суб'єктів рекреаційно-туристичного господарства окремих регіонів.

Список використаних джерел:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: панорама політологічних студій: Науковий вісник рівненського державного гуманітарного університету Випуск 9, 2012 Монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – С.84.
2. Дмитренко В.М. Напрями вдосконалення механізмів розвитку туризму на регіональному рівні // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2007. – № 4. – С. 69–74.
3. Стеченко Д.М. Наукові аспекти удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання сфери надання рекреаційно-туристичних послуг / Д.М. Стеченко, І.В. Безуглий // Регіональна економіка. – 2013. – № 4 (70). – С. 157–166.
4. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
5. Ткачук Л.М., Сайчук В.С. Інноваційно-інвестиційна політика як інструмент модернізації туристсько-рекреаційного комплексу України Географія та туризм. – 2014. – Вип.28. – С.28-36. Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/tkachuk.htm
6. Тодосійчук В.Л. Регіональна економіка: Підручник / В.Л. Тодосійчук. – Вінниця: ВДАУ, 2008. – 434 с.

Рецензент д.е.н., професор Матвійчук Л.Ю.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338

Битов В.П., к.е.н., доцент

Волинського інституту ім. В.Липинського МАУП

МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У публікації розглянуто роль і значення управління, а саме менеджменту і його вплив на найголовніше це зростання ефективності процесів господарювання. Адже менеджмент у широкому розумінні означає загальні принципи соціального управління і мистецтво управління людьми, що передбачає управління виробництвом, діяльністю організації і досягнення поставленої мети. Всі складові управління на підприємстві є взаємопов'язаними і взаємообумовленими, але все ж відносно самостійними. Тому для здійснення успішної управлінської діяльності суб'єктові необхідне володіння технічними, фаховими та організаційно-управлінськими знаннями.

Ключові слова: менеджмент, управління, продуктивність, ефективність виробництва, матеріали, сировина, соціальне забезпечення, результативність, рентабельність, прибутковість.

Bytov V.

MANAGEMENT AS A MEANS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF PRODUCTION IN MODERN CONDITIONS

The publication considers the role and significance of management, namely, management and its impact on the most important is the growth of the efficiency of business processes. After all, management in the broad sense means the general principles of social management and the art of human management, which involves the management of production, the organization of the organization of achieving the goal. All components of the management at the enterprise are interrelated and interdependent, but they are relatively independent. In order to carry out successful management activities, the entity requires the possession of technical, professional and organizational and managerial knowledge.

Key words: management, management, productivity, production efficiency, materials, raw materials, social security, effectiveness, profitability, profitability.

Бытов В.П.

МЕНЕДЖМЕНТ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В публикации рассмотрены роль и значение управления, а именно менеджмента и его влияние на самое главное это рост эффективности процессов хозяйствования. Ведь менеджмент в широком смысле означает общие принципы социального управления и искусство управления людьми, предполагает управление производством, деятельностью по организации достижения поставленной цели.

Все составляющие управления на предприятии являются взаимосвязанными и взаимообусловленными, но все же относительно самостоятельными. Для осуществления успешной управленческой деятельности субъекту необходимо владение техническими, профессиональными и организационно-управленческими знаниями.

Ключевые слова: менеджмент, управление, производительность, эффективность производства, материалы, сырье, социальное обеспечение, результативность, рентабельность, прибыльность.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Адже як відомо, що для досягнення високої ефективності виробництва продукції чи послуг і забезпечення при цьому його рентабельності і прибутковості вимагаються, насамперед, компетентність і глибоке розуміння організації ведення виробництва тобто знання менеджменту. Менеджмент як наукова теорія виник і розвивається у зв'язку з необхідністю дослідження і пояснення

таких явищ як процвітання або банкрутство організацій, визначення та застосування певних методів управління для забезпечення їх успішної діяльності. Ще донедавна поняття «менеджмент» було новим і незрозумілим для багатьох в нашій країні. Однак з розвитком ринкових відносин, процесом приватизації державної власності, розширенням діяльності комерційних підприємств, зарубіжний досвід управління в сфері ринкової економіки став досить актуальним. Нова наука - «Менеджмент», (яка спочатку сприймалась як метод управління) набула значного поширення як така, що всебічно вивчає феномен управління, його методи і принципи. Ряд науковців посилається на визначення «менеджменту», запропоноване тлумачним Оксфордським словником англійської мови, де це поняття трактується як:

спосіб, манера спілкування з людьми;
 влада й мистецтво управління;
 особливого роду вміння й адміністративні навички;
 орган управління, адміністративна одиниця.

Сьогодні поняття «менеджмент» нерозривно пов'язане з поняттям бізнес, бізнесова діяльність. Адже бізнес, як нам відомо це якраз і є діяльність господарюючих підприємств і організацій, діяльність яких спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва й реалізації певної продукції чи послуг. А менеджмент за сучасних умов - це сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності.

Тепер розглянемо сутність менеджменту, щодо наукового визначення і підходу. Як відомо, що термін менеджмент застосовується до діяльності організацій різних типів, але якщо йдеться про державні органи різного рівня, то застосовується термін «державне управління».

Крім визначення, запропонованого Оксфордським словником, існують інші підходи до визначення терміну «менеджмент»:

менеджмент - це сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності;

- менеджмент - це наука про управління людськими відносинами;

- менеджмент - це раціональний спосіб управління діловими організаціями;

- менеджмент - це особлива галузь наукових знань і професійної спеціалізації управляючих-менеджерів, які складають адміністративний штат;

менеджмент - це вміння добиватись поставлених цілей, використовуючи працю та інтелект інших людей;

- менеджмент - це функція, вид діяльності, що полягає в керівництві людьми в різномірних організаціях;

- менеджмент - це управління бізнесом, а бізнес є унікальною, винятковою справою у суспільстві [11, с. 68].

Менеджмент як наукова теорія виник і розвивається у зв'язку з необхідністю дослідження і пояснення таких явищ як процвітання або банкрутство організацій, визначення та застосування певних методів управління для забезпечення їх успішної діяльності. Сама історія розвитку менеджменту пов'язана з двома підходами до процесу управління: перший акцентував увагу на управлінні операціями виробничого процесу, а другий - на управлінні трудовими ресурсами, віддаючи пріоритет психологічним факторам, мотивації працівників й стимулюванню їх до діяльності. Беручи це до уваги вбачаємо, що теоретичну і практичну основу менеджменту можна визначити як акумульовані, логічно впорядковані знання, що являють собою систему принципів, методів і технологій управління, розроблених на базі інформації, отриманої як емпіричним шляхом, так і в результаті проведених досліджень в різних галузях науки.

За висновками вчених теорії менеджменту притаманні такі особливості:

орієнтація на вирішення практичних завдань;

міждисциплінарний характер;

впровадження в міжнародному масштабі.

Менеджмент - це інтеграційний процес. Найважливішим завданням якого є організація виробництва й надання послуг високої якості з урахуванням інтересів споживачів та забезпечення стабільного становища підприємства на ринку його діяльності.

Менеджмент сьогодні поєднує питання економіки, планування, організації діяльності, економічного аналізу, психології, права та інше [9, с.73].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, що пов'язані з дослідженням оцінки менеджменту та його вплив на результати діяльності господарюючих підприємств присвячені праці таких вчених і практиків, як В.Ситник, О.Сумець, С.Кравченко, Ф.Радіонова, І.Хміль, І.Терещенко, Г.Білоус, Є.Кузьмін, С.Димарчук, та ін. Названі та інші вчені чимало зробили для пропаганди передового досвіду з проблем організації управління праці та забезпечення зростання ефективності виробничих процесів на принципах наукового підходу, а саме менеджменту, якого вимагає сьогодення. Однак, слід зазначити, що досі недостатньо вивчений єдиний погляд на питання дієвої ефективності організації управління, адже як відомо окремі господарюючі колективи не забезпечують бажаних результатів своєї праці і зокрема у сільськогосподарських та й інших підприємствах, що і власне визначає мету даної публікації.

Адже як всім відомо, що якраз в даний період часу є надзвичайно важливим завданням менеджменту це підвищення ефективності роботи підприємств, акціонерних товариств, концернів та інших господарюючих колективів. Сьогодні підвищення ефективності виробництва вважається основною проблемою переходу народного господарства України до ринкової економіки. Це зумовлено тим, що воно означає раціональне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, потрібних для випуску продукції, за умови, що від кожної гривні, вкладеної у виробництво, буде отримано максимальну віддачу.

Як ми вже знаємо, що ефективність у широкому значенні цього слова означає співвідношення між результатом, тобто ефектом та витратами. А під ефектом розуміють результат реалізації заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання всіх виробничих ресурсів. Ефективність виробництва це те чого хоче досягнути виробник і вбачає в цьому певний успіх від вкладеної праці та ресурсів, або це за визначенням науковців є об'єктивна економічна категорія, що характеризує ступінь досягнення загальних і окремих результатів від оптимального використання всіх ресурсів підприємства і зокрема матеріальних, трудових, фінансових.

Економічна ефективність від впровадження певних організаційно-технічних заходів на окремих стадіях виробничого процесу може виявлятися у різних формах. При визначенні її слід порівняти варіанти поточних витрат та капітальних вкладень, враховуючи чинник часу.

Що стосується практичного використання цієї економічної категорії, а саме ефективності то при плануванні та обліку необхідно розглядати її у різних аспектах, відповідно до сфери застосування, рівня матеріального виробництва, об'єкта визначення та методів розрахунку.

Як свідчить практика, що зокрема за сферою застосування розрізняють загальну, локальну і часткову ефективність. Загальна характеризує ефективність виробництва на підприємстві в цілому, а локальна характеризує окремі стадії виробництва, а саме розподілу, обміну та споживання. Що стосується категорії часткової ефективності то вона відбувається в процесі виробництва певних ресурсів, предметів і засобів праці, капітальних вкладень, робочої сили та ін.

Відповідно до обсягів виробництва ефективність буває народногосподарська та госпрозрахункова. Тому народногосподарську ефективність визначають, виходячи з інтересів, мети і завдань народного господарства, госпрозрахункова ефективність

відображає результати діяльності та витрати окремого підприємства, об'єднання чи фірми.

Надзвичайно важливо знаходити такі методи управління економікою, в масштабах від держави до окремих підприємств, які б забезпечували збіг інтересів народного господарства в цілому і окремих його ланок.[5, с.15-18].

Відповідно до об'єктів визначення, ефективність ділять на:

- ефективність діючого виробництва на всіх його рівнях;
- ефективність капітальних вкладень, які використовуються для будівництва, реконструкції, технічного переозброєння підприємства з метою випуску нової продукції, збільшення обсягів виробництва;
- ефективність розвитку науки і техніки;
- ефективність зовнішньоекономічних зв'язків;
- ефективність охорони навколишнього середовища.

За призначенням і методами розрахунку розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Це пов'язано з тим, що у практиці економічних розрахунків доводиться вирішувати два завдання:

Абсолютна економічна ефективність визначається по підприємству в цілому та характеризує загальний ефект (віддачу) від використання ресурсів і витрат.

Порівняльна економічна ефективність характеризує економічні переваги одного варіанта над іншими щодо раціонального використання ресурсів і витрат.

При порівнянні та виборі варіантів організаційно-технічних заходів використовуються певні критерії і показники.

Критерії характеризують принцип, підхід до оцінки економічної ефективності, тоді як показники — безпосередній спосіб її оцінки.

В умовах ринкової економіки за критерій економічної ефективності доцільно приймати максимізацію прибутку від виробництва та реалізації продукції при мінімальних видатках.

В кінцевому результаті на підставі наших досліджень проходимо до висновку, що підвищення ефективності та якості роботи підприємства в умовах ринкової економіки можна досягти лише шляхом поєднання прогресивної техніки й технології з раціональною організацією виробництва і праці, тобто впровадження менеджменту.

Цілі статті. Показати сутність і значення менеджменту та вплив на результати діяльності господарюючих колективів підприємств і організацій в сучасних умовах. Розкрити зміст і суть такої економічної категорії як ефективність яка за нашими дослідженнями в значній мірі залежить від наукового застосування менеджменту. Дане дослідження у цій публікації частково хочемо показати на прикладі окремих господарюючих колективів сільськогосподарського виробництва Волинської області використовуючи інформаційні матеріали статистики роботи аграрних формувань в 2018 році.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За матеріалами наших досліджень ми переконливо беремо на озброєння розуміння суті управління як одне із головних базових понять науки менеджменту. Адже забезпечити бажаний рівень підвищення ефективності та якості роботи підприємства в умовах ринкової економіки можна лише шляхом поєднання прогресивної техніки й технології з раціональною організацією виробництва і праці, тобто впровадження менеджменту та при цьому не забувати, що аж ніяк не можна ототожнювати управління виробничими процесами, технікою і людьми. Адже об'єктом праці менеджера є персонал керованої системи та відносини, які складаються у ньому в процесі виконання певних функцій.

Щодо ефективності підприємства то на думку вчених і практиків це складна і багатогранна проблема, що потребує нових рішень і викликає дискусії та розбіжності в її трактуванні. Адже успіх прямо залежить від професійного управління на всіх ділянках виробництва і реалізації продукції чи послуг, а тому оцінка досягнутої

ефективності має особливо велике значення у зв'язку з формуванням систем управління об'єктами, що працюють у нових умовах.

На наше переконання ефективним є таке управління підприємством, за якого здійснюється рух усього комплексу до запланованого стану, причому ефективність є тим вищою, чим більше обміркований цей рух. При цьому умовою реалізації ефективного управління є використання ідеології стратегічного менеджменту, де важливим елементом є можливість визначення оціночних характеристик цілей розвитку і перетворень. В період підготовки даної статті проведено вивчення окремих матеріалів щодо методів і впливу раціонального управління на результати діяльності підприємств сільськогосподарської галузі Волині. Наші дослідження відображають, що відповідно до статистичних даних впродовж 2018 року виробництвом сільськогосподарської продукції на Волині займаються 848 сільськогосподарських підприємств, із них – 600 фермерських господарств, а також 150 тисяч особистих селянських господарств.

За результатами фінансово-господарської діяльності агропромислового комплексу Волині в цілому розвивається динамічно. Так зокрема, як свідчить статистика за 9 місяців 2018 року сільськогосподарськими товаровиробниками усіх категорій вироблено валової продукції сільського господарства на суму 5,4 мільярда гривень (в постійних цінах 2010 року), в т.ч. продукції рослинництва вироблено на суму 3,3 мільярди, продукції тваринництва відповідно на 2,1 мільярда гривень.

За показником розвитку аграрної галузі - індекс сільськогосподарської продукції порівняно із відповідним періодом 2017 року становить 105,1 відсотка. В тому числі у сільськогосподарських підприємств – 116,3 відсотка, у господарств населення – 98,5 відсотка.

За результатами досліджень та повідомлень Волинського обласного державного центру експертизи сортів рослин в окремих сільськогосподарських підприємствах Горохівського, Володимир-Волинського і Луцького районів, що займаються сортовипробуванням та сортооновленням вирощено на окремих сортовипробувальних ділянках площ посівів досить високу урожайність, і зокрема урожайність озимої пшениці від 80 до 100 ц/га, кукурудзи понад 100 ц/га, сої - до 50 ц/га. Нарощуються темпи збільшення площ посівів цукрових буряків.

Щодо галузі тваринництва, то до відповідного періоду минулого року зменшено виробництво м'яса і молока у господарствах усіх категорій, однак у колективних аграрних формуваннях виробництво м'яса практично на рівні аналогічного періоду минулого року, а щодо виробництва молока то є зростання на 3,9 відсотка, що вказує на інтенсивний розвиток молочного скотарства. Завдяки державній підтримці намітилося зростання поголів'я великої рогатої худоби в господарствах області. Таке зростання становить 1,4 % до попереднього періоду 2017 року.

Волинь має хороші умови для розвитку садівництва. В області налічується 4 тисячі 700 гектарів насаджень плодкових і ягідних культур, що становить майже чотири відсотки площ загальнодержавних насаджень. Як показують наші дослідження, що йде тенденція до збільшення їх площ як у сільгоспідприємствах, так і господарствах населення.

Наведені цифрові дані свідчать про те, що поряд з недоліками та певним відставанням до бажаних результатів сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства порівнюючи з господарствами населення завдячуючи технологіям, маючи відповідний ресурсний потенціал, а також застосовуючи при цьому наукові та перевірені практикою методи менеджменту розвиваються більш інтенсивно та ефективно. Тобто на наше переконання функціонуючі аграрні підприємства сьогодні менеджмент сприймають як спосіб управління організаціями, що функціонують у ринковій, відкритій економіці. Тут менеджмент розглядається як такий тип організації роботи трудових колективів, при якому він покликаний забезпечити орієнтацію діяльності організації на такі зовнішні фактори, як запити споживачів

продукції та послуг. Враховується також і те, що за даних умов менеджменту властивий високий ступінь сприйнятливості до нових технологій та до досягнень науково-технічного прогресу. При цьому переконуємося, що у сучасних умовах менеджмент виступає як особлива сфера управління яка орієнтована насамперед на інноваційну діяльність, спрямовану на удосконалення управлінської системи та підвищення її ефективності.

Висновки. На підставі проведених досліджень, що проводилися в період підготовки даної публікації та на основі вивчених матеріалів вчених і практиків приходимо до висновку, що дієвий менеджмент сьогодні є необхідною умовою у розвитку підприємств різних галузей і форм господарювання, який дає можливість поряд з іншими необхідними засобами досягти бажаних результатів і при цьому зростання ефективності від проведеної діяльності.

Висновки з цього дослідження. Як свідчить передовий зарубіжний і вітчизняний досвід, а також наведені приклади в даній публікації, що в сучасних умовах менеджмент стає одним із переконливих інструментів забезпечення ефективної діяльності та прибутковості результатів господарської діяльності підприємств. У висновку також висловлюємо переконливу думку, що впровадження наукових положень і методів менеджменту, є дієвим засобом у досягненні бажаних результатів.

Список використаних джерел:

1. Бондар Н.М., Макаровська Т.П. Економіка підприємства: Підручник. – К.; МАУП, 2003. – 298 с.
2. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. — К.: Либідь, 1998. — 312 с.
3. Белевцев М.І., Шестопалова. Інфраструктура товарного ринку: Підручник. – К., 2005 – 410 с.
4. Бирман Л. Економіка фірми. Учебное пособие. М.:М/н ун-т бизн. и управл., 2001-104с.
5. Бланк И. А. Торговый менеджмент. – К.: Українсько-Фінський інститут менеджмента и бизнеса, 1997.– 408 с.
6. Голубков Е.П. Маркетингові дослідження. Теорія і методологія. К.: АСК, 2000. — 221 с.
7. Жмалев В.Г., Шимановська Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності.— К.: Україна, 2000.— 454 с.
8. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. носіб.- К.: МАУП, 2001. С 40-42.
9. Криховецька З.М., Цигилик І.І., Паневник Т.М. Основи підприємництва. Навч. Посібник. – К. 2005. – 239 с.
10. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Навч. — Метод. посібник для самот. вивч. дисц. — К: КНЕУ, 2000. — 124 с.
11. Сидоренко О.І., Редько П.С. Менеджмент: ситуаційні вправи: навч. посіб.: програма поширення ситуаційного методу навчання – К.: Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2004. – 465 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.341.1:658

Дячков Д. В., к.е.н., доцент,

Вибиванець А. Б., магістрант

Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СПОЖИВЧИХ ЗМІН

У статті визначено особливості управління інноваційною діяльністю промислових підприємств України. Виявлено та проаналізовано негативну тенденцію до зменшення кількості вітчизняних промислових підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність. Встановлено та охарактеризовано основні елементи управління інноваційною діяльністю, які забезпечують ефективність розробки та впровадження інновацій на підприємствах промислового сектора України. Розроблено схему управління інноваційною діяльністю промислових підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційне управління, інноваційні процеси, інновація, новація, промислове підприємство, процес управління інноваціями.

Diachkov D., Vybyvanets A.

FEATURES OF INNOVATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONSUMER CHANGES'S CONDITIONS

The article describes the features of management of activity of Ukrainians' industrial enterprises. The negative tendency to decrease the number of domestic industrial enterprises engaged in innovation activity was revealed and analyzed. The basic elements of innovation activity management were determined and characterized, which ensure the effectiveness of the development and implementation of innovations at the enterprises of the industrial sector of Ukraine. The scheme of management of innovative activity of industrial enterprises was developed.

Key words: innovation activity, innovative management, innovation processes, innovation, industrial enterprise, innovation management process.

Дячков Д.В., Выбиванец А.Б.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье определены особенности управления инновационной деятельностью промышленных предприятий Украины. Выявлено и проанализировано негативную тенденцию к уменьшению количества отечественных промышленных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность. Установлено и охарактеризованы основные элементы управления инновационной деятельностью, обеспечивающей эффективность разработки и внедрения инноваций на предприятиях промышленного сектора Украины. Разработана схема управления инновационной деятельностью промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное управление, инновационные процессы, инновация, новшество, промышленное предприятие, процесс управления инновациями.

Постановка проблеми у загальному вигляді з її важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку світової економіки, основними тенденціями якої є глобалізація і посилення конкуренції, у вирішенні завдань забезпечення динамічно стійкого розвитку промислового підприємства важливу роль належить його інноваційній системі та її структурним елементам. Ендогенною основою інноваційної системи промислових підприємств є інноваційні бізнесоутворюючі технології, а їх впровадження і управління ними можливо забезпечити не тільки шляхом оновлення виробничої бази, але і модернізацію промислового підприємства в цілому. Відтак, ефективність діяльності суб'єктів господарювання промисловості багато в чому залежить від адаптованості та широти охоплення застосування їх інноваційної системи та інструментів її здійснення. Зазначене обумовлює актуальність досліджень ефективного впровадження та масштабного розповсюдження інновацій промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання управління інноваціями в промисловості досліджено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: О. М. Бойка, А. Л. Гапоненко, М. В. Савельової, Т. В. Гринько, А. О. Князевича, О. В. Крайчука, М. Корз'є, Н. В. Краснокутської, А. С. Панчук, С. С. Савіної, Ж. К. Сідневої, Н. І. Чухрай та інших.

Не зважаючи на значну кількість наопрцювань, вивчення особливостей управління інноваціями промислових підприємств, залишаються актуальні питання, які є недостатньо дослідженими. Отже, питання управління інноваціями на промислових підприємствах є досить актуальним і потребує подальшого аналізу.

Цілі статті. Фрагментарність досліджень зазначеного предметного поля та окреслена наукова проблема визначила мету, яка полягає у визначенні особливостей управління інноваціями промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Як зазначає французький фахівець з соціології організацій М. Кроз'є, «в сучасній конкурентній боротьбі, в першу чергу, відбувається боротьба не за володіння

ресурсами або матеріальними цінностями, а за здатність до нововведень». Головна передумова до нововведень, або інакше кажучи, інноваційної діяльності підприємства полягає в тому, що все існуюче застаріває [6].

Вагомим етапом розвитку управління інноваціями було сприйняття їх як необхідної реакції на зміни у світі, які визначають необхідність змін на промислових підприємствах. У рамках цього підходу було розроблено сучасні концепції управління змінами на підприємствах. Іншим важливим кроком було створення на початку 70-х років минулого століття моделі системної динаміки. На думку Е. Карлінської, методи управління інноваціями як змінами для продуктів були сформовані на основі теорії рішення винахідницьких задач Г. Альтшуллером в 50-ті роки ХХ ст. [4, с.12].

Неординарний підхід до управління інноваціями – метод «стадія – перехід» (Stage – Gate), сформований Р. Купером в 1986 році, передбачає чіткий послідовний план управління процесом створення продуктової інновації від ідеї до запуску нового продукту через проходження всіх етапів розвитку проекту: від зародження ідеї до комерційного запуску [4, с.12].

Наступний підхід, застосовуваний для управління інноваціями, – це робота зі «складними» інноваціями. Найбільш повне бачення складних інновацій і їх класифікація наведені у моделі вимірювання інновацій (Innovation Dimensions). Цей підхід базується на дослідженні синергитичного ефекту від впровадження складних інновацій [5].

Ще одним підходом до управління інноваціями є управління потоком інновацій (Pipeline Innovation). Потік інновацій забезпечує необхідне середовище для досягнення цілей у рамках підприємства і його підрозділів завдяки систематичному застосуванню раціональних інноваційних процесів та методів у всіх галузях корпоративної діяльності. Управління потоком інновацій за сучасних умов трансформувалось до управління портфелем інноваційних проектів [9].

В умовах сьогодення, визначають два поняття, які безпосередньо пов'язують інновації та управління: «інноваційне управління» та «управління інноваціями». Однак, не зважаючи на співставлення цих понять, вони стосуються двох абсолютно різних аспектів управління. Інноваційне управління (інноваційний менеджмент) більш спрямоване на формування та ефективне використання принципів, методів та форм управління інноваційною діяльністю на підприємстві [2, 10, 11]. Об'єктом управління в даному випадку є підприємство та його складові. На відміну від інноваційного менеджменту, поняття «управління інноваціями» являє собою комплекс заходів, спрямованих на стимулювання та реалізацію інноваційних ідей в межах виробничих, сервісних та інших процесів, які відбуваються на підприємстві. А об'єктом, відповідно, є управління інноваційними ідеями, розробками, технологіями, продуктами тощо [10].

Н. І. Чухрай і Л. С. Лісовська відзначають, що управління інноваціями – це підсистема загального менеджменту, метою якої є управління інноваційними процесами в організації [12].

М. В. Савельєва та А. Л. Гапоненко визначають управління інноваціями, як науку, що вивчає механізми стимулювання та ефективного управління інноваційними процесами на макро- і мікрорівні з метою забезпечення розвитку та посилення конкурентних позицій організацій, регіонів та країн шляхом створення, освоєння і комерціалізації інновацій у різних галузях економіки [3].

На думку В. К. Сідневої управління інноваціями – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних та правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю організації з метою оптимізації економічних результатів господарської діяльності. За такого підходу можна розглядати як науку, яка вивчає закономірності, принципи, функції управління та інші аспекти та мистецтво управління

пов'язане із вмінням творчого застосування знань в конкретних ситуаціях. Управління інноваціями як вид діяльності і процес прийняття управлінських рішень являє собою сукупність процедур, які складають загальну технологічну схему управління інноваціями. Це найбільш відповідальний елемент, який часто повторюється і складає сутність діяльності менеджера в інноваційній сфері. Як вид діяльності управління інноваціями передбачає розподіл завдань і закріплення процедур за їх конкретними виконавцями – керівниками різного рівня [11].

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Економіка, заснована на інноваціях, ототожнюється з високотехнологічними галузями, а також з інформаційними та комунікаційними технологіями. Це не зовсім вірне твердження. Самі по собі високотехнологічні галузі відіграють незначну роль в сучасній економіці. Інновації сьогодні не вичерпуються високотехнологічним виробництвом. Головний ефект економіки, заснованої на інноваціях, полягає не стільки у випуску високотехнологічної продукції, скільки в її використанні в усіх галузях і сферах. Важливо не тільки створити нове, а й продуктивно використовувати інновації [2].

Оскільки інновації є найважливішим засобом забезпечення економічного зростання, конкурентоспроможності та фінансової стабільності промислового підприємства, то значних результатів можливо досягти лише за систематичного і цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, яка спрямована на реалізацію нових можливостей [9, с. 164].

Промислове підприємство у своїй діяльності вирішує завдання економічного моніторингу матеріальних ресурсів, ефективного кадрового забезпечення, використання високопродуктивної техніки і технології, випуску конкурентоздатної продукції, що вимагає ефективного управління інноваційною діяльністю. Координація усіх робіт із залучення інновацій у практику функціонування промислового підприємства чи їх створення власними силами здійснюється налагодженою системою управління [12].

Таким чином, інновації як об'єкт управління передбачають особливий характер праці інноваційного менеджера. Окрім загальних вимог (творчий характер, аналітичні здібності), фахівець з управління інноваціями повинен бути професіоналом: знати виробничу сферу інновації; стан ринку новацій, інновацій та інвестицій; організацію інноваційної діяльності з розроблення і освоєння нових видів продукції, фінансово-економічний аналіз інноваційно-виробничої та інвестиційної діяльності; основи мотивації праці; правове регулювання і види державної підтримки інноваційної діяльності тощо. Відтак, завдання забезпечення ефективного управління інноваціями потребує і відповідних спеціалістів – інноваційних менеджерів нової формації, які повинні володіти не тільки науковими та технічними знаннями, вміти застосовувати вітчизняний та міжнародний досвід в сфері управління інноваціями, а і здійснювати кваліфіковане техніко-економічне обґрунтування комерційної ефективності інноваційного проекту, можливих ризиків. Саме управлінські інновації, спрямовані на вдосконалення інноваційної діяльності промислових підприємств, мають особливе значення для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у інноваційній економіці [11].

Зважаючи на незначний досвід провадження інноваційної діяльності в Україні 2017 році інноваційну діяльність здійснювали 759 підприємств промисловості, або 16,2 % обстежених промислових підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз провадження інноваційної діяльності промисловими підприємствами України,
(од) [8]

Показники	2010		2015		2017	
	Усього	у відсотках до загальної кількості промислових підприємств	Усього	у відсотках до загальної кількості промислових підприємств	Усього	у відсотках до загальної кількості промислових підприємств
Усього	1217	11,5	723	15,2	672	14,3
у тому числі впроваджували інноваційні процеси	522	4,9	400	8,4	456	9,7
з них маловідхідні, ресурсозберігаючі технології	203	1,9	155	3,3	198	4,2
інноваційні види продукції	615	5,8	414	8,7	358	7,6
з них нові види машин, приладів, устаткування, апаратів, обладнання	194	1,8	162	3,4	143	3,0

У 2017 році 88,5 % інноваційно-активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 14,3 % обстежених промислових підприємств). Ними було впроваджено 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових виключно для ринку, 1910 – нових лише для підприємства [8].

Згідно даних табл. 1 кількість підприємств, що впроваджують інновації знижується. Пов'язано це з недостатнім фінансуванням інноваційних процесів, а також з невмінням керівників підприємств здійснювати управління інноваціями.

Серед головних проблем управління інноваціями на промислових підприємствах доцільно відзначити:

- нестача ресурсів виділених для здійснення інноваційної діяльності та скорочення витрат у наукову сферу;
- прискорення темпів світового науково-технічного прогресу та зростання відставання вітчизняних підприємств;
- скорочення чисельності науково-дослідних установ і «відтік мізків» за кордон;
- незначна частка технологічних і радикальних інновацій в загальній структурі інновацій;
- відсутність зацікавленості в інноваціях керівництва підприємств;
- проблеми функціонування наукомісткого сектора [4, с.12].

Досвід функціонування провідних компаній розвинених країн світу вказує на їх успіх, який пов'язаний з розробленням цілісної системи управління інноваціями, яка перебуває в постійному і неперервному розвитку відповідно до змін як самої організації, так і зовнішнього середовища [11].

Виходячи із зазначеного, інновації виконують особливу функцію – функцію породження змін, які необхідні промисловим підприємствам, так як є джерелами розвитку з певними темпами і масштабами. Важливість цих змін очевидна для керівництва, що потребує в свою чергу реакцій спрямованих на отримання знань або системи знань, необхідних для оволодіння інноваціями. Це і розуміється під інноваційною активністю підприємств.

Проведено дослідження спрямо формуванні схеми управління інноваційною діяльністю промислових підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Схема управління інноваційною діяльністю промислових підприємств [сформовано авторами на основі 5, 7, 8, 11, 12]

На основі поєднання наукових здобутків вчених, що досліджували дану проблематику сформовано схему управління інноваційною діяльністю промислових підприємств, відповідно до якої суб'єкти управління мають враховувати вхідну інформацію про зовнішнє середовище, в якому діє підприємство. На основі вхідних даних та використовуючи внутрішній механізм управління інноваціями суб'єкти управління впливають на об'єкт управління. До механізму управління інноваціями відносяться: завдання, методи, принципи, функції. Об'єктами управління виступають: новації, інновації, інноваційні процеси, інноваційні технології та економічні відносини в самому підприємстві та зовнішні зв'язки.

Висновки. В процесі дослідження було виявлено, що управління інноваціями – це комплекс заходів, метою яких є управління інноваційними процесами на макро- і мікрорівні спрямованих на забезпечення розвитку та посилення конкурентних позицій підприємства шляхом створення, освоєння і комерціалізації у різних галузях економіки. Загальновизнаним є той факт, що в умовах споживчих змін конкурентні переваги промислових підприємств та ефективність їх діяльності визначаються інноваційними процесами, управління ними, формуванням та впровадженням власної інноваційної стратегії, характером та еволюцією постійних технологічних змін та нововведень. Тому, пропонується схема управління інноваційною діяльністю промислових

підприємств дозволить трансформацію системи інноваційного менеджменту для досягнення умов сталого розвитку. Метою подальших наукових досліджень є розробка адаптованої методики оцінки ефективності процесу управління інноваціями на підприємствах промислового сектора до вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
2. Бойко О. М. Особливості управління інноваційною діяльністю промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Бойко // Економічний вісник університету. – 2017. – Вип. 35(1). – С. 26-32. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35(1)_6)
3. Гапоненко А. Л. Теория управления: [учеб. для академ. Бакалаврата] / А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 342 с.
4. Гринько Т. В. Особливості управління інноваціями на промислових підприємствах України / Т. В. Гринько. // Управління розвитком. – 2016. – №4 (186). – С. 7-14.
5. Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком: моногр. / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. – Рівне: Видавель О. Зень, 2011. – 136 с.
6. Корзье М. Современное государство – скромное государство / М. Корзье // Свободная мысль. – 2003. – №11. – С. 56-67.
7. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент [навч. посіб.] / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
8. Наука та інноваційна діяльність (2017): статистична інформація. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
9. Панчук А. С. Стратегічний підхід до управління інноваційною діяльністю підприємств / А. С. Панчук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2016. – №2. – С. 163–170.
10. Савіна С. С. Концепція механізму інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / С. С. Савіна. // Ефективна економіка. – 2015. – №8. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4766>
11. Сіднева Ж. К. Управління інноваціями: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Ж. К. Сіднева // WEB-ресурс научно-практичних конференцій. – 2011. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20110531/ek4_sidneva.htm.
12. Чухрай Н. І. Управління інноваціями: [навч. посіб.] / Н. І. Чухрай, Л. С. Лісовська. Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015. – 277 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 65.016

Колодійчук В.А., д.е.н., доцент

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького

ПРО ЗМІСТ ТА СПІВВІДНОШЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ КАТЕГОРІЙ “КАНАЛ” І “ЛАНЦЮГ” ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

У теорії логістики існує певне ототожнення й нечітке розмежування категорій “логістичний канал” і “логістичний ланцюг”, що ускладнює прикладні дослідження. У статті обґрунтовується визначення каналу і ланцюга як етапів еволюційного взаємопов’язаного процесу вдосконалення логістичної системи, що має більш прикладний зміст у процесі дослідження логістичних систем, ніж розгляд цих елементів як паралельно існуючих.

Ключові слова: логістичний канал, логістичний ланцюг, життєвий цикл, логістична система, еволюція.

Kolodiichuk V.

ABOUT CONTENT AND CORRELATION THE LOGISTIC CATEGORIES "CHANNEL" AND "CHAIN" ARE THROUGH PRISM OF LIFE CYCLE LOGISTIC SYSTEM

In the theory of logistics, there is a certain identification and unclear demarcation of the categories "logistics channel" and "logistics chain", which complicates applied research. The article substantiates the definition of the channel and the chain as stages of the evolutionary interconnected process of improvement of the logistic system, which has more applied content in the process of researching logistic systems than the consideration of these elements as parallel existing ones.

Key words: logistic channel, logistic chain, life cycle, logistics system, evolution.

Колодийчук В.А.

О СОДЕРЖАНИИ И СООТНОШЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ "КАНАЛ" И "ЦЕПЬ" ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В теории логистики существует определенное отождествление и нечеткое разграничение категорий “логистический канал” и “логистическая цепь”, что затрудняет прикладные исследования. В статье обосновывается определение канала и цепи как этапов эволюционного взаимосвязанного процесса совершенствования логистической системы, что имеет более прикладной смысл в процессе исследования логистических систем, чем рассмотрение этих элементов как параллельно существующих.

Ключевые слова: логистический канал, логистическая цепь, жизненный цикл, логистическая система, эволюция.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Будь-яке теоретичне дослідження потребує уточнення понятійного апарату, тобто термінів і понять, що його позначають. Чітка термінологічна основа дослідження дає змогу однозначно трактувати факти, об'єкти і явища на основі відповідних ознак, що розкривають специфіку їх обсягу і змісту. Так, у теорії логістики науковий інтерес становлять такі поняття, як логістичний канал і логістичний ланцюг, які іноді не дуже чітко розмежовані або вживаються як синоніми. Наш підхід передбачає визначення каналу і ланцюга як етапів еволюційного взаємопов'язаного процесу вдосконалення логістичної системи, і це, на нашу думку, має більш прикладний зміст у теорії дослідження систем, ніж розгляд цих елементів деякими вченими як паралельно існуючих, що лише термінологічно перевантажує.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню логістичних ланцюгів, що є основою вивчення логістичних систем, присвячені публікації багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. У цьому напрямку дослідження проводили українські вчені О.П. Величко, Є.В. Крикавський, В.М. Кислий, А. Г. Кальченко, В.І. Перебийніс, О. М. Пономарьова, Н. П. Тарнавська, Ю.В.Тридід, О.М. Шпичак та ін. Питанню дослідження ланцюгів постачання присвячені праці зарубіжних вчених Д. Дж. Бауэрсокса, А. А. Бочкарьова, Дж. Гатторна, В.В. Дибской, Д.А. Иванова, В.М. Курганова, Ю.Г. Лебедева, А.Н. Стерлігова, Д. Уотерса, Дж. Шапіра та ін.

Тим часом відсутність чіткого понятійно-категоріального апарату призводить до різного трактування категорій “логістичний канал” і “логістичний ланцюг”, які вживаються або як синоніми, або їх зміст та відмінності є незрозумілими. Тому з'ясування наукових категорій та їх однозначне трактування забезпечать прикладний зміст досліджень логістичних потоків у виробничо-збутових системах.

Цілі статті. Дослідити трактування змісту логістичних категорій канал і ланцюг, як етапів еволюційного взаємопов'язаного процесу вдосконалення логістичної системи, та чітко їх розмежувати з метою забезпечення прикладних наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Динамічного стану логістичній системі надає взаємодія її елементів і досягнення бажаних кінцевих результатів вимагає узгодженості й цілеспрямованості дій цих складових. Існування матеріальних, інформаційних, фінансових і сервісних потоків можливе у системах, в яких елементи, взаємодіючи між собою, створюють відповідні ланцюги. У літературних джерелах [1; 2; 3; 4; 5] широко використані поняття “логістичний ланцюг”, “логістичний канал”, “канал розподілу”, “ланцюг поставок” тощо. У межах нашого дослідження науковий інтерес становлять такі поняття, як “логістичний канал” і “логістичний ланцюг”, трактування змісту яких не розкриває їх суті і важко зрозуміти різницю у визначеннях. Наслідком цього є або ототожнення цих понять, або суперечливе їх трактування і використання. Наведемо найбільш типові визначення логістичного каналу і логістичного ланцюга [6, с. 312].

Логістичний канал – це частково впорядкована множина різних посередників, які здійснюють доведення матеріального потоку від конкретного виробника до його споживачів.

Логістичний ланцюг – це лінійно впорядкована множина учасників логістичного процесу, які здійснюють логістичні операції із доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої за умови виробничого використання або до кінцевого споживача за умови невиробничого споживання.

Будь-яка структуризація понять повинна сприяти чіткості наукових тлумачень. Різниця між логістичним каналом і логістичним ланцюгом, на наш погляд, полягає у стадії життєвого циклу логістичної системи, формування якої ініціюється переважно одним з її елементів. Як правило, виробник продукції, з одного боку, генерує вхідні матеріальні потоки у вигляді ресурсів для своїх виробничих потреб, а з іншого – спрямовує вихідні матеріальні потоки у формі готової продукції до кінцевого споживача для її реалізації і відповідного здійснення процесу розширеного відтворення виробництва. Стан невизначеності у виборі елементів логістичної системи супроводжуватиме ініціатора створення логістичних зв'язків принаймні впродовж тривалості першого логістичного циклу, допоки він не обере найбільш оптимальну, з позицій своїх оціночних критеріїв, конфігурацію.

Логістичний цикл передбачає проходження матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції та відповідних зустрічних фінансових потоків, які, за винятком прибутку, перенаправлятимуть для генерування наступного логістичного циклу. Отже, здійснивши перший логістичний цикл, ініціатор створення логістичної системи може провести її моніторинг на відповідність реальному стану взаємодії залучених елементів очікуваному, і, якщо буде виявлена така невідповідність стосовно якогось з елементів, то, безумовно, слід його замінити з подальшим спостереженням за сумісністю з іншими елементами. У разі досягнення бажаної конфігурації елементів логістичної системи внаслідок емпіричних досліджень можна констатувати про створення логістичного ланцюга, в якому лінійно впорядкована множина різних посередників перебуває в органічній єдності та у взаємозв'язку для досягнення бажаних кінцевих результатів. Отже, логістичний канал, який створюють на основі попереднього вибору (значною мірою суб'єктивного) учасників переміщення матеріального потоку, перетвориться на логістичний ланцюг, що, безумовно, є умовою ефективного функціонування логістичної системи. Лише лінійне впорядкування учасників логістичного процесу дасть змогу сформувати цілісну систему, спрямовану на отримання синергетичного ефекту. При цьому важливо забезпечити гармонізацію потужностей усіх елементів сформованої системи, оскільки наявність слабкого елемента знизить загальну потужність системи до своїх параметрів, що, безумовно, є негативним явищем з позицій забезпечення її ефективності.

На нашу думку, твердження деяких авторів [1; 3; 7; 8] щодо відмінностей між логістичним каналом і логістичним ланцюгом є необґрунтованими. Зокрема спостерігаємо певне ототожнення й нечітке розмежування, а саме "...у логістичному ланцюгу вирізняють такі три характеристики: логістичний канал..." [1, с. 38]. Або "...основною відмінністю логістичного ланцюга від логістичного каналу (каналу розподілу) є те, що ланцюг включає і виробника, і посередників, і обслуговуючі структури (склади, транспортні організації), а канал – лише посередників і виробника..." [3, с. 54]. На наше переконання, визначення каналу і ланцюга як етапів еволюційного взаємопов'язаного процесу вдосконалення логістичної системи має більш прикладний зміст у теорії дослідження систем, ніж розгляд цих елементів як паралельно існуючих, що лише термінологічно перевантажує.

Безумовно, логістичну систему слід розглядати в контексті її життєвого циклу, що передбачає аналіз еволюційних етапів розвитку і занепаду. Причому будь-яка система (біологічна, соціально-економічна, технічна, інформаційна тощо) підпадає під дію цих

етапів, однак їх тривалість може бути абсолютно різною. Найбільш типовим прикладом для розгляду етапів еволюції є життєвий цикл товару (ЖЦТ), що охоплює час, упродовж якого товар перебуває на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Під останніми розуміємо достатній рівень прибутковості від реалізації зазначеного товару і природно, що зниження прибутковості або поява збитковості означатиме для нього закінчення життєвого циклу.

У класичному розумінні ЖЦТ складають чотири основні етапи, а саме:

- 1) розробка і впровадження;
- 2) зростання;
- 3) зрілість;
- 4) занепад.

Кожен етап має свою тривалість і характеризується різною маркетинговою стратегією й прибутковістю. Перший етап передбачає розробку товару і підготовку його до масового виробництва та виведення на ринок, що в контексті фінансової складової передбачає лише витрати розробника товару з подальшою перспективою отримання прибутків. Тому підприємства значні фінансові ресурси спрямовують на інноваційні розробки, фінансують виробництво дослідних зразків із подальшим їх випробуванням, створюють та фінансують діяльність різних лабораторій, залучають відповідних фахівців тощо. Другий етап вже дає змогу отримати фінансові результати від вкладених на попередньому етапі ресурсів. Етап зростання характеризує виведення товару до споживачів і збільшення його фізичної присутності на ринку. Ціна товару на етапі зростання є зазвичай вищою й орієнтованою на покупців-новаторів, готових заплатити більшу суму за певну ексклюзивність товару. У міру зростання виробничої програми і насичення ринку зазначеним товаром задовольнятиметься платоспроможний попит, як наслідок, зниження ціни на продукцію. І тоді настає третій, як правило, найтриваліший етап ЖЦТ – етап зрілості. Це період номінальної виробничої програми та оптимального рівня прибутковості від реалізації товару. Причому цей етап може тривати від декількох місяців, як, наприклад, комплектуючі до персональних комп'ютерів, до десятиріч – чорно-білий, потім кольоровий телевізор. На конкурентному ринку поява нових аналогічних, однак функціональніших, ергономічніших, технологічніших, якісніших товарів, безумовно, призведе до втрати своїх покупців і переорієнтації їх на вказану пропозицію. Це означатиме, що настав четвертий етап життєвого циклу товару – етап занепаду. Як правило, настанню цього етапу передують низка симптомів, пов'язаних насамперед із втратою інтересу споживачів до зазначеного товару, що має прояв у зменшенні фізичних обсягів реалізації і відповідній фінансовій результативності. Способом поживлення обсягів реалізації є зниження ціни на товар, однак це вимушений захід для розпродажу залишків товару, а не стратегія розвитку підприємства. Безумовно, організація повинна наперед подбати про розробку й підготовку до виробництва нових, удосконалених товарів і в потрібний момент вийти з ними до споживачів, замінивши застарілу продукцію. Для кожного етапу ЖЦТ існує своя маркетингова стратегія, що передбачає різний підхід до змісту й бюджету реклами, стимулювання збуту продукції, цінової політики тощо, а успіх підприємства залежатиме від вміння прогнозування ринкової кон'юнктури та об'єктивної оцінки позиціонування товару на ринку.

Якщо ЖЦТ характеризує появу, розвиток і припинення виробництва конкретного товару, то ці етапи прийнятні і для еволюційного опису складніших систем, у тому числі й логістичних. Концепція розгляду системи через призму її життєвого циклу дає підстави для об'єктивного уявлення про її організаційні відносини і проблеми. Такий підхід допомагає прогнозувати розвиток подій і майбутніх небезпек, належним чином до них підготуватися, а також контролювати вплив внутрішніх факторів на основі існуючих закономірностей.

У загальній теорії менеджменту фігурують три моделі життєвих циклів і розвитку організації.

Одна з таких моделей, запропонована у 1972 році професором Гарвардської школи бізнесу Ларрі Грейнером, описує етапи життєвого шляху організації. На думку науковця, найбільше значення для побудови моделі організаційного розвитку мають п'ять ключових чинників: вік організації; розмір організації; етапи еволюції; етапи революції; темпи зростання галузі [9]. Згідно з цією теорією в організаційному розвитку підприємства окреслюються п'ять етапів, а саме: 1) творчість; 2) централізація; 3) делегування; 4) координація; 5) співробітництво.

На думку Л. Грейнера, з розвитком організації необхідно змінювати стилі керівництва відповідно до визначених етапів, оскільки в іншому разі суттєво зростає ризик втрати контролю за діяльністю підприємства.

Друга модель, запропонована одним із провідних світових експертів з менеджменту та підвищення ефективності, доктором Іцхаком Адізесом [10], є розвитком ідей Л. Грейнера. Учений, розробляючи основи теорії життєвих циклів організації припустив, що динаміка організаційного розвитку, подібно до функціонування більшості фізичних, біологічних і соціальних систем, має циклічний характер. Відповідно до моделі Адізеса в процесі життєдіяльності організації можна виділити десять закономірних послідовних етапів [2, с. 58].

I етап – народження. Основний месидж – зуміти об'єднати навколо ідеї людей, матеріальні і грошові ресурси та ризикнути втілити її в життя. У деяких джерелах [9] цей етап називають виходженням.

II етап – дитинство. Практична реалізація ідейного потенціалу на початку є вкрай нестабільною і тому перші успіхи є надто важливими для організації. Стабілізація ресурсного потенціалу, системні фінансові надходження та очікувана поява на ринку серед окремих покупців дає змогу організації перейти на наступний етап життєвого циклу.

III етап – “вперед-вперед” – є динамічним продовженням “дитинства” з відповідними якісними результатами. Ідея починає давати реальні результати, що підвищує впевненість усіх членів організації у своєму перспективному майбутньому, однак ще є багато організаційних, функціональних, фінансово-ресурсних та інших проблем.

IV етап – юність, що супроводжується значними якісними змінами в організації. Виникає потреба в зміні структури компанії і делегуванні повноважень, оскільки зростання масштабів виробництва підвищує рівень некерованості бізнесу. У компанії з'являються професійні управлінці, які починають міняти структуру, систему мотивації і контролю, однак це породжує конфлікт із першими реалізаторами ідеї.

V етап – розквіт. Це найбільш бажаний період життєвого циклу організації, оскільки досягнута максимальна структурно-функціональна збалансованість та є відповідний досвід прогнозування, виявлення й усунення помилок у процесі стратегічного планування. Досить часто на цьому етапі організація диверсифікує виробництво через створення дочірніх підприємств, філій, надаючи їм тим самим поштовх для проходження всіх стадій розвитку відповідно до моделей життєвих циклів.

VI етап – стабілізація. Фактично це є зрілість організації з першими симптомами її старіння. Сфера інтересів менеджменту починає все більше охоплювати внутрішнє середовище компанії, а не ризиковані бізнес-проекти на конкурентних ринках.

VII етап – аристократизм, що є поглибленням сформованої попереднім етапом тенденції оманливої самодостатності та зацикленості на минулих досягненнях. На чільне місце виходять корпоративні традиції і правила, що доволі часто не мають раціонального підґрунтя або не є пріоритетними у системі першочергових завдань

організації. Бізнес-інтереси компанії мають екстенсивний характер, що проявляється у поглинанні інших компаній, купівлі нових ідей і продуктів, а не генеруванні власних.

VIII етап – бюрократизація, яка у деяких джерелах [9] поділяється на ранню і пізню. Виникнення структурних конфліктів в організації та намагання їх усунути за рахунок посилення контролю за працівниками без належної їх мотивації, а також відсутність реальних дій щодо підвищення ефективності виробництва й орієнтації його на задоволення потреб споживачів – все це призводить до формального виконання багатьох функцій і першопричиною цього є ускладнений бюрократичним апаратом механізм їх реалізації.

IX етап – закономірний наслідок прогресування попереднього етапу. Відсутність платоспроможного попиту на продукцію організації не дає змоги здійснювати процес розширеного відтворення виробництва.

X етап – закінчення існування організації. Монопольні організації, а також ті, що користуються державними преференціями, на деякий час можуть відтермінувати свою смерть, однак і адміністративний ресурс має свою фінальність.

Отже, теорія Іцхака Адізеса має практичне значення у прогнозуванні подій та адаптації підприємства до можливих критичних ситуацій, а також адекватного виконання менеджерських функцій на основі закономірностей та особливостей кожного етапу життєвого циклу організації. Модель Айдізеса чітко розкриває весь життєвий цикл до самої смерті, чого не враховують інші досліджувані моделі.

Російські дослідники і консультанти Є. Н. Ємельянов та С. Є. Поварніцина [11] розглядають життєвий шлях організації в бізнесі зі соціокультурного погляду. Вони виділяють чотири етапи життєвого циклу організаційного розвитку, для кожного з яких характерна певна система взаємин між співробітниками, організацією і зовнішнім середовищем:

- 1) етап “тусовка” з домінуванням неформальних, дружніх відносин;
- 2) етап “механізація”, що супроводжується формалізацією відносин, регламентацією посадових функцій на основі регулярного менеджменту й стандартизації;
- 3) етап “внутрішнє підприємництво”. Характерною ознакою є делегування повноважень, децентралізація влади, внутрішні підприємницькі ініціативи співробітників і підрозділів, які регулюються детально розробленою політикою і стратегією організації. Найважливішими цінностями стає професіоналізм співробітників, спроможність досягти поставленої мети максимально ефективним способом. Формуються командні відносини і способи роботи;
- 4) етап “управління якістю” націлює організацію на домінуючі ринкові позиції як розробника і диктатора власних стандартів якості продукції. Посилюються інтеграційні процеси між підрозділами організації на досягнення кінцевих результатів. Цей етап якнайповніше відповідає концепції логістики.

Автори моделі уточнюють, що кожен із цих макроетапів поділяється на шість стадій: формування, зростання, стабілізація, стагнація, криза (“хаос”), розпад або реформування [11]. Як правило, зміна етапів супроводжується значними трансформаціями усередині організації за спробу уникнути кризи кожного окремого етапу.

Підсумовуючи викладене, хочемо звернути увагу, що розглянуті три моделі життєвого циклу організації певною мірою є умовними і не враховують усіх можливих реальних ситуацій. Розгляд етапів життєвого циклу передбачає створення абсолютно нового підприємства, що не завжди прийнятно для економічних реалій. Підприємства реструктуризуються, мають різні джерела та потужності інвестиційного капіталу, а також належать до різних галузей зі своїми особливостями, регуляторами, законодавчим полем – і все це вноситиме певні корективи у розглянуті етапи життєвого циклу організації. Відсутній є й набір оціночних критеріїв моніторингу системи щодо її перебування на тому чи іншому етапі еволюційного розвитку, однак, незважаючи на

певні обмеження, важко переоцінити прикладний характер розглянутих моделей у теорії управління системами.

Організація становить собою укрупнену сукупність усіх складових елементів, що, взаємодіючи між собою, спрямовують діяльність на досягнення кінцевого результату. Система управління, маркетингова, логістична та інші системи з позицій функціонування підприємства є елементами організації. У свою чергу логістичну систему ми можемо розглядати з двох позицій:

- 1) мікрорівня – як елемент організації, що забезпечує постачання сировини, виробництво і розподіл продукції підприємства;
- 2) макрорівня – як систему управління матеріальними і супутніми потоками від первинного джерела сировини до споживача кінцевої продукції, в якій елементами виступають конкретні підприємства і структури.

Життєвий цикл логістичної системи, як і організації, охоплює відповідні етапи, які враховують умови розвитку системи, її функціональні і структурні особливості. На рівні підприємства, коли логістична система є елементом системи вищого рівня – організації, виділяють такі етапи життєвого циклу [2, с. 60]: проектування, впровадження, розвиток, стабілізація, спад (реінжиніринг).

У проектуванні логістичних систем розглядають три основні фази: аналіз (ідентифікація) системи; формування системи; впровадження системи [2, с. 37]. Кожна із зазначених фаз деталізується й передбачає відповідний алгоритм реалізації.

Із позицій нашого дослідження практичний інтерес становить макрорівень для оцінки життєвого циклу логістичної системи. На рис. 1 запропонуємо наше бачення етапності та еволюційних змін макрологістичної системи.

На осі абсцис представимо часовий період, а на осі ординат – ефект (див. рис. 1). Ми свідомо позначили ефект як певну абсолютну величину результативності, хоча, наприклад, у [2] використовують відносні показники: ефективність, продуктивність. Ефект, що може виражатися у грошових чи натуральних величинах, об'єктивно оцінює масштаби розвитку системи незалежно від джерел її фінансування та особливостей фінансово-господарської діяльності кожного елемента.

У своєму еволюційному розвитку макрологістична система проходить низку ідентифікованих нами етапів (див. рис. 1) [12]:

- I етап – проектно-верифікаційний;
- II етап – реалізаційно-ефектний;
- III етап – оптимальної ефективності;
- IV етап – виснаження і занепаду.

На рис. 1. показаний також взаємозв'язок між етапами життєвого циклу системи й станом впорядкованості її елементів, тобто логістичним каналом чи логістичним ланцюгом. Наші теоретичні аргументи щодо різниці між логістичним каналом і ланцюгом уже представлені, а от час часткового або лінійного впорядкування елементів системи стосовно її еволюційного розвитку наочно проілюстровано на згаданій схемі.

Перший етап має безпосередній взаємозв'язок із нашими теоретичними роздумами щодо дій ініціатора створення логістичних зв'язків у виборі найбільш оптимальної конфігурації елементів внаслідок емпіричних спостережень у процесі реалізації логістичного циклу. Фактично на цьому етапі формується логістичний канал, і цей період життєвого циклу організації ми назвали проектно-верифікаційним. Ефект від діяльності логістичної системи у цей час відсутній, або точніше – від'ємний, оскільки до періоду T_1 формування системи супроводжується значними витратами. Окупність цих витрат може підтвердити лише практика, тому, вживаючи термін “верифікація”, тобто доказ того, що вірогідний факт або твердження є істинним, ми визначаємо ступінь відповідності нашого проекту очікуваним результатам у майбутньому.

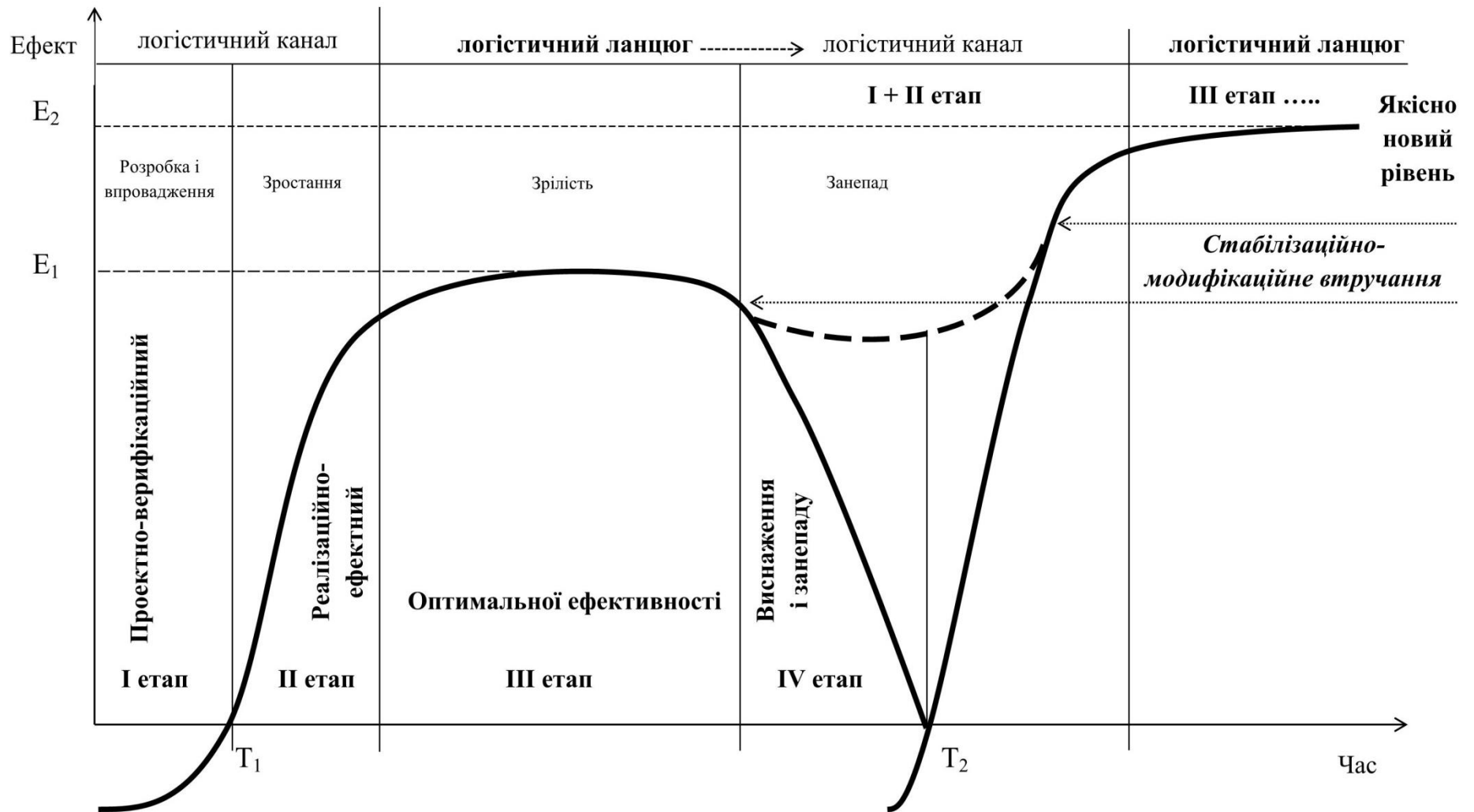


Рис. 1. Еволюційний погляд на етапи життєвого циклу логістичної системи.*

*Власна розробка.

Другий етап, який ми назвали реалізаційно-ефектним, є впровадженням ідей з певним відчутним результатом. Із часом зростає потужність логістичної системи, а відповідно й ефект. Це зростання триватиме певний період, доки логістична система не вийде на номінальну потужність.

Сформувавши логістичний ланцюг, система досягла періоду зрілості, або етапу оптимальної ефективності. Чим триваліший цей період, тим, безумовно, краще для всіх учасників логістичного ланцюга. Однак сформована конфігурація логістичної системи з часом перейде до останнього етапу – виснаження і занепаду. Без відповідних коригувальних дій система деградує і зникне, а тому стабілізаційно-модифікаційне втручання (див. рис. 1) дасть змогу не лише уникнути її руйнування, а й виведе на якісно новий рівень розвитку ($E_2 > E_1$). Тому життєвий цикл системи необхідно розглядати у контексті циклічності її розвитку, а вчасне управлінське стабілізаційне втручання допоможе уникнути занепаду й модифікувати логістичну систему відповідно до нових вимог зовнішнього середовища.

Висновки. Визначення логістичного каналу і логістичного ланцюга як етапів еволюційного взаємопов'язаного процесу вдосконалення логістичної системи, має більш прикладний зміст у теорії дослідження систем, ніж розгляд цих елементів як паралельно існуючих, що лише термінологічно перевантажує.

Логістичну систему слід розглядати в контексті її життєвого циклу, що передбачає аналіз еволюційних етапів її розвитку і занепаду. У загальній теорії менеджменту фігурують три моделі життєвих циклів і розвитку організації: модель Ларрі Грейнера, що охоплює п'ять відповідних етапів, модель Іцхака Адізеса, як розвиток ідей Л. Грейнера, що містить десять закономірних послідовних етапів, і модель Є. Н. Ємельянова та С. Є. Поварніциної, які розглядають життєвий шлях організації в бізнесі зі соціокультурного погляду, поділяючи його на чотири етапи життєвого циклу організаційного розвитку, для кожного з яких характерна певна система взаємин між співробітниками, організацією і зовнішнім середовищем. Незважаючи на значну наукову цінність зазначених моделей, слід звернути увагу на певну їх умовність, оскільки вони описують еволюційні цикли новоствореного підприємства і не враховують питання реорганізації, походження інвестиційних ресурсів, галузевої належності тощо. А сам процес позиціонування організації на шкалі життєвого циклу не має набору чітких оціночних критеріїв.

Логістичну систему ми можемо розглядати з позицій мікро- та макрорівня. Виходячи з мети і завдань дослідження практичний інтерес для нас становить макрорівень і в еволюційному розвитку макрологістична система проходить низку ідентифікованих нами етапів: проектно-верифікаційний; реалізаційно-ефектний; оптимальної ефективності; виснаження і занепаду.

Кожна система рано чи пізно підходить до свого занепаду і без відповідних коригувальних дій вона деградує та зникне, а тому стабілізаційно-модифікаційне втручання дасть змогу не лише уникнути руйнування логістичної системи, а й виведе її на якісно новий рівень розвитку. Тому життєвий цикл системи необхідно розглядати в контексті циклічності її розвитку, що підтверджується моделлю динаміки організаційного розвитку Адізеса, а вчасне управлінське стабілізаційне втручання допоможе уникнути занепаду та модифікувати логістичну систему стосовно нових вимог зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2005. – 684 с.
2. Крикавський Є. В. Логістичні системи : навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2009. – 264 с.
3. Логістика : навч. посіб. / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С. В. Мішина, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.
4. Логістика: Теорія та практика : навч. посіб. / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
5. Основы логистики : учебн. для вузов / под ред. В. Щербакова. – СПб. : Питер, 2009. – 432 с.

6. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – [2-ге вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
7. Кальченко А. Г. Логістика : підручник / А. Г. Кальченко. – [2-ге вид. без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.
8. Логістика: Теорія та практика : навч. посіб. / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
9. Три моделі життєвих циклів і розвитку організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://toplutsk.com/articles-article_342.html.
10. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпораций / И. К. Адизес. – [5-е изд.]. – М.: Изд-во “МИФ”, 2018. – 512 с.
11. Емельянов Е. Н. Психология бизнеса [Электронный ресурс] / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварнищина. – М. : АРМАДА, 1998. – 511 с. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/91927/>.
12. Колодійчук В. А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки : монографія / В. А. Колодійчук. – Львів : Український бестселер, 2015. – 574 с.

УДК 332.14

Кондіус І.С., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано важливість сфери інформаційних технологій для економіки України в контексті світових інтеграційних процесів. Досліджено тенденції, які спостерігаються на ринку ІТ впродовж останніх років. Доведено стрімкий динамічний розвиток досліджуваної галузі, проаналізовано основні економічні показники. Проаналізовано рівень та стан галузі інформаційних технологій України на фоні інших країн – гравців ІТ-ринку. Встановлено основні перешкоди з боку держави та запропоновано способи їх усунення.

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційні послуги, ІТ ринок, аутсорсинг.

Kondius I.

TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF IT MARKET IN UKRAINE

The article substantiates the importance of the sphere of information technologies for the Ukrainian economy in the context of world integration processes. The tendencies observed in the IT market in recent years have been investigated. The rapid dynamic development of the investigated branch is proved, the main economic indicators are analyzed. The level and state of the information technology industry of Ukraine against the background of other countries - players of the IT market has been analyzed. The main obstacles are set by the state and the ways of their elimination are proposed.

Keywords: information technology, information services, IT market, outsourcing.

Кондиус И.С.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИТ-РЫНКА В УКРАИНЕ

В статье обоснована важность сферы информационных технологий для экономики Украины в контексте мировых интеграционных процессов. Исследованы тенденции, которые наблюдаются на рынке ИТ протяжении последних лет. Доказано стремительное динамичное развитие исследуемой области, проанализированы основные экономические показатели. Проанализирован уровень и состояние отрасли информационных технологий Украины на фоне других стран - игроков ИТ-рынка. Установлены основные препятствия со стороны государства и предложены способы их устранения.

Ключевые слова: информационные технологии, информационные услуги, ИТ рынок, аутсорсинг.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні, без перебільшення, сфера інформаційних технологій виступає одним з ключових драйверів економіки нашої країни, займаючи третій рядок за обсягом експортної виручки і поступаючись за цим параметром лише таким «класичним» галузям, як агро і металургія. Дійсно, дані

сектори показово демонструють стан економіки України, але чи варто концентрувати свою увагу тільки на них, аналізуючи економіку країни в цілому? У науковій літературі широко досліджуються питання розвитку ІТ-сектора, зокрема вплив інформаційних технологій на економічне зростання та розвиток країни. Однак подібне досягнення - не миттєвий результат, а результат десятка років кропіткої роботи великої кількості людей.

В даний час Україна є одним із найперспективніших ринків високих технологій та інновацій в Центральній і Східній Європі, знаходячись у процесі інтеграції українських ринків з ринками країн ЄС, отримує потужний стимул для активного комплексного розвитку власного ІТ-сектора, найрозвинутішого та найбільшого за обсягом сегмента інноваційної економіки в Україні [11].

Для країн, що розвиваються, одним із актуальних напрямків розвитку зовнішньоекономічної діяльності є аутсорсинг інформаційних технологій, що дає можливість брати активну участь у торгівлі на світовому ринку інформаційних послуг і співпрацювати з розвинутими державами на умовах взаємовигоди й обміну досвідом. Однак потенціал аутсорсингу інформаційних послуг в Україні ще не реалізовано в повній мірі. Значна частина питань можливих перспектив розвитку українських ІТ-компаній залишається актуальною і потребує подальших досліджень завдяки швидкій зміні структури і просторової конфігурації ІТ-сектора, появою нових лідерів на ІТ-ринку

Цілі статті. Дослідження тенденцій розвитку українського ринку інформаційних технологій, встановлення основних проблем та перешкод для швидкої інформатизації українського суспільства, а також виявлення перспектив та основних напрямів руху вітчизняної ІТ-сфери та можливості її інтеграції на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Питаннями функціонування сфери інформаційних технологій та її впливу на економіку України займаються такі вітчизняні вчені, як О. С. Бабанін, С. В. Войтко, А. О. Маслов, С. О. Пиріг, І. О. Седікова, Л. І. Федулова, М. П. Чайковська, А. А. Чухно. Даній проблематиці також присвячені дослідження зарубіжних учених, таких як: С. Баден-Фуллер, Д. Дж. Брюс, Л. П. Вількокс, Дж. Волстром, К. Кетлер, Д. Таргет, В. Хант, Дж. Б. Хейвуд, Дж. Хендрі та інші. Також слід зазначити, що більшість з цих робіт носять не теоретичний, а інформаційний і прикладний характер. Таким чином, накопичена велика кількість матеріалу, який вимагає теоретичного узагальнення і систематизації через призму дослідження ІТ-галузі та її значення для економіки України.

Внутрішній ІТ ринок України за різними оцінками складає близько 3,5 млрд. дол. США, що відносно небагато для країни з населенням 45 млн. осіб., оскільки в перерахунку на душу населення виходить величина в 78 дол. на особу, що є достатньо скромним показником. Крім того, основна частка цього показника – це апаратне забезпечення (порядку 85 %), на другому – послуги (близько 10 %), а решту незначну частину на рівні 5 % займає ПЗ, притому в основному зарубіжного походження. Оцінити обсяг рішень, які створюються в Україні для внутрішніх потреб виявляється надзвичайно складним завданням, оскільки ця величина за всіма ознаками є мізерною і не перевищує 1%, що знаходиться на рівні статистичної похибки. Схоже, саме високий рівень піратства і низький платоспроможний попит на послуги з розробки ПЗ всередині країни стали основним каталізатором вибухового зростання аутсорсингового бізнесу: не маючи можливості заробляти на внутрішньому ринку, вітчизняні розробники просто були змушені зорієнтуватися на зовнішній.

У 2017 р. обсяг аутсорсингових послуг, наданих українськими компаніями, склав близько 1,6 млрд. дол. США. Ця величина на порядок менша за, наприклад, 18,2 млрд.

дол. США, отриманих від експорту продукції АПК, але, якщо взяти до уваги що це тільки «біла» виручка експортного походження, що надає позитивний вплив на платіжний баланс країни, і генерується відносно невеликою галуззю, в якій зайнято близько 40 тис. осіб, то значущість цього показника суттєво зростає.

Ознаки аутсорсингу в Україні. Аутсорсинг в цілому – є достатньо широким поняттям, проявляється в різних формах і може викликати розбіжності щодо того, що до нього слід відносити, а що – ні. Тому почати слід з того, щоб дати своє визначення цьому терміну і говорити будемо виключно про роботу на зовнішніх ринках унаслідок низького платоспроможного попиту на подібні послуги всередині країни.

Виділимо наступні варіанти ведення подібного бізнесу, які використовуються в Україні:

- «класичний» аутсорсинг – являє собою незалежну компанію, яка виконує частину функцій замовника;

- аутстафінг – надання в «оренду» окремих співробітників, дуже часто цим займаються «звичайні» аутсорсингові компанії, знайти українську компанію, що займається виключно ІТ- аутстафінг, непросто;

- створення підрозділів зарубіжних продуктових компаній усередині України, що виконують певні функції, наприклад, розробку продуктів або технічну підтримку.

В останньому випадку за формальними ознаками коректніше говорити не про аутсорсингову форму організації бізнесу, а вертикально інтегровану транснаціональну компанію. Проте, для подібної структури характерна найбільш принципова риса аутсорсингу, що відрізняє його від продуктового бізнесу: одержувані підрозділом доходи і, відповідно, сплачені податки не залежать від обсягів продажів материнської компанії, а визначаються виключно на основі операційних витрат підрозділу. І якщо не брати до уваги форму, то за своєю суттю R&D філія Samsung в Києві з чисельністю персоналу близько тисячі співробітників нічим принципово не відрізняється від будь-якої іншої великої аутсорсингової компанії, яка обслуговує довгостроковий контракт з іноземним клієнтом. Саме тому ми вважаємо за доцільне до аутсорсингового бізнесу відносити і подібні компанії, тим більше, що і ринок праці, і умови для ведення бізнесу у них спільні.

Крім «традиційного комп'ютерного» ІТ-аутсорсингу, що передбачає розробку та супровід різних комп'ютерних систем, обороти набирають і інші напрямки, зокрема достатньо перспективно виглядають контакт-центри, подальша еволюція call-центрів, обсяг виручки яких вже взяв позначку в 100 млн. дол. на рік. Контакт-центри надають широкий спектр послуг як з обробки вхідних, так і по здійсненню вихідних дзвінків за замовленням клієнта. Крім телефонних дзвінків, сучасні контакт-центри обробляють текстові повідомлення у формі чату, електронної пошти, забезпечують спілкування в соціальних мережах, можуть виконувати техпідтримку на стороні клієнта за допомогою інструментів дистанційного керування робочим столом. Все це забезпечується вельми просунутим комп'ютерним забезпеченням, що, в сукупності з використанням теорії систем масового обслуговування та апарату дослідження операцій, дозволяє говорити про контакт-центри як достатньо технологічний бізнес, що є частиною ІТ. Водночас, враховуючи відмінність в багатьох інших, аспектах, контакт-центри та інші види аутсорсингового бізнесу, що не відносяться безпосередньо до розробки та супроводу інформаційних систем, залишимо за рамками даного дослідження.

За результатами минулого року ІТ-сектор України продовжив своє зростання більш високими темпами, ніж економіка країни в цілому. За даними аудиторської компанії PwC, в 2018 році ринок ІТ виріс на 20%. Податкові надходження від ІТ-сектора в державний бюджет в 2018 збільшився на 38% проти показника попереднього року і склали 7,8 млрд грн, зазначають в комітеті з інформаційних технологій Європейської Бізнес Асоціації. Експорт ІТ-послуг збільшився до 3,6 млрд доларів.

Інформаційні технології впевнено займають третю позицію за рівнем експортних надходжень, поступаючи тільки агробізнесу та металургії. Внесок ринку ІТ в економіку в минулому році склав близько 4% ВВП країни, і в наступні роки продовжить збільшуватися.

У 2019 році очікується, що темпи зростання ринку ІТ збільшаться до 30%. При цьому кількість фахівців, зайнятих в галузі, зросте з 116 до 145 тис. чоловік, так оцінюють перспективи цього року в асоціації «ІТ Україна».

При збереженні існуючих темпів зростання через 5 років інформаційні технології можуть вийти на друге місце в структурі українського експорту.

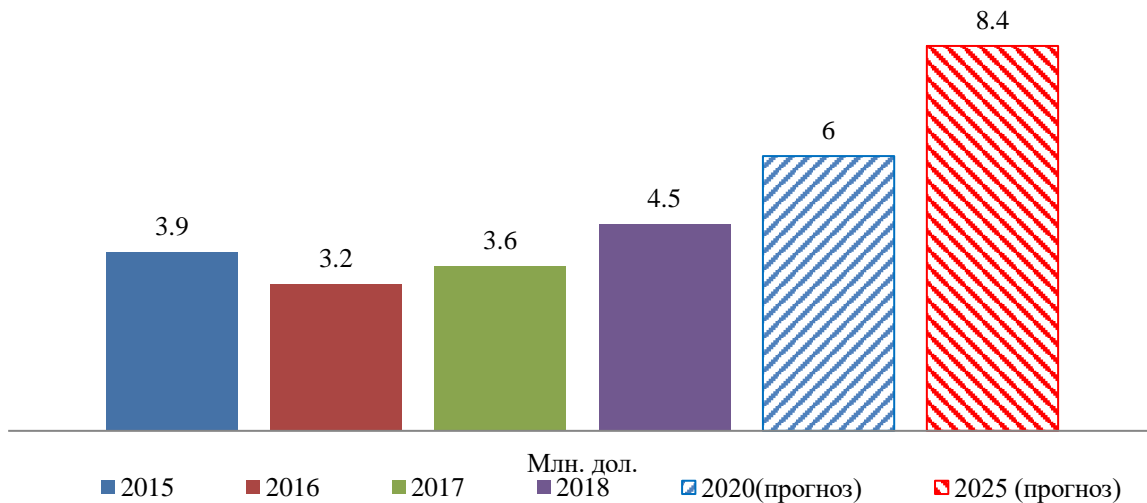


Рис.1 – Експорт ІТ-індустрії в 2015-2025 рр.

За оцінками компанії GlobalLogic Україна, при сприятливих умовах до 2025 року сектор інформаційних технологій може вирости до 8,4 млрд дол., Або в 2,3 рази, а кількість робочих місць збільшиться до понад 240 тис. чоловік.

За результатами дослідження експертів Європейської Бізнес Асоціації, за сприяння та підтримки галузі на державному рівні, експортно-орієнтована сфера інформаційних технологій до 2020 року може збільшитися вдвічі за всіма показниками і відраховувати до 27 млрд грн податків до державного бюджету.

ІТ-сектор чинить все більший вплив і на внутрішню економіку України. Крім збільшення валютних надходжень в країну, ця індустрія сприяє формуванню середнього класу - основи для побудови процвітаючої економіки.

Галузь надає все більше робочих місць з високим рівнем доходу. Показово, що понад 40% попиту на комерційну нерухомість в Києві зараз формують ІТ-компанії.

Очікувані результати зростання ІТ-сектору до 2020 року:

- 1) зростання кількості фахівців галузі до 200 тис.;
- 2) збільшення експорту ІТ-послуг до 6 млрд доларів.;
- 3) ринок ІТ складе близько 5% ВВП країни;
- 4) вихід галузі на друге місце за рівнем експорту;
- 5) збільшення ніші на світовому ринку;
- 6) збільшення відрахувань до бюджету до 27 млрд. гривень.

Незважаючи на вражаюче зростання, український ІТ-ринок за світовими масштабами продовжує залишатися невеликим, і становить близько 1% від загальносвітового показника. Обсяг світового ринку ІТ-послуг в 2018 році перевищив 3,5 трлн доларів, з яких понад 40% припадають на США.

Наприклад, ІТ-ринок Індії оцінюється в 145 млрд дол., Це в 40 разів більше, ніж в Україні. При цьому індійський ринок інформаційних технологій активно підтримується на рівні держави, чого немає в Україні. Зараз кількість ІТ-фахівців в Індії перевищує 4 млн., що в 40 разів більше, ніж в Україні.

Від експорту ІТ-послуг на кожного українця припадає по 80 доларів, для порівняння цей показник в Ізраїлі становить 1650 дол.

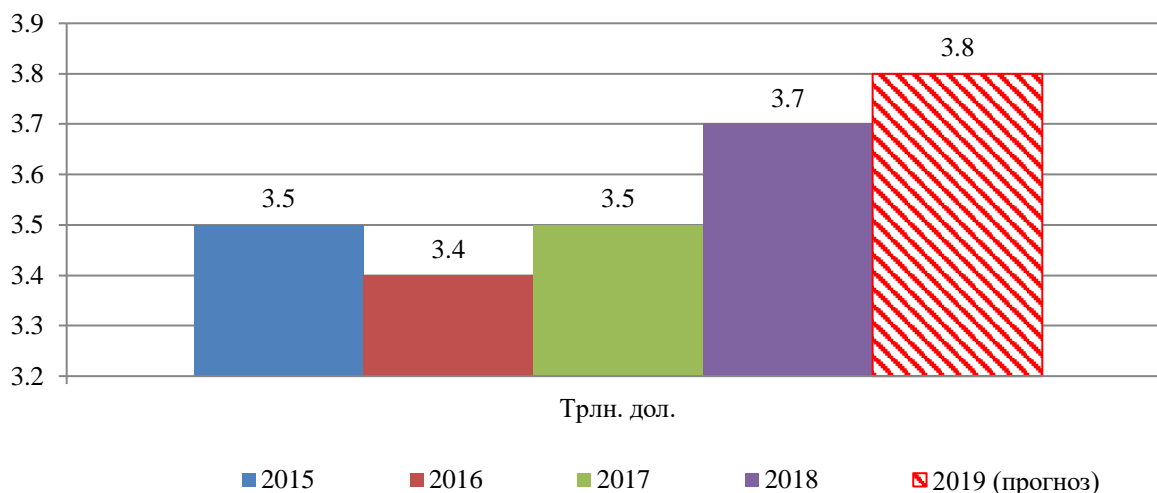


Рис. 2 – Світовий ринок ІТ-послуг, в 2015-2019 рр.

Український ІТ-сектор не тільки швидко розвивається, а й стикається з внутрішніми перешкодами, без яких розвиток ринку ІТ в нашій країні відбувалося б значно швидше. За останні кілька років з України виїхало працювати за кордон більше 10 тис. ІТ-фахівців, або десята частина від загальної їх кількості. Причина - низький рівень життя в країні, політична нестабільність і правова незахищеність бізнесу від тиску з боку державних органів і силових структур. Така ситуація сприяла активному переїзду в інші країни окремих фахівців і цілих компаній.

Це призвело до втрати десятої частини доходів від ІТ-індустрії і відчутним репутаційним втратам для нашої країни. Іноземний інвестор не буде вкладати гроші в країну, з якої йдуть місцеві компанії. Та й самі українські підприємці добре задумуються, чи варто розширювати існуючий бізнес або відкривати новий в Україні. Також одна з головних проблем ринку - відсутність стратегії розвитку галузі та програми освіти майбутніх фахівців.

Рівень нашого технічної освіти не відповідає сучасним запитам. На світовому ринку найбільш затребуваними є висококласні фахівці, які спеціалізуються на найбільш перспективних сегментах інформаційних технологій.

Для забезпечення сталого розвитку українського ІТ-ринку потрібно знизити рівень державного втручання і сприяти поліпшенню бізнес-клімату в країні. Поки діловий клімат в Україні буде гіршим, ніж в сусідніх країнах, українські інноватори реалізовуватимуть свої стартапи на території інших держав, де для їх розвитку створені більш сприятливі умови.

На думку експертів асоціації «ІТ Ukraine», зараз наші компанії починають йти від аутсорсингу, пропонуючи замовникам продукти під ключ і готові рішення для виконання бізнес-завдань.

Аутсорсингові ІТ-компанії в Україні. Оцінити точне число українських компаній і зайнятих в них фахівців, що пропонують послуги аутсорсингу на зовнішні ринки,

досить проблематично, зважаючи на специфіку ведення подібного бізнесу. Досить типовий випадок: група однодумців для роботи орендує квартиру в житловому секторі і ніяк не афішує себе як компанії-аутсорсера всередині країни, однак для зовнішніх замовників у неї може бути вельми представницький веб-сайт зі значним послужним списком проектів і місцем дислокації «десь в Східній Європі». Щоб легально отримувати гроші з-за кордону ця компанія може мати зареєстроване підприємство у формі ПП або ТОВ, але виявити взаємозв'язок одного з іншим вельми непросто, особливо якщо в самій компанії вважають за краще підпільний характер ведення бізнесу. Дізнатися навіть приблизне число таких компаній, число зайнятих у них людей та обсяг наданих ними послуг – надзвичайно складно.

Тому оцінювати ситуацію залишається виключно за великими компаніями, для яких публічність – важлива складова процесу формування іміджу. Регулярний моніторинг стану ринку веде колектив компанії DOU.UA, за даними якої на кінець січня 2018 року 25 найбільших аутсорсингових компаній країни забезпечили робочі місця для більш ніж 21 тис. співробітників. Примітно, що майже 60 % цієї кількості припадає на п'ятірку лідерів: EPAM Systems, Luxoft, SoftServe, GlobalLogic і Ciklum (інформація про них наведена в таблиці), що свідчить про досить значну консолідацію ринку, погоду на якому задають великі компанії.

Таблиця 1

П'ять найбільших ІТ-аутсорсингових компаній України станом на кінець січня 2017

Компанія	Офіси, в яких ведеться розробка	Співробітники в Україні
EPAM Systems	Вінниця, Дніпропетровськ, Київ, Львів, Харків	2850
Luxoft	Дніпропетровськ, Івано-Франківськ, Львів, Рівне, Севастополь, Чернівці, Київ	2612
SoftServe	Днепропетровск, Івано-Франковск, Львов, Ровно, Севастополь, Черновцы	2400
GlobalLogic	Київ, Львів, Миколаїв, Харків	2278
Ciklum	Вінниця, Дніпропетровськ, Донецьк, Київ, Одеса, Харків	1924

Про те, що ринок увійшов у зрілу фазу розвитку, свідчить недавній вихід лідерів ринку на IPO: спочатку це була EPAM Systems, що виконала первинне розміщення акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі спочатку 2012 р., а потім і Luxoft, яка здійснила вихід на NYSE 26-го червня 2013 р. Незважаючи на те, що IPO EPAM Systems виявився не дуже вдалим, і компанія стартувала з ринкової вартості в 490 млн. дол. США, що виявилось на третину нижче очікувань, її ринкова вартість на початок 2014 р. становила 1,2 млрд. дол., а курс акцій демонструє стійку динаміку зростання. Luxoft на IPO спочатку стартувала дещо краще - вже в перший день торгів її ринкова вартість перевищила 650 млн. дол. США. Решта компаній розуміють, що залучені конкурентами інвестиції дають їм перевагу на ринку, а тому також розглядають можливості IPO, зокрема, в найближчі два-три роки на подібний крок можуть піти SoftServe і Ciklum. Відзначимо, що чотири з п'яти найбільших аутсорсингових компаній належать іноземним власникам, єдина компанія з цього списку, якою володіють українські інвестори – це SoftServe.

Людські ресурси. Кадрове питання – є найбільш складним в ІТ-бізнесі, оскільки відсутність достатнього числа кваліфікованих співробітників є основним стримуючим фактором на шляху розвитку компаній. Сплеск попиту на фахівців викликав значне зростання заробітних плат в галузі, розміри яких істотно перевищують середньоукраїнські показники по багатьох інших галузях. Постійний моніторинг зарплат веде DOU.UA, на Рис. 3 наведена статистика, зібрана через сайт компанії.

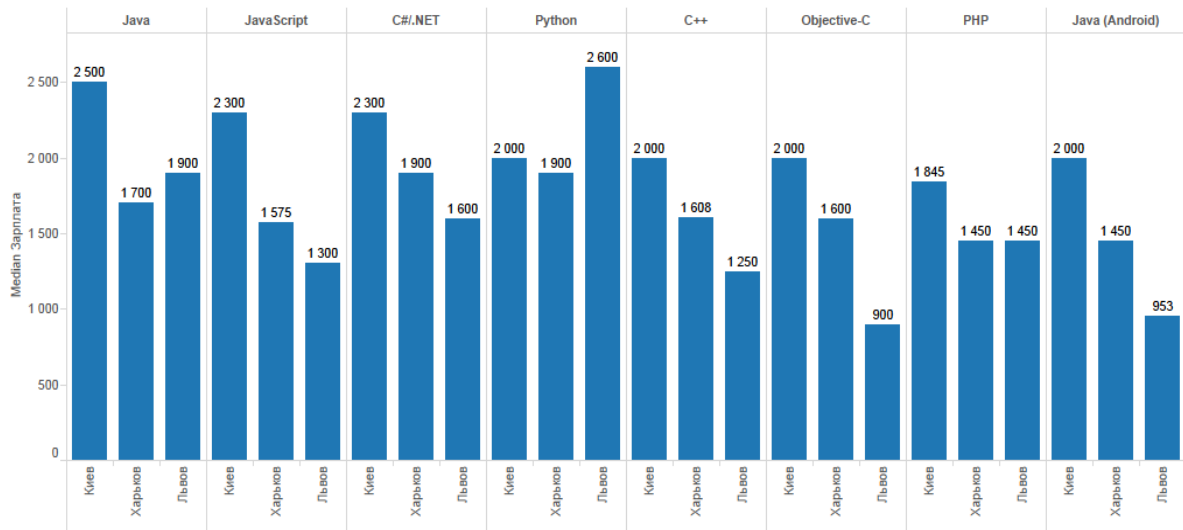


Рис. 3 – Статистика заробітних плат в українських ІТ-компаніях

Незважаючи на високі заробітні плати, залучати нові кадри з кожним роком стає все складніше, багато компаній мають значні списки вакансій, окремі позиції залишаються вакантними тривалий час, а основна причина криється практично повною нездатності української системи освіти задовольняти цей попит.

Зі стін вузів виходять без перебільшення одиниці випускників, здатних без додаткової підготовки приступити до виконання прямих обов'язків, покладених професією розробника, тестувальника або системного адміністратора. До того ж здібні випускники – це, як правило, не ті, хто добре засвоїв вузівську програму навчання, а ті, хто виявляв бажання і знайшов можливості навчатися самостійно.

Незважаючи на те, що в сформованій ситуації прийнято звинувачувати вітчизняну систему вищої освіти, на наш погляд, проблема знаходиться набагато глибше, і одержуваний вузами «матеріал» вже досить зіпсований для того, щоб з нього міг вийти якісний продукт. Але вузи, звичайно, самі значною мірою прикладають руку до того, щоб зіпсувати його остаточно. І основна причина цього, на наш погляд, криється не скільки в недалекоглядності самих вузів, скільки в спочатку порочній і зарегульованій системі вищої освіти України, підконтрольній Міністерству освіти і науки. Отримуючи дозволу на право навчання за певними спеціальностями, вуз зобов'язаний узгодити з міністерством навчальну програму, в якій директивно прописано безліч дисциплін аж до окремих тем, які, насправді, дуже віддалено співвідносяться з потребами реальних компаній. У результаті навіть ті студенти, які успішно освоюють вузівську програму навчання виявляються досить віддаленими від вимог роботодавців, а що вже говорити про тих, кому програма виявляється не під силу?

Компанії знаходять свої способи вирішення кадрової проблеми. Крім гонки заробітних плат і переманювання співробітників один у одного, деякі з них, наприклад ЕРАМ Systems і SoftServe, створили власні навчальні підрозділи, навчання в яких проводиться безкоштовно, а найбільш здатним випускникам надається можливість відразу ж отримати роботу. Проте подібний шлях навряд чи зможе вирішити проблему в масштабах країни, хоча б тому, що навіть піти на подібне навчання вже необхідно з певним багажем знань, які отримати іншим способом, крім навчання у вузі, практично не представляється можливим.

З іншого боку, в Україні є окремі успішні приклади побудови альтернативної системи професійної освіти, серед яких особливо показовою є Комп'ютерна академія «ШАГ», що відзначилася першим місцем в найбільш престижній номінації «Software

Design» конкурсу Microsoft Imagine Cup. Навчальний центр академії дистанціювався від системи Міносвіти і показує досить непогані результати, забезпечуючи випускників професійними сертифікатами світових лідерів ІТ-індустрії в особі Microsoft, Cisco, Autodesk та ін. Нажаль, говорити про масовий перехід на подібну систему освіти поки не доводиться хоча б тому, що вища освіта в нашій країні є дотаційним, і навіть навчаючись на комерційних місцях у державних вузах, студенти оплачують лише частину реальної собівартості навчання. З цієї причини створення альтернативної комерційної системи освіти, позбавленої недоліків вузів, ускладнено нерівними умовами конкурентної боротьби з останніми.

Аутсорсинг і держава. Як відомо, в каламутній воді рибку ловити легше – ймовірно, саме це твердження найкраще характеризує взаємовідносини органів державної влади та компаній, що будують аутсорсинговий бізнес. У той час, як у країнах з прозорою фіскальною політикою і низьким рівнем корупції побудова подібного бізнесу супроводжується значними накладними витратами, то в Україні існують різні способи «зеконотити» на податках, ліцензійному ПЗ і соціальне забезпечення співробітників.

У розвинених країнах ці статті витрат роблять істотний вплив на підсумкову вартість ведення бізнесу, а у нас – є своєрідною «конкурентною перевагою», що забезпечує привабливість аутсорсингу як такого. Саме ця особливість вітчизняних умов ведення бізнесу розвиває міф про можливу ситуацію, коли заробітні плати в аутсорсингових компаніях в Україні зрівнюються з рівнем заробітних плат у розвинених країнах, то вести бізнес тут буде не вигідно.

Великі компанії намагаються грати за правилами, але можливості заощадити на накладних витратах не упускають. Наприклад, вельми популярною є практика, коли співробітники компанії оформлені як приватні підприємці на спрощеній системі оподаткування. З одного боку, якщо подібну схему дозволяє існуюче законодавство, то в цьому немає нічого поганого, з іншого – спостерігається явна підміна понять, і ні про яку «узгодженість роботи» тисяч приватних підприємців на одного замовника мови йти не може. Для бюджету подібна схема загрожує недоотриманням значних сум надходжень, а для самих працівників – низьким рівнем соціального захисту з боку держави, яка забезпечується мінімальними відрахуваннями в соціальні фонди. На жаль, мало хто з працівників замислюється про те, що отримуючи за подібною схемою цілком солідні гроші навіть за західними мірками, він забезпечує собі пенсію на рівні мінімально можливої в країні. Але навіть якщо і замислюється, то зробити що-небудь не може, оскільки такі реалії ринку.

Як відомо, якщо уряду потрібно зруйнувати якусь галузь, то йому слід створити міністерство з її розвитку. Схоже, що у відносинах з державою аутсорсинг може піти саме за таким сценарієм. Один з перших подібних кроків «з розвитку» – Закон № 5091-VI від 05.07.2012 р., відповідно до якого ІТ-компаніям надаються певні пільги, зокрема з податку на прибуток. Навіть якщо не брати до уваги заплутану бюрократичну процедуру отримання пільг, то вони самі виявилися зовсім не тими, на які компанії розраховували: зрозуміло, низький податок на прибуток це добре, але спочатку прибуток необхідно отримати, а зробити це в умовах жорсткої конкуренції найпростіше знижуючи витрати, що можна було б зробити за рахунок зниження податкового навантаження на працівників компанії, її основного ресурсу. У підсумку пільговий закон не може простимулювати відмову від застосування схеми з використанням ПП, а спроби держави поліпшити і цей напрямок можуть порушити в цілому привабливі умови для ведення аутсорсингового ІТ-бізнесу в Україні.

Це якісний крок, який сприятиме зростанню прибутковості і технологічності компаній. Подальший розвиток продуктових компаній в Україні буде залежати не стільки від рівня інженерів, скільки від стану бізнес-клімату в країні. Хорошим

прикладом того, як можна створити сприятливі умови розвитку нових технологій, є Білорусь. Для інвесторів в ІТ-сектор, крім привабливих податкових умов, також гарантовані верховенство права і справедлива судова система. Зокрема дозволено застосування норм англійського права. Комбінація низьких податків і прозорої системи захисту прав приваблива для міжнародного капіталу, сприяє притоку інвестицій і нових технологій на білоруський ІТ-ринок.

Зараз ІТ-сектор в Україні розширюється не за рахунок збільшення частки на світовому ринку, а за рахунок зростання послуг, що надаються в світі. Для збільшення частки нашої країни на світовому ринку, щорічні темпи зростання ІТ-послуг повинні перевищувати середньосвітовий рівень, забезпечуючи приріст не менше 30-40% в рік.

Висновки. Таким чином можна стверджувати, що ІТ-аутсорсинг можна назвати в якості одного з найбільш значущих досягнень вітчизняної економіки з часів отримання країною незалежності. З точки зору держави, багатомільярдна орієнтована на експорт галузь, не закуповує імпортні сировину і ресурси, і не завдає шкоди екології, повинна бути прикладом ідеально можливої економічної системи, до захисту і розвитку якої слід було б докласти максимум зусиль. В українських же реаліях держава по відношенню до аутсорсингової бізнесу виглядає досить незграбно, будь-яка необережна дія якого загрожує важкими наслідками для галузі.

Вже зараз стає очевидним, що проголошені деякими великими компаніями плани зрости в рази за кількістю співробітників в найближчі кілька років, найімовірніше так і залишаться планами, оскільки в країні з населенням в десятки мільйонів чоловік немає ефективної системи освіти, здатної ці кадри поставляти.

А якщо врахувати, що саме зараз ми вступаємо в період, коли зі стін вузів вийшли випускники, народжені в період, коли за десять років, починаючи з 1991 р. народжуваність в Україні скоротилася майже в два рази, то слід не просто не розраховувати на поліпшення ситуації на ринку праці, а й побоюватися, що вона може стати набагато гірше.

У підсумку, незважаючи на те, що знайти хоч якісь передумови для безхмарного розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні так і не вдалося, ми залишимося оптимістами, оскільки вся історія розвитку галузі в нашій країні говорить про її здатність розвиватися, незважаючи на будь-які перешкоди на її шляху.

Список використаних джерел:

1. Бабанін О. С. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі / О. С. Бабанін // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 22–27. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/su_2013_1_6.pdf.
2. Кулинич О. О. Напрями розвитку ІКТ-сфери у забезпеченні належного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку ІТ-послуг / О. О. Кулинич, С. В. Войтко. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_60.pdf.
3. Пиріг С. О. Інформаційні технології та їх використання на підприємствах України / С. О. Пиріг, О. А. Нужна // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 190–195. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_3_30.pdf.
4. Сандугей В. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток українського ринку праці / В. Сандугей // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 1. – С. 29–34.
5. Седікова І. О. Сучасний стан розвитку телекомунікаційного простору України / І. О. Седікова, Д. В. Седіков // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 4. – С. 74–78. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2014_4_13.pdf.
6. Чайковська М. П. Стратегії розвитку ІТ-ринку України в умовах фінансової кризи / М. П. Чайковська // Вісник соціально-економічних досліджень/ Збірник наук праць. Вип. № 35, 2009. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – С. 132–138.
7. Деловой информационно-новостной сайт Дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://delo.ua/tech/perspektivnye-ljudi-kak-it-outsorsing-stal-tretej-otraslju-stra-316338/>
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Проблемы IT-образования в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.osvita.ua/vnz/high-school/17048/>
10. Центральное разведывательное управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.cia.gov/index.html>
11. Яремчук Р. Є. Основні переваги та загрози для комплексного розвитку ІТ-сектора України від реалізації Угоди про асоціацію з ЄС / Р. Є. Яремчук, О. Г. Коломієць // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 5. – С. 68–72.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 339.138

Морохова В.О., к.е.н., професор

Бойко О.В., к.е.н., доцент

Лорві І.Ф., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЕТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто питання маркетингового забезпечення соціальної відповідальності та етики в діяльності підприємств. Систематизовано дослідження зарубіжних та вітчизняних науковців стосовно ролі соціально відповідального маркетингу в успішному веденні бізнесу. Узагальнено умови застосування концепції соціально-етичного маркетингу та визначено шляхи її розвитку в Україні.

Ключові слова: соціально відповідальний маркетинг, етичні аспекти маркетингу, соціальні цінності, потреби, права споживачів, бізнес-діяльність, стійкий розвиток.

Morokhova V., Boyko O., Lorvi I.

MARKETING ASPECTS OF SOCIAL RESPONSIBILITY AND ETHICS IN BUSINESS ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article deals with the issues of marketing provision of social responsibility and ethics in the activities of enterprises. Researches of foreign and domestic scientists on the role of socially responsible marketing in successful business conduct are systematized. The conditions of application of the concept of social and ethical marketing are generalized and the ways of its development in Ukraine are determined.

Keywords: socially responsible marketing, ethical aspects of marketing, social values, needs, consumer rights, business activity, sustainable development.

Morokhova V.A., Boyko O.V., Lorvi I.F.

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЭТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены вопросы маркетингового обеспечения социальной ответственности и этики в деятельности предприятий. Систематизированы исследования зарубежных и отечественных ученых о роли социально ответственного маркетинга в успешном ведении бизнеса. Обобщены условия применения концепции социально-этичного маркетинга и определены пути ее развития в Украине.

Ключевые слова: социально ответственный маркетинг, этические аспекты маркетинга, социальные ценности, потребности, права потребителей, бизнес-деятельность, устойчивое развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання найбільш узагальненими постулатами, що повинні визначати організацію бізнес-діяльності, є отримання прибутку, задоволення потреб споживачів та врахування інтересів суспільства. Ці спрямування на думку більшості вітчизняних дослідників [12; 13; 17] найбільш повно відображає концепція соціально-етичного маркетингу, яка базується на поглядах про те, що ринковий шлях підприємства до прибутку не повинен суперечити моральним нормам і довгостроковим інтересам суспільства. Крім цього, складність і динамічність конкурентного середовища, в якому більшості підприємств доводиться працювати, постійно зростає. Водночас зростає і глибина та кількість етичних проблем, з якими вони стикаються. Щоб бізнес міг правильно і гідно їх розв'язати, етична маркетингова практика має стати філософією його ведення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Загальна тенденція маркетингової практики виявляється у перенесенні наголосу з інтересів виробників на інтереси споживачів, тобто одним з напрямів сучасного маркетингу є орієнтація на соціальні цінності. Вивченням соціальних функцій

маркетингу займались провідні зарубіжні вчені Ф. Котлер [8; 9] та Ж.Ж. Ламбен [10]. Інтереси споживачів, організацій і суспільства можуть різнитися, тому маркетологам часто доводиться шукати рішення, які задовольняють усі сторони. Вітчизняні науковці [2; 3; 5; 14; 15] сформувавши керівні принципи етичної і соціально відповідальної поведінки українських підприємств, які можуть допомогти маркетологам встановити рівновагу між зацікавленістю споживачів, організацій і суспільства в цілому. Однак питання використання соціальної компоненти в управлінні сучасним маркетингом все ще залишаються дискусійними.

Цілі статті. Метою дослідження є визначення особливостей реалізації соціально орієнтованої концепції маркетингу в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Існують різні думки стосовно того, як підприємства повинні взаємодіяти із своїм середовищем у процесі маркетингової діяльності, щоб вважатися соціально відповідальними. Дійти згоди щодо природи і масштабів соціальної відповідальності доволі складно через розмаїття поглядів. На думку окремих дослідників [12], бути соціально відповідальним – це добровільний вибір підприємства, що вигідно вирізняє його в умовах зростання конкуренції та зниження загальної довіри до бізнесу.

Обов'язковими умовами застосування концепції соціально-етичного маркетингу, як зазначено в [11], є:

1) розробка й впровадження в господарській діяльності підприємства таких соціально-економічних програм, які не лише відповідають його власним інтересам, але сприяють соціальному розвитку всього регіону його функціонування. Головна мета цих програм має полягати у забезпеченні довгострокового благополуччя не лише підприємства і його клієнтів, але й суспільства в цілому;

2) наявність постійного контакту зі споживачами, які підтримують фірму, турбота про задоволення їхніх індивідуальних і суспільних потреб;

3) відмова підприємства від виробництва й продажу товарів, що можуть заподіяти шкоду споживачеві та суспільству в цілому;

4) відмова споживачів від товарів тих підприємств, які використовують екологічно «брудні» технології навіть для виробництва товару, потрібного суспільству.

Дотримання стандартів етики та соціальної відповідальності – закономірні вимоги до підприємств, які мають на меті створення ефективної системи корпоративного управління.

Етика маркетингу передбачає повсякденне удосконалення маркетингових рішень і дій з точки зору моральних цінностей. Головний аргумент на підтримку етики бізнесу полягає у тому, що у далекій перспективі дотримання етичних норм приносить прибуток. Більшість сучасних підприємств дуже чутливі до потреб і відгуків своїх споживачів і постійно прагнуть захистити свої довгострокові інтереси.

Дуже часто етичні проблеми у маркетинговій діяльності підприємства виникають унаслідок розбіжності між очікуваннями і реальною спроможністю їх реалізувати. Нерідко підприємства роблять маркетингові обіцянки, які не зможуть виконати з огляду на свої ресурси та навички персоналу. Тому для уникнення таких ситуацій необхідно чітко і реалістично формулювати корпоративні цілі і постійно розвивати професіоналізм свого персоналу.

Права споживачів щодо придбання і використання продукції, яка збувається на території України визначаються Законом України «Про захист прав споживачів» [4]. Право на належну якість продукції і обслуговування полягає в тому, що підприємства, які виробляють продукцію, повинні забезпечити достатній рівень якості та належне тестування перед постачанням на ринок. Право на безпеку продукції означає відповідність продукції рівню ризику, пов'язаному з її використанням, який свідомо прийняв споживач. В рамках реалізації прав споживачів на інформацію про продукцію

підприємство зобов'язане надати своїм споживачам повну й достовірну інформацію про продукти і послуги.

Дослідники етичних аспектів маркетингу дуже часто серед етичних порушень і зловживань виділяють сферу реклами: її правдивість, дотримання рекламних обіцянок, тощо [17]. Попри наявність різних думок, фахівці погоджуються з тим, що рекламні гасла і образи суттєво впливають на прийняття споживачами рішення про купівлю, а іноді спонукають їх до нераціональних дій (наприклад, купувати більше, ніж їм потрібно, або більше, ніж вони можуть собі дозволити). Реклама може стати оманливою, якщо споживачі вважають, що вони отримують від продукту більшу цінність, ніж насправді.

Маркетологам потрібно постійно пам'ятати про головне призначення реклами (комунікація бізнесу зі споживачем) і про відповідальність, яку на них покладено у зв'язку з використанням потужних засобів впливу на споживачів [16].

Розглядаючи концепцію соціально орієнтованого маркетингу, різні дослідники трактують її по-різному і пропонують різні назви [1]: соціальний маркетинг, соціально-етичний маркетинг, суспільний маркетинг, холістичний маркетинг. Решетнікова І. Л. [14; 15] виділяє дві окремі концепції: концепцію соціального і концепцію етичного маркетингу, зазначаючи при цьому, що завданням соціального маркетингу є використання прийомів маркетингу для впливу на цільову аудиторію з метою зміни її поведінки задля власних інтересів або інтересів суспільства, тоді як етичний маркетинг концентрує увагу на етичних питаннях у процесі розроблення, виробництва та комерціалізації товару (при цьому об'єктами етичного ставлення є не тільки споживач, а й контактні аудиторії, суспільство, навколишнє середовище).

На тісному взаємозв'язку етичного і соціального маркетингу наголошує Ткачук С. В. [6]. На її думку, етичний маркетинг передбачає врахування етичних норм при плануванні та реалізації усіх маркетингових заходів, а ці заходи, в свою чергу, покликані вплинути на цільові аудиторії та змінити їх поведінку на користь виробника і суспільства в цілому, що є метою соціального маркетингу (рис. 1).

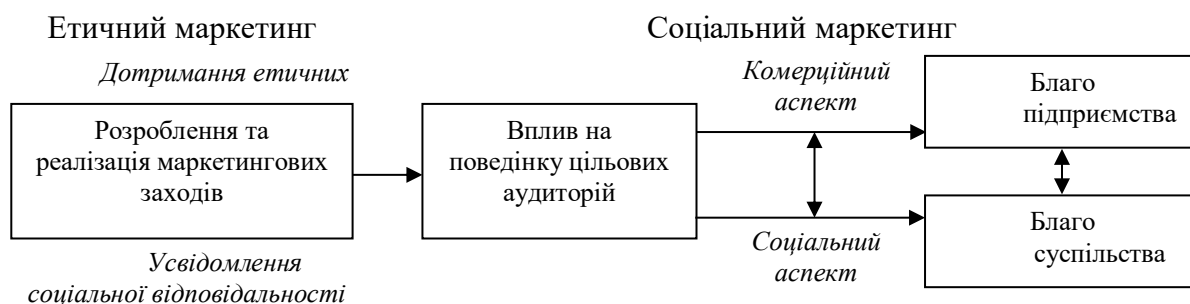


Рис. 1. Взаємозв'язок етичного та соціального маркетингу

Отже, перехід підприємств до соціально-етичного маркетингу вимагає комплексних заходів, що охоплюють усі ключові складники комплексу маркетингу. Автор виділяє наступні соціально відповідальні та етичні аспекти у виробництві та маркетингу:

1) виробництво: збереження екології та навколишнього середовища; впровадження безвідходних та ресурсозберігаючих технологій; забезпечення належної якості і безпечності продуктів; забезпечення безпечних умов праці працівників;

2) маркетингова товарна та комунікативна політика: врахування потреб споживачів; врахування етичних та моральних цінностей при розробленні товарів, упаковки, комунікативних заходів тощо; розроблення адекватної комунікативної політики, не перевищення обіцяних якостей товарів над фактичними, відсутність пропаганди негативних цінностей; ефективна організація зв'язків із громадськістю,

прозорість політики підприємства для споживачів та інших контактних аудиторій, створення позитивного іміджу та пропагування етичних і моральних цінностей; участь у благодійних заходах;

3) маркетингова цінова політика; встановлення «чесних цін»; дотримання вимог щодо встановлення цін на соціальні продукти;

4) відносини із партнерами: чесність та прозорість у відносинах з усіма партнерами; застосування лише легальних, добросовісних методів конкурентної боротьби; прозорі відносини із представниками ЗМІ.

Як зазначає Костюк О. С. [7], вагомою проблемою сучасного підприємництва є низький рівень прозорості, відповідальності та довіри у взаєминах виробника та споживача. Саме тому під час ведення своєї діяльності компаніям варто більше звертати увагу на принципи соціально-етичного маркетингу. На думку автора, така політика є вигідною не лише для споживача, адже «причетність компанії до благого діла» піднімає її на декілька сходинок вище в очах споживача і безумовно принесе свій комерційний ефект даній компанії.

Підтвердженням цього є результати проведеного опитування споживачів [18]. 81% українців переконані, що підприємства та бренди повинні бути екологічно свідомими. Найчастіше з цим погоджуються споживачі вікової групи 20-29 років, найрідше – старше 60 років. 67 % українських споживачів зазначають, що почувають себе винними коли завдають шкоди навколишньому середовищу. Також 78 % споживачів стверджують, що купують лише ті товари та послуги, що відповідають їх переконанням, цінностям чи ідеалами. Тобто споживчі потреби постійно змінюються: зокрема, молодь стала більш соціально та екологічно свідомою. Тому компаніям потрібно адаптувати свою маркетингову діяльність до перспективних вимог споживачів.

Погоджуємось з думкою більшості науковців, що за умов правильного використання соціально відповідального маркетингу як інструменту ведення бізнесу, компанія отримає такі вигоди, як: зміцнення репутації та іміджу компанії, підвищення якості управління бізнесом, підвищення інвестиційної привабливості компанії.

Висновки. Останнім часом відбувається соціалізація маркетингової діяльності, що пояснюється підсиленням взаємозалежності між економічними результатами та соціальною спрямованістю діяльності підприємств, врахуванням екологічних та соціальних проблем при реалізації стратегічних планів. Як реакція підприємств на проблеми, що характерні для сучасного зовнішнього середовища бізнесу, сучасний маркетинг все більшою мірою будується на соціологічних концепціях. Таким чином, соціальна відповідальність та етика маркетингу є характерними для сучасного етапу функціонування підприємств, тому що вони базуються на нових принципах ведення бізнесу. Норми соціально-етичного маркетингу лімітують підприємницьку ініціативу й виробничу діяльність, ставлять її в залежність від орієнтирів суспільного розвитку та поліпшення навколишнього середовища.

Проаналізувавши дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців, можна зробити висновок, що соціальні принципи сприяють розвитку підприємств, і навпаки, їх уникання звужує можливості успіху. Більшість дослідників схиляються до думки, що результатом функціонування підприємств на засадах соціально-етичного маркетингу є створення їх позитивного іміджу, збільшення продажів і зростання лояльності клієнтів, підвищення інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності, а вагомим результатом для суспільства є вирішення соціальних проблем.

Для забезпечення сприятливого розвитку соціально-етичного маркетингу в Україні необхідно: ширше пропагувати успішний досвід організації бізнесу на засадах концепції соціально-етичного маркетингу; вивчати вплив переваг застосування сучасної маркетингової концепції на конкурентоспроможність і розвиток підприємств; досліджувати потреби споживачів, а також соціальні та екологічні наслідки виробництва та споживання товарів, які підприємство виготовляє.

Список використаних джерел:

1. Булах І. В. Поняття соціально-відповідального маркетингу / І. В. Булах, Г. А. Какуніна, О. О. Черних // Вісник ХНУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 67-69.
2. Герасимчук В. Г. Споживач і концепція соціально-етичного маркетингу / В. Г. Герасимчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2014. – № 811. – С. 62-68.
3. Герасимчук Н. В. Соціально-відповідальний маркетинг як одна з передових концепцій сучасного маркетингу / Н. В. Герасимчук // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. – 2014. – Вип. 11. – С. 71-79.
4. Закон України «Про захист прав споживачів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
5. Зеленко О.О. Соціально-відповідальний маркетинг як невід’ємна складова соціальної відповідальності бізнесу // Економічний простір. – 2009. – №19. – С. 118-123.
6. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу : монографія / Під заг. ред. М. П. Буковинської. – К. : ЦП «Компринт». – 2015. – 297 с.
7. Костюк О.С. Соціально-етичний маркетинг як стратегія ведення бізнесу / О. С. Костюк, І. І. Степанишин, М. Б. Читайло // Економіка і суспільство. – Випуск 14. – 2018. – С. 395-401.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – [5-е европейское изд.]. – М. : И.Д. Вильямс, 2012. – 752 с.
10. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен / Пер. с французского. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
11. Маркетинг та менеджмент : методи, моделі та інструменти: монографія / Р. М. Лепа, Д. В. Солоха, С. В. Коверга та ін. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 250 с.
12. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О.Бабенко та ін.: Ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – [4-те видання]. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. – 648 с.
13. Петруня Ю. Є. Маркетинг : навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. – [3-те вид., переробл. і доповн.]. – Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.
14. Решетнікова І. Л. Етичний маркетинг як концепція маркетингової діяльності / І. Л. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 91-96.
15. Решетнікова І. Л. Соціальний і етичний маркетинг : конфлікт цілей та інструментів їх досягнення / І. Л. Решетнікова // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей XII Міжнародної науково-практичної конференції (25-27 жовтня 2018 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. – С. 205-207.
16. Ромат Е. В. Реклама в системе маркетинга / Е. В. Ромат. – К.: Студцентр, 2008. – 480 с.
17. Соціально-етичний маркетинг : монографія / А. А. Мазаракі, Є. В. Ромат, Г. В. Алданькова та ін.; за ред. А. А. Мазаракі та Є. В. Ромата. – Київ : КНТЕУ, 2013. – 327 с.
18. Три чверті споживачів вважають, що компанії мають бути екологічно свідомими // Маркетинг в Україні. – 2015. – № 2. – С. 64-68.

Рецензент д.е.н., професор Кошій О.В.

УДК 005.94:005.591.6

Островська Г.Й., к.е.н., доцент

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено теоретичне узагальнення, передумови і практику становлення нового виду управлінської діяльності сучасних підприємств – менеджменту знань, що спрямований на накопичення та ефективне використання інтелектуального потенціалу. Запропоновано власне бачення терміну «менеджмент знань підприємства». Поглиблено методологічне підґрунтя та розроблено рекомендації щодо формування та функціонування інтегрованої системи менеджменту знань підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності. Вказано на основні вектори поліпшення системи менеджменту знань підприємства.

Ключові слова: менеджмент знань, система менеджменту знань підприємства, система управління якістю, інтеграція знань, цінність, продукування знань, використання знань.

Ostrovska H.

KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM AS AN INSTRUMENT FOR EFFICIENT USE OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

There were carried out the theoretical generalization, preconditions and practice of formation of a new type of management activity of modern enterprises - knowledge management, aimed at accumulation and effective use of intellectual potential. Proposed own vision of the term "knowledge management enterprise". The methodological background is thoroughly developed and recommendations for the formation and functioning of the integrated knowledge management system of enterprises are developed in order to increase their competitiveness. It is indicated on the main vectors of improvement of the enterprise knowledge management system.

Keywords: knowledge management, enterprise knowledge management system, quality management system, integration of knowledge, value, production of knowledge, use of knowledge.

Островская Г.И.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Проведено теоретическое обобщение, предпосылки и практику становления нового вида управленческой деятельности современных предприятий – менеджмента знаний, направленный на накопление и эффективное использование интеллектуального потенциала. Предложено собственное видение термина «менеджмент знаний предприятия». Углубленно методологическое основание и разработаны рекомендации по формированию и функционированию интегрированной системы менеджмента знаний предприятий для повышения их конкурентоспособности. Указано на основные векторы улучшения системы менеджмента знаний предприятия.

Ключевые слова: менеджмент знаний, система менеджмента знаний предприятия, система управления качеством, интеграция знаний, ценность, продуцирование знаний, использование знаний.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стратегічним напрямом сучасного підприємства є вибір інноваційного шляху соціально-економічного розвитку, що тісно пов'язаний із модернізацією виробництва, реалізацією принципу клієнтоорієнтованості та дотриманням знаннєво-орієнтованого підходу при виборі бізнес-моделі, що не порушує природного базису виробництва. Розв'язання цього напряму корпоративного управління реалізується на засадах менеджменту знань — концепції, що утворює міцне методичне підґрунтя для розроблення практичного інструментарію управління інтелектуальними активами підприємств в умовах становлення економіки знань.

З уваги на вищенаведене зазначимо, що у вітчизняних промислових підприємств виникає нагальна потреба в нових управлінських технологіях та інструментах щодо продукування, збереження та ефективного використання інтелектуальних ресурсів, що здатні забезпечити довгострокове зростання в перманентно мінливих умовах інформаційної економіки. Однак, для досягнення цих результатів, більшість підприємств мають компенсувати нестачу необхідних знань та навичок в контексті досягнення ними стійких конкурентних переваг. Безперечним є той факт, що менеджмент вітчизняних підприємств має надто загальне уявлення про концепцію менеджменту знань та, відповідно, управління знаннєвими ресурсами, ефективні способи використання інтелектуального потенціалу як щоденна практика до уваги не беруться. Тому виникає необхідність дослідження особливостей розроблення та впровадження системи менеджменту знань підприємств з акцентом на обґрунтуванні й висвітленні її взаємодії з системою управління якістю із метою забезпечення конкурентоспроможності й підвищення рівня інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. На особливу увагу з проблематики менеджменту знань заслуговують дослідження,

проведені плеядою зарубіжних учених, таких як: К. Віїг, Л. Прусак та Т. Давенпорт, І. Нонака та Х. Такеучі, Т. Стюарт, Д. Стаптон, П. Сенге, Ч. Деспрес та Д. Чавел, В. Буковіц та Р. Уїльямс. Актуальними на сьогодні є розробки сучасних вітчизняних науковців, зокрема Т. Андрусенка, Б. Андрушківа, Л. Батенка, О. Гребешкової, А. Наливайка, І. Павленка, Є Кузьміна, Л. Федулової та ін., які розвинули методологічні та прикладні аспекти в галузі менеджменту знань.

Незважаючи на широкий потік наукових та популярних публікацій за зазначеною проблемою питання інтеграції системи менеджменту знань та управління якістю залишається відкритим.

Цілі статті. Метою статті є поглиблення методологічного підґрунтя та розроблення рекомендацій щодо інтегрування системи менеджменту знань і управління якістю у руслі культурно-ціннісного підходу задля підвищення конкурентоспроможності підприємств та виведення їх на передові позиції ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зазначимо, що менеджмент знань перетворюється на найважливіший чинник створення благ і забезпечує конкурентні переваги лише тоді, якщо в самій концепції вказане управління розглядається не як структурна ланка контролю, а розуміється і формується з орієнтацією на зміну парадигм. Динаміка знання має бути спрямована на упередження подій, на розвиток здатності підприємства до бачення майбутнього, а не на консервацію існуючого. Класична парадигма менеджменту знань, яка сформувалася на платформі детального поділу праці, є, за своєю суттю, диференціюванням й сегментуванням процесів навчання, праці та організаційної діяльності.

На нашу думку, менеджмент знань підприємства — це концепція стратегічного управління, яка спрямована на нагромадження та ефективне використання інтелектуального потенціалу на основі методів управління та нових інформаційних технологій задля збільшення або створення цінності підприємства та забезпечення принципово нових конкурентних переваг.

Розроблення та впровадження системи менеджменту знань має відбуватися у взаємозв'язку з вимогами стандартів, які використовуються на підприємствах. У результаті буде створено не кілька паралельно функціонуючих систем, а інтегрована система управління діяльністю підприємства.

На сьогодні стосовно функціональних напрямів діяльності та сфер управління підприємством розроблені відповідні підходи, а в багатьох випадках і стандарти систем управління. Найбільш відомим є стандартизований підхід до систем управління якістю ISO 9001, за яким безпосередньо здійснюється сертифікація систем якості підприємства. Серед систем, які безпосередньо стосуються процесу менеджменту знань, відомими є такі національні стандарти та різноманітні підходи окремих країн [1]:

– американський стандарт “Proposed Draft American National Standard. Knowledge Management Vocabulary” (2003 р.), проект якого спільно розроблявся Американським національним інститутом стандартизації та Радою GKEC (Global Knowledge Economics Council);

– європейський стандарт (“European Guide to Good Practice in Knowledge Management” (2003 р.), розроблений Європейським комітетом зі стандартизації;

– стандарт Великої Британії “Knowledge Management PAS 2001: A Guide to Good Practice”, розробником якого є Британський інститут стандартизації;

– стандарт Австралії “Interim Australian Standard. Knowledge Management” (2005 р.);

– азіатська серія стандартів КМ 8000, розроблена Азіатською асоціацією управління знаннями, де визначаються вимоги до вказаної системи управління (захисту інтелектуальної власності підприємства, управління інтелектуальним капіталом тощо).

Слід зауважити, що рівень менеджменту знань на вітчизняних промислових підприємствах значно поступається встановленим світовим стандартам, тому доцільно розробити конкретні рекомендації щодо створення ефективної системи менеджменту знань з урахуванням специфіки діяльності підприємств. На основі дослідження ринкових вимог до якості продукції можна зробити висновок, що відповідність серії стандартів якості ISO для західних, а в сучасних економічних умовах і вітчизняних підприємств, нерідко є умовою ведення ефективного бізнесу. Тому важливою є інтеграція системи управління якістю та системи менеджменту знань підприємства.

Сформована нами модель системи менеджменту знань підприємства ґрунтується на процесному підході та відображає практичний підхід щодо концепції менеджменту знань. В основу створеної нами моделі покладено принципи управління якістю [2], які найвище керівництво може використовувати для поліпшення показників діяльності підприємства.

1. Досягнення стійких результатів: керівництво підприємства зобов'язане розробити ключові інструменти, що підтримують реалізацію цілей, місію та бачення, які надалі впливають на задоволення потреб зацікавлених сторін.

2. Створення цінності для клієнта: підприємство повинно орієнтуватись на клієнтів, докладати всіх зусиль задля ідентифікації, вимірювання та задоволення їхніх потреб, залучати клієнтів у процеси менеджменту знань підприємства та забезпечувати найвищу цінність.

3. Лідерство, що ґрунтується на візії та натхненні працівників: керівники підприємства повинні володіти навичками, які дають їм змогу надихати працівників та стимулювати їхню творчість та відданість, що призводить до успіху підприємства.

4. Керування процесами: управління підприємством має ґрунтуватись на структурованих та узгоджених процесах з метою реалізації сформованої стратегії.

5. Прагнення співробітників до успіху: цей принцип базується на виробленні балансу між впровадженням стратегії підприємства та потребами і прагненнями працівників.

6. Креативний підхід та інновації: підґрунтям активізації інноваційного розвитку підприємства повинна стати співпраця з партнерами та стейкхолдерами.

7. Розвиток партнерства: цей принцип вказує на те, що співпраця з провідними партнерами в галузі розробки нових інноваційних рішень не повинна звужуватись лише до інтеграції учасників в ланцюжку поставок.

8. Відповідальність за стабільне майбутнє: досконалі підприємства (excellent organizations) повинні функціонувати відповідно до етичних принципів та цінностей, а також найвищих стандартів організаційної поведінки та прагнути до економічної, соціальної та екологічної стабільності.

Ефективність створення інноваційних продуктів потребує застосування специфічного методичного інструментарію менеджменту знань, що обумовлює свідомий вибір підприємствами форматів організації своєї роботи та сприяє урегулюванню організаційних процедур управління знаннями з метою перетворення знання на стратегічний актив підприємства. Для ідентифікації методів та інструментів системи менеджменту знань підприємств пропонуємо згрупувати їх за такими напрямками: а) організаційна структура підприємства, б) організаційна культура, в) інформаційні технології; г) людські ресурси (табл. 1).

Таблиця 1.

Методичний інструментарій системи менеджменту знань

Складові менеджменту знань	Методи та інструменти менеджменту знань
Організаційна структура та процедури	Функціонально організовані відділи менеджменту знань
	Проектно-орієнтовані організаційні структури
	Інституціоналізація оперативних ролей і функцій менеджменту знань
Норми, правила, які підтримує організаційна культура	Періодичні наради груп та команд з метою обміну знаннями
	Формування рекомендацій щодо формалізації інноваційних рішень з метою внутрішнього навчання
	Заохочення відкритих, неформальних внутрішніх ринків знань
	Стимулювання двостороннього обміну знаннями на основі індивідуального спілкування
	Упровадження стандартів внутрішньої і зовнішньої комунікації
	Звітування керівників проєктів про хід їх виконання і нові управлінські рішення
	Сприяння неформальним контактам за допомогою командних заходів
Інформаційні технології	Обмін професійною інформацією між менеджерами та співробітниками
	Формалізація моделей даних менеджменту знань
	Формування спеціалізованої бази управлінських знань
	Система управління контентом
	Карти знань з метою пошуку знанневих активів, важливих для успіху підприємства.
	Інформаційна підтримка професійного спілкування
	Дискусійні форуми
Людські ресурси	Мережеві системи, що дають змогу обмінюватися неявним знанням
	Вимірювання корпоративного успіху за критерієм створення нових унікальних знанневих ресурсів
	Навчання, спрямоване на поширення імпліцитних знань
	Стимулювання за успішний та покарання за недостатній безпосередній обмін знаннями, особливо неявними
	Політика найму, орієнтована на особистісні якості
	Розвиток навичок роботи в колективі

Примітка: складено автором на основі узагальнення та систематизації джерел [3]

Процес інтеграції знань можна подати у лінійному вимірі як ланцюжок знань, як певну послідовність стадій руху знань в інноваційному процесі з моменту створення до моменту їх трансформації в продукти і послуги: створення (за рахунок перероблення інформації творення нового знання); залучення (передавання й отримання знань) за рахунок некомерційних та ринкових каналів поширення; оволодіння (засвоєння) знаннями, що відбувається в процесі навчання та практичної діяльності економічних агентів; трансформація явних знань на неявні і навпаки внаслідок соціалізації знань, екстеріоризації, комбінації, інтеріоризації, а також перетворення індивідуальних знань на колективні; обмін знаннями (некомерційний та комерційний); зберігання знань на підґрунті їх кодифікації та об'єктивації; використання знань як трансформація інтелектуальних продуктів-новацій в інноваційні продукти, послуги, технології.

Основні завдання та їх реалізацію з метою отримання максимального ефекту від створення та впровадження системи менеджменту знань підприємства подано в табл. 2.

Таблиця 2.

Ефективне впровадження системи менеджменту знань підприємства

Завдання	Аспекти реалізації
1. Концентрація системи управління знаннями на створенні інновацій	<p>Основними методами вирішення проблем, пошуку нових ідей в рамках інноваційного процесу є такі:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 whys (<i>п'ять чому</i>). Метод дає змогу уточнити причини конкретної проблеми за допомогою її причинно-наслідкових зв'язків; • Appreciative Inquiry (<i>позитивне дослідження</i>). Пошук найкращих властивостей підприємства, які дають змогу йому досягнути успіху й залишатися ефективним та зростати в перспективі; • Backwards Forwards Planning (<i>зворотне складання графіка</i>) дає змогу одержати перспективу й розвивати шосте чуття перспекту, щоб розпочати дослідження; • Before Action Review (<i>підготовчий аналіз</i>). Метод попереднього оцінювання наявних ресурсів, знань, можливостей і ризиків та визначення дій для забезпечення погодженості між усіма сторонами, які будуть залучені в інноваційну діяльність; • Communities of Practice (<i>спільнота практики</i>). Обговорення проблеми, обмін знаннями й досвідом у співтоваристві людей, які захоплені спільною справою й прагнуть удосконалювати свої знання й навички в цій галузі; • Concept Fan (<i>віяло ідей</i>). Спосіб виявлення альтернативного підходу до проблеми при абстрагуванні від усіх очевидних рішень; • Heuristic Ideation Technique (<i>генерування евристик</i>). Схема, що дає змогу генерувати нові ідеї, розділяючи їх на елементи і комбінуючи у різному порядку. • SCAMPER (<i>швидка оцінка</i>). Постановка питань, що стимулюють виникнення інноваційних ідей.
2. Моніторинг та опрацювання інформації про зовнішнє середовище	<p>Основні методи менеджменту знань для вивчення зовнішнього середовища такі:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Environmental Scanning (<i>скасування зовнішнього середовища</i>). Метод може бути використаний в цілях планування, розвитку і контролю організаційних процесів; • Social Network Analysis (<i>аналіз мереж</i>). Метод візуалізації оточення підприємства, що дає змогу визначити переваги взаємодії людей для обміну знаннями.
3. Удосконалення процедур взаємодії з клієнтами та зовнішніми суб'єктами	<ul style="list-style-type: none"> • Впровадження Customer Relationship Management System, CRM-система (<i>Керування взаємодією з клієнтами</i>), як одного із головних інструментів включення клієнтів у процеси управління знаннями підприємства; • Stakeholders Analysis (<i>Аналіз думок зацікавлених сторін</i>). Дає змогу виявити ключові групи стейкхолдерів, їх думки і очікування щодо результатів проекту; • Stakeholders Management (<i>Відносини зі стейкхолдерами</i>). Метод дає змогу визначити, які стосунки є налагодженими із зацікавленими сторонами. Аналіз того, як ці відносини можуть бути перетворені в партнерські.
4. Інтегрування знань персоналу в бізнес-процеси	<p>Інтегровані в бізнес-процеси знання визначають подальший вектор розвитку системи організаційних знань і впливають на природний відбір корисних для підприємства знань. Будь-які знання, стаючи вхідним ресурсом для бізнес-процесів і набуваючи статус організаційних, одночасно стають колективним явищем.</p>
5. Стимулювання персоналу та зовнішніх стейкхолдерів до обміну та трансферу нових знань, з метою створення споживчих інновацій	<p>Створення максимально сприятливої атмосфери обміну знаннями:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) формування мотивації обміну: <ul style="list-style-type: none"> • спеціальні програми мотивації обміну знаннями; • декларовані й підтримувані компанією цінності довіри й обміну знаннями; • відсутність або незначущість внутрішньофірмової конкуренції; 2) створення умов для обміну: <ul style="list-style-type: none"> • умови для роботи (ергономіка офісного простору – відкриті офіси без ширм й окремих кабінетів, навіть для керівництва; • умови для зустрічей – заходи, комунікативні технології; • умови для спілкування – регламент має передбачати можливість спілкування фахівців; • умови для обговорення – дошки й маркери (або інші технічні пристосування) у традиційних місцях спілкування фахівців; 3) забезпечення умов для комунікації та обміну інформацією, розроблення готового для використання контенту і створення культури обміну знаннями шляхом: <ul style="list-style-type: none"> • створення технологічних платформ і безпосередня робота з людьми (методичний аспект); • створення електронної інфраструктури (технологічний аспект).
6. Налагодження ефективних комунікацій	<p>Для налагодження ефективних комунікацій важливе встановлення соціальних зв'язків, удосконалення каналів передавання інформації і знань, у тому числі з використанням сучасних технологій, що підтримують управління знаннями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • дослідження даних і текстів (<i>Data mining, Text Mining</i>) – розпізнавання образів, виділення значущих закономірностей із даних, що містяться в сховищах або вхідних чи вихідних потоках інформації; • системи управління документообігом (<i>Document management</i>), що забезпечують зберігання, архівацію, індексування, розміщення і публікацію документів; • засоби для організації спільної роботи (<i>Collaboration</i>) – мережі Інтернет, технології групової роботи, синхронні та асинхронні конференції; <ul style="list-style-type: none"> • корпоративні портали знань; • засоби, що підтримують ухвалення рішень (<i>Decision support</i>) – експертні системи, системи підтримки прийняття рішень, дискусійні групи тощо.
7. Підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень	<p>Оволодіння знаннями для управління означає системне і перспективне сприйняття життя, стратегічне бачення; вміння оволодіти знаннями в різних сферах (а не тільки в галузі економіки і права, як прийнято сьогодні вважати); знання законів розвитку соціальних систем; вміння використовувати знання і вводити нові в суспільну життєдіяльність, працювати з інформацією, критично її оцінювати, що розширює сферу творчої самостійності управління; всебічно обгрунтоване прийняття рішень – вміння передбачати соціальні та моральні наслідки прийнятих управлінських рішень.</p>

Примітка: складено автором самостійно.

Висновки. Важливим аспектом для ефективного впровадження моделі системи менеджменту знань підприємства є підтримка вищого керівництва підприємства, залучення у процес управління знаннями працівників усіх рівнів підприємства та їх взаємодія між собою, забезпечення надійного інформаційно-комунікаційного середовища, проведення навчання працівників, зацікавленість персоналу в процесі менеджменту знань через створення дієвої системи оцінювання та мотивації. Отримані результати формують засади організаційно-економічного механізму підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу в реалізації Європейського вектору розвитку вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Андрусенко Т. Управление знаниями [Электронный ресурс] / Т. Андрусенко. — Режим доступа : http://www.knowledgeboard.com/download/3390/Standards_KM.pdf.
2. Fundamental Concepts of EFQM [Электронный ресурс]. – European Foundation of Quality Management. — Режим доступа : <http://www.efqm.org/en/Home/aboutEFQM/Ourmodels/FundamentalConcepts/tabid/169/Default.aspx>.
3. Gallagher S. Using The Knowledge Management Maturity Model (KMM) As An Evaluation Tool [Электронный ресурс] / S. Gallagher, S. Hazlett. — Режим доступа : <http://bprc.warwick.ac.uk/km028.pdf>.

Рецензент д.е.н., професор Андрушків Б.М.

УДК 316.455; 316.6; 658.3

Помаз О.М. к.е.н., доцент

Безуглий А.С., Микоць К.В., Рыбалко В.А. здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

**ЗВ'ЯЗОК НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНТАЛІТЕТУ ПРАЦІВНИКІВ З
УПРАВЛІННЯМ КОНФЛІКТАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У статті розглянуто зв'язок національного менталітету працівників з управлінням конфліктами на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано особливості національного менталітету українських працівників, його слабкі сторони та вплив на управління конфліктами.

Ключові слова: національний менталітет, трудовий менталітет, характер, управління конфліктами, організація, організаційна культура.

Pomaz O., Bezgulyu A., Mikots K., Rybalko V.

**COMMUNICATION OF NATIONAL MENTALITY OF EMPLOYEES WITH
CONFLICT MANAGEMENT ON DOMESTIC ENTERPRISES**

The article deals with the connection of the national mentality of employees with conflict management at domestic enterprises. The peculiarities of the national mentality of Ukrainian workers, its weaknesses and the impact on conflict management are analyzed.

Key words: national mentality, labor mentality, character, conflict management, organization, organizational culture.

Pomaz A.M., Bezuglyy A.S., Mykots K.V., Rybalko V.A.

**СВЯЗЬ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНТАЛИТЕТА РАБОТНИКОВ С
УПРАВЛЕНИЕМ КОНФЛИКТАМИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В статье рассмотрена связь национального менталитета работников с управлением конфликтами на отечественных предприятиях. Проанализированы особенности национального менталитета украинских работников, его слабые стороны и влияние на управление конфликтами.

Ключевые слова: национальный менталитет, трудовой менталитет, характер, управление конфликтами, организация, организационная культура.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Реалії сьогодення несуть постійні зміни, перспективи і виклики. Однією із особливостей цих реалій є перегляд стереотипів, що вкоренилися в уявленнях як суспільства в цілому, так і науковців чи підприємців зокрема. До таких стереотипів належить по-перше, ставлення до вивчення трудового менталітету, по-друге, сприйняття трудових конфліктів.

Як відзначає М. В. Семикіна, тривалий час особливостями формування трудового менталітету цікавилися переважно філософи, політологи, історики, психологи, а з поля зору економічної науки проблема менталітету, як правило, випадала [9]. Проте сучасна практика менеджменту все більше уваги звертає на людину, як головний ресурс організації, всебічно вивчаючи її. Одним із об'єктів вивчення стає специфіка менталітету людей, що впливає на досягнення особистих цілей працівника і загальних цілей організації, тобто на кінцеві результати індивідуальної та суспільної трудової діяльності. Таким чином, дослідження національного трудового менталітету стають усе більш актуальними напрямками сучасної економічної науки.

Також варто звернути увагу на те, що сучасні погляди на конфлікти, на відміну від традиційних, визначають конфлікт не лише як однозначно негативне явище. Підхід до усвідомлення ролі конфлікту стає більш прагматичним: конфлікт – безумовно невід'ємна частина будь-якої організації, конфліктом варто управляти [7, с. 362].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питаннями конфліктів, управління ними безумовно займалися та займаються багато науковців та дослідників, до яких можна зарахувати Р. Дарендорфа [4], Г. В. Ложкіна [7], О. Й. Крису [7], С. С. Яремчука [12] та багатьох інших. Вітчизняні і закордонні дослідники зробили великий внесок у дослідження конфлікту та його складових, методів управління конфліктами тощо, вивчаючи ці поняття і як окремі, і як взаємопов'язані, тобто система управління конфліктами є теоретично збудованою.

Дослідження проблем національного та трудового менталітету розглядається у працях вітчизняних науковців В. М. Гриньової [2], Г. М. Захарчина [5], В. М. Шаповала, М. С. Пашкевич, Д. А. Дратвера [10], І. І. Радюк [8] та інших.

Цілі статті. Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до вивчення впливу національного менталітету працівників на систему управління конфліктами вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Конфлікти, на жаль, є практично незмінним атрибутом життя та діяльності людства. Думки різних науковців з приводу трактування сутності конфлікту певною мірою різняться. Часто конфлікт трактують як зіткнення сторін, думок, інтересів; серйозна розбіжність, гостра суперечка.

Інше визначення подає конфлікт як зіткнення протилежних інтересів (цілей, позицій, думок, поглядів тощо) на ґрунті суперництва; це відсутність взаєморозуміння з різних питань, пов'язане із гострими емоційними переживаннями [12, с. 318]. Класики менеджменту М. Х. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі дають наступне визначення сутності конфлікту: «Конфлікт - відсутність згоди між двома і більше сторонами, які можуть бути конкретними особами або групами. Це ситуація, коли «кожна сторона робить все, щоб прийняли її точку зору або ціль, і водночас заважає іншій стороні робити те ж саме» [8].

Виявлення причин конфлікту є одним із перших завдань при побудові схеми управління конфліктами загалом чи окремим конфліктом зокрема. Безумовно, причини конфліктів можуть бути різноманітними [7]. Для того, щоб ефективно управляти конфліктами, слід розуміти їх сутність та походження, першопричину, якою б прихованою вона не була. Одним із факторів, що дозволяють краще зрозуміти першопричину та шляхи вирішення конфліктів на вітчизняних підприємствах, є особливості національного менталітету вітчизняних працівників.

Національний менталітет може впливати на декілька груп причин виникнення конфліктів, зокрема таких, як соціально-демографічні (відображають відмінності в установках і мотивах людей, зумовлені статтю, віком, національністю), соціально-психологічні (соціально-психологічні явища в групі), індивідуально-психологічні (індивідуальні особливості особистості) [1].

Менталітет українця складався тривалий час під впливом суспільно-історичних обставин. Українці завжди були землеробською нацією. Постійний зв'язок із землею, який називають українським антеїзмом, наклав на їхню духовність відбиток психічної селянськості. Культ Землі, землеробської Праці є основою світобачення українського селянина [6].

Українці – інтроверсна нація. Поширеними рисами українського народу є замкненість, тихий норов, почуття всепрощення, підпорядкованості, терпимості, прагнення до духовного усамітнення, певний життєвий аскетизм, невибагливість. Українця характеризує також висока чуттєвість, домінування почуттєвого над інтелектуальним і вольовим [6].

Для українських працівників важливі дохід, успіх в конкурентній боротьбі рівною мірою як і дружелюбна атмосфера, стабільність становища, солідарність. Землеробська культура, залишки матриархату зумовили активну, пріоритетну роль жінки в сім'ї. В той же час активність, волелюбність і демократизм, пріоритет чоловіка почали фіксуватися і закріплюватися в українській ментальності за часів існування Запорозької Січі [10].

Значною мірою негативно на національний менталітет вплинула довготривала відсутність власної держави. Здійснювані протягом століть цілеспрямоване знищення та денационалізація української еліти надзвичайно звужували коло політичних лідерів народу. В результаті, з одного боку, посилилась консервативність національного характеру як засобу захисту своїх традицій та цінностей від зовнішніх чинників, а з іншого, – поглибилась недовіра народу до власної еліти [3].

Загалом українця можна охарактеризувати такими рисами, як адаптивність, гнучкість, гостинність і товариськість, приземлений прагматизм, розвинена інтуїція, працьовитість, хазяйновитість, універсальність, широкий кругозір, жвавість, нестандартні ходи, креативність, що є обов'язковою передумовою інноваційної активності співробітників [10].

Менталітету українських працівників та менеджерів притаманна певна двоїстість та парадоксальність:

- з одного боку – креативність, з іншого – консерватизм і опір змінам («Хай хоч би як, аби не гірше»);

- з одного боку – схильність до анархії («в душі кожного українця живе махновець»), з іншого боку – Російська та Австрійська імперії багаторазово рекрутували для себе в Україні науковців, чиновників та офіцерів (канцлер О. А. Безбородько, генерал-фельдмаршал І. Ф. Паскевич, письменник, громадський діяч І. П. Котляревський, підприємець, філантроп П. Симиренко, підприємець, філантроп, юрист Б. Ханенко, вчений, гуманіст В. Вернадський, підприємець, політик, меценат М. Терещенко та ін.);

- з одного боку – прагнення до спокою та стабільності, певною мірою навіть байдужість («моя хата з краю»), з іншого – активна участь громадян у суспільно-політичному житті країни, відстоювання своєї позиції, поширення різного роду волонтерських рухів;

- прагнення применшувати перед оточуючими свої досягнення та доходи («аби не заздрили»), що абсолютно не відповідає принципам людини «західного» типу, з її орієнтацією на успіх.

Реалії сучасного світу вносять свої корективи до менталітету українських працівників, цьому сприяють:

– вплив західної культури і ментальності (частина громадян побувала в країнах Заходу і отримала новий досвід);

– вплив всесвітньої інформаційної мережі «Інтернет», ЗМІ, соціальних мереж, які мають значний вплив на ментальність української молоді і часто пропагують західний стиль поведінки (наприклад, прагнення досягти успіху, побудувати кар'єру, слідування так званій «американській мрії»).

В той же час ментальність значної частини громадян, переважно старшого віку, несе відбиток радянського менталітету, що складався протягом семи десятиліть на усій території СРСР незалежно від національної приналежності. Її головними рисами є опір змінам, пасивність, безініціативність, бажання мати над собою сильного лідера, вислужитись перед керівництвом, завищені очікування від нього, комплекс меншовартості, в роботі – «зрівнялівка», вдавана діяльність, надія на зовнішню допомогу («керівник завжди правий», «як би чого не вийшло...»).

Однією з негативних рис характеру українських працівників ряд учених вважають недостатню дисциплінованість, точність та педантичність у роботі. При цьому відзначається, що суттєвим мотиваційним стимулом для персоналу може бути неодноразове засудження, яке викликає відчуття сорому і бажання реабілітуватись в очах колективу та керівництва [8, с. 287].

В табл. наведено авторське бачення сильних та слабких сторін менталітету українських працівників.

Таблиця 1

Слабкі сторони менталітету українських працівників та їх вплив на управління конфліктами

Слабкі сторони	Можливі конфліктні ситуації	Можливі дії керівництва
Відсутність ініціативи	Незадоволеність керівництва працівниками через їх безініціативність, нерішучість, інертність, безвідповідальність.	Посилення авторитарного, адміністративного впливу з боку керівництва, використання страху перед покаранням як важелю впливу (стиль «влада–підпорядкування»). Небезпекою при цьому є те, що керівник може ще більше подавити ініціативу працівників, взяти на себе всю відповідальність за рішення.
Відсутність здорових амбіцій	Через відсутність здорових амбіцій працівник може стати об'єктом впливу з боку оточуючих на шкоду своїм власним та корпоративним інтересам, дозволяти маніпулювати собою.	Керівник з одного боку, може використовувати неамбітних працівників в інтересах підприємства і у власних інтересах, нав'язуючи свою волю. З іншого боку, він може заохочувати таких працівників, підтримувати їх здорові амбіції, оскільки можна реалізовувати власні амбіції і при цьому залишатися делікатною людиною і діяти в інтересах колективу.
Дистанціювання від особистої відповідальності	Нечіткий розподіл функцій і відповідальності є потенційно конфліктною проблемою, тобто такою, що спричиняє напружену обстановку, коли конфлікт переважно неминучий. Тільки змінивши ситуацію, можна погасити такі конфлікти. Об'єктивно зумовлені конфлікти виконують сигнальну функцію, вказуючи на проблеми в життєдіяльності організації.	Керівництво повинно здійснити чіткий розподіл функцій і відповідальності. Виконавці повинні чітко розуміти, що саме вони повинні робити і чому.
Часті роздуми та зволікання з виконанням наказів	Несерйозне ставлення до праці, нерішучість, особиста неорганізованість працівників – одна із частих причин конфліктів між керівництвом та підлеглими	Неодноразове засудження, яке викликає відчуття сорому і бажання реабілітуватись в очах колективу та керівництва
Недостатня дисциплінованість, точність та педантичність у роботі	Незадоволеність керівництва працівниками	Посилення авторитарного, адміністративного впливу з боку керівництва
Дистанціювання від керівництва	В силу історичних, соціально-культурних та ментальних причин, українці часто з недовірою ставляться до керівництва	Керівництву бажано створювати затишну, доброзичливу атмосферу

Джерело: Власна розробка

Висновки. Таким чином, національний менталітет є важливим чинником впливу на управління конфліктами, організаційну культуру, характер мотивації праці та системи менеджменту підприємства. Менеджерам підприємств варто аналізувати та враховувати ментальні особливості своїх співробітників для ефективного управління конфліктами та узгодженою діяльністю підрозділів.

Список використаних джерел:

1. Біловодська О. А. Управління конфліктами в системі управління людським потенціалом підприємств / О. А. Біловодська, Т. В. Кириченко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 177-182.
2. Гриньова В. М. Вплив трудового менталітету на конкурентоспроможність підприємства / В. М. Гриньова, В. В. Сідоренко // БизнесИнформ. – 2009. – № 12(2). – С. 25-30.
3. Довідник з історії України (А–Я): посіб. для сер. загальноосвітн. навч. закл. / за заг. ред. І. Підкови, Р. Шасти. – 2-ге вид., доопр. і доповн. – К.: Генеза, 2001. – 1136 с.
4. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы / Ральф Дарендорф; пер. с нем. Л. Ю. Пангиной. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. – 208 с.
5. Захарчин Г. М. Вплив господарського менталітету на формування й розвиток корпоративної культури / Г. М. Захарчин // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Пробл. економіки та упр. – 2007. – С. 174-178.
6. Колодний А. М. Релігійна духовність українців: вияви, постаті, стан / Анатолій Миколайович Колодний, Людмила Олександрівна Филипович. – Львів: «Логос», 1996. – 182 с.
7. Криса О. Й. Управління конфліктами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств / О. Й. Криса // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2008. – № 633: Логістика. – 915 с.
8. Мескон М. Х. Основы менеджмента: [учеб. пособие] / Мескон М. Х., М., Альберт М., Хедоури Ф.; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
5. Михалишин Г. Український менталітет в ієрархії цінностей освіти / Г. Михалишин // Гірська школа українських карпат. – 2013. – № 10. – С. 89-92.
6. Панченко А. Украина в системекультурных координат бизнеса / А. Панченко, И. Тихомирова / Менеджмент и менеджер. – 2002. – № 8. – С. 15-19.
7. Психологія праці: навч. посіб. / Ложкін Г. В, Волянюк Н. Ю., Солтик О. О.; за заг. ред. Г. В. Ложкіна. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 191 с.
8. Радюк І. І. Особливості управління трудовим потенціалом з урахуванням трудового менталітету / І. І. Радюк // Економічний простір. – 2014. – №92. – С. 232-240.
9. Семикіна М. В. Трансформація трудового менталітету персоналу у ракурсі економічної інтеграції України до Європейського Союзу / М. В. Семикіна // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2001. – Ч. 2. – С. 191-197.
10. Шаповал В. М. Вплив менталітету нації на характер мотивації праці на українських підприємствах / В. М. Шаповал, М. С. Пашкевич та Д. А. Дратвер // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 282-289.
11. Урбанович А. А. Психология управления: [учеб. пособие] / А. А. Урбанович. – Мн.: Харвест, 2003. – 640 с.
12. Яремчук, С. С. Сучасні теорії в конфліктології [Текст] : навч. посіб. / С. С. Яремчук. – Чернівці: Рута, 2008. – 72 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 658.12

Потапюк І.П., к.е.н., доцент

Помаз Ю.В., к.і.н., доцент

Поровай І.В., Пушкар А.С., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті визначено суть та структуру організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовано важливість досліджуваного механізму як невід'ємного елемента забезпечення конкурентоспроможності. Розглянуто схему організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможності підприємства з виділенням у ньому системи забезпечення, функціональної та цільової системи.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства, організаційні важелі, економічні важелі.

Potapiuk I., Pomaz Yu., Porovay I., Pushkar A.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AS AN INTEGRAL PART OF ITS ENSURING

The article defines the essence and structure of the organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of enterprises. The importance of the studied mechanism as an integral element of ensuring competitiveness is substantiated. The scheme of the organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of an enterprise with the allocation of a support system, a functional and target system in it is considered.

Keywords: competitiveness, competitiveness management, organizational and economic mechanism of enterprise competitiveness management, organizational levers, economic levers.

Потапюк І.П., Помаз Ю.В., Поровай І.В., Пушкар А.С.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

В статье определена сущность и структура организационно-экономического механизма управления конкурентоспособности предприятий. Обоснована важность исследуемого механизма как неотъемлемого элемента обеспечения конкурентоспособности. Рассмотрена схема организационно-экономического механизма управления конкурентоспособности предприятия с выделением в нём системы обеспечения, функциональной и целевой системы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление конкурентоспособностью, организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятия, организационные рычаги, экономические рычаги.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Конкурентоспроможність – це властивість господарюючого суб'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними суб'єктами, які представлені на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогами на даному ринку. На одному ринку суб'єкт може бути конкурентоспроможним, а на іншому – ні. Конкурентоспроможність може розглядатися щодо таких об'єктів, як нормативні акти, науково-методичні документи, проектно-конструкторська документація, технологія, виробництво, продукція, що випускається (послуга), нерухомість, працівник, інформація, підприємство (організація), регіон, галузь, будь-яка сфера макросередовища країни, країна в цілому. Тому проблема вивчення конкурентоспроможності є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аспектам управління конкурентоспроможністю присвятили свої праці такі вчені, як А. Сміт, Г. Азоєв, М. Портер, Р. Фатхутдінов, Д. Юданов, А. Гайдуцький, І. Должанський, П. Макаренко, М. Малік, П. Саблук, Л. Мельник, А. Грод, Т. Шилова та ін., в яких науковці розробляють широке коло питань щодо сутності конкурентоспроможності, її управління та підходів до формування організаційно-економічного механізму конкурентоспроможності підприємства як невід'ємного елемента її забезпечення.

Цілі статті. Основними цілями та завданнями дослідження є обґрунтування важливості організаційно-економічного механізму конкурентоспроможності

підприємства як невід'ємного елемента її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасне підприємство – це сукупність складних соціально-економічних систем, що функціонують в умовах безперервно мінливого зовнішнього середовища, що є, в свою чергу, постійним джерелом можливостей і загроз для розвитку компанії. У сучасному бізнес-середовищі, де зовнішні фактори мають значний вплив і підприємства повинні швидко реагувати на зміни, позитивно зарекомендувавши себе в минулому відносно стабільні правила, методи і технології перестають бути ефективними у розвитку підприємства. Такий стан зумовлює необхідність пошуку нових підходів до організаційного розвитку.

Організація управління і планування господарської діяльності підприємства, заснована на аналізі конкурентоспроможності, дозволяє підвищити його адаптивність, конкурентні переваги і результати господарської діяльності і, як наслідок, підвищити його стійкість, гнучкість і виживання як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку суб'єкта господарювання від розвитку конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції [3].

Для вирішення проблеми підвищення ефективності підприємства питання зростання конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу посідають основне місце. Перед підприємствами постає проблема розробки та практичного використання механізмів управління ефективністю в залежності від стратегічних цілей підприємства, впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Процес функціонування підприємства в ринковому середовищі згідно місії і цілям піддається впливу конкуренції. Ефективна діяльність підприємства в умовах конкуренції неможлива без конкурентних переваг. Відповідно, необхідним для підприємства є формування, збереження і вдосконалення рівня конкурентоспроможності. Його забезпечення має здійснюватися за допомогою ефективних інструментів зокрема і оптимального механізму в цілому.

Висока прибутковість підприємства передбачає конкурентоспроможність продукції, в той же час висока прибутковість є базою для підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому тому, що дозволяє забезпечити вкладення коштів у виробничі процеси і товарні інновації, маркетинг, покращення збутової системи підприємства.

Конкурентоспроможність є одним із найважливіших показників стану підприємства як господарюючого суб'єкта, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей і завдань. Забезпечення і підвищення конкурентоспроможності може розглядатися як одна із функціональних стратегічних цілей підприємства.

Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність методів і способів, які дають можливість підприємству мати стійкі позиції на ринку, залучати і зберігати споживачів при реалізації основної мети своєї діяльності [5].

При формуванні організаційно-економічного механізму, а також його основних складових необхідно вирішувати такі завдання:

- визначати цілі, завдання та принципи механізму управління;
- визначати умови і чинники функціонування механізму управління;

визначати суб'єкти механізму управління;
сформувати об'єкти управління;
розробляти методи, способи і інструменти управління;
визначати результат і розробляти систему моніторингу результатів.

У рамках формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати як фактори саморегуляції ринку, так і особливості державного регулювання ринкових відносин. Діагностика методів і засобів, що дозволяють підприємству підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності, повинна спиратися на систему певних критеріїв – фінансового, технічного, кадрового, організаційного та інформаційного забезпечення [5].

Змістовне наповнення принципів, функцій, методів, моделей, що виділяються в якості складових організаційно-економічного механізму управління забезпеченням конкурентоспроможності, може бути різноманітним.

Враховуючи сказане вище, можна зробити висновок, що структура організаційно-економічного механізму управління забезпеченням конкурентоспроможності є трьохкомпонентною (рис. 1).

Варто зазначити, що саме від збалансованості розвитку структурних компонент механізму залежить ефективність реалізації конкурентних переваг підприємства.

Першим компонентом є система забезпечення, яка складається із підсистем нормативно-правового та методичного, ресурсного та наукового забезпечення управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства [4].

Другим компонентом є функціональна система, яка базується на здійсненні власне управлінського процесу з використанням загальних функцій управління [4].

Третій компонент – цільова система, яка власне базується на визначення цілей та результатів діяльності підприємства [4].

Основними видами ресурсів, що використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності, а відтак і забезпечення належного рівня його конкурентоспроможності пропонується виділяти такі [2]:

технічні ресурси – це, насамперед, основні фонди: обладнання, устаткування, будівлі, споруди, виробничі площі, інвентар;

технологічні ресурси – використовувані технології та особливості організації виробничого процесу, динамічність технологічних змін, інновацій, наявність конкурентоспроможних ідей та наукових розроблень;

матеріальні ресурси – це сировина, матеріали, особливості їхнього використання, обробки, збагачення, утилізації; це предмети праці, які в результаті їхнього використання із застосуванням інших видів ресурсів у процесі праці перетворюються на готову продукцію, що може задовольняти потреби споживачів;

трудова ресурси – люди, які здатні до праці, є основним елементом продуктивних сил суспільства, оскільки саме вони сполучають засоби і предмети праці, і в результаті трудових зусиль створюється готова продукція;

фінансові ресурси: придбання технічних і матеріальних ресурсів та найм робочої сили неможливо здійснити без важливого елементу фінансових ресурсів – грошових коштів, які є у розпорядженні підприємства; вони призначені для здійснення поточних платежів, затрат на розширене відтворення виробництва, платежів за усіма зобов'язаннями, стимулювання працівників

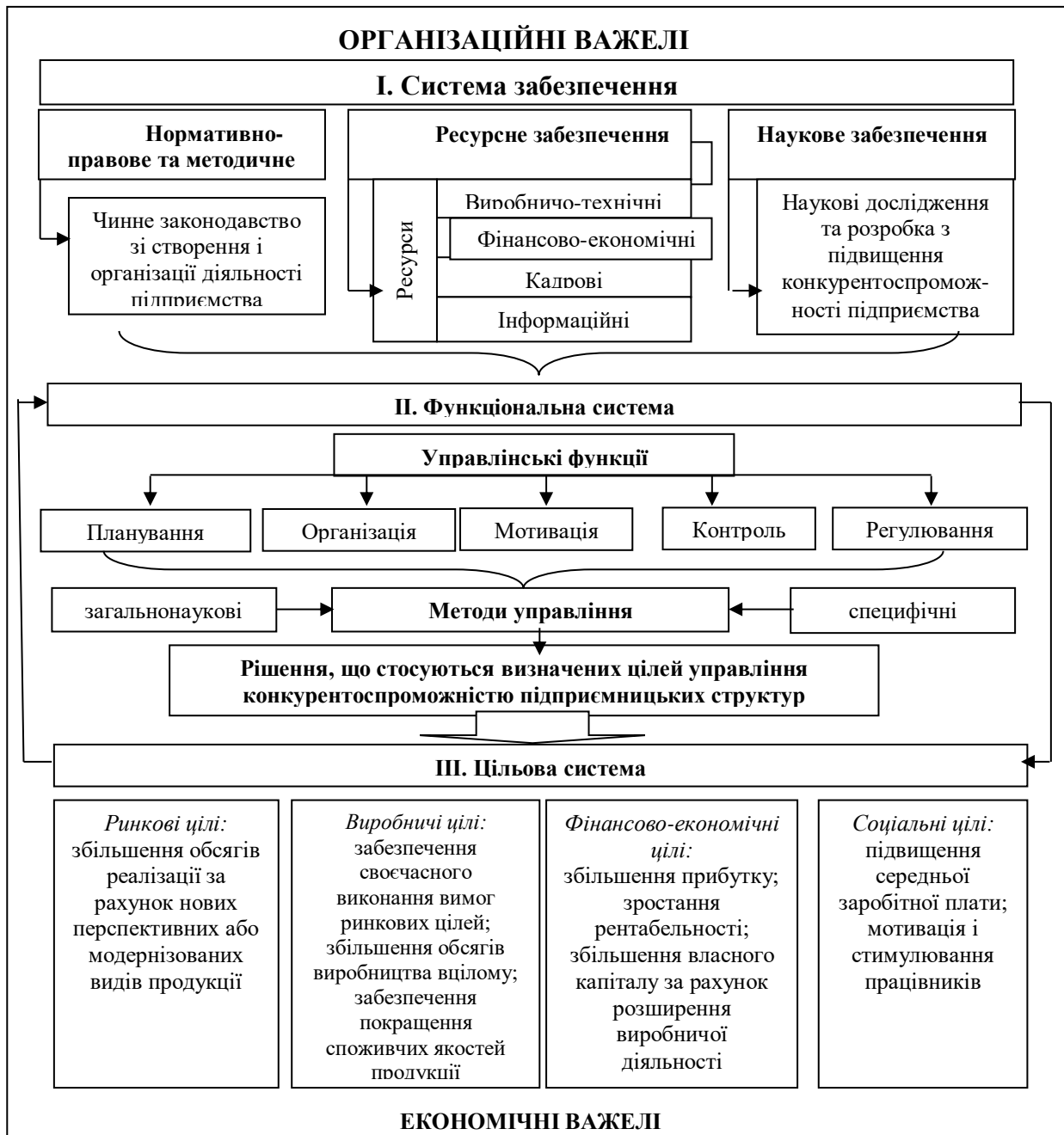


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства [4]

нематеріальні ресурси – забезпечують економічну користь протягом тривалого періоду, але не мають матеріальної основи для отримання доходів;

просторові ресурси – це характер виробничих приміщень й території підприємства, наявність і стан комунікацій, можливість їх розширення, місцезнаходження і розташування підприємства, відстань від постачальників та споживачів, наближеність до транспортних шляхів;

інформаційні ресурси: здійснювати управління підприємством, не володіючи інформацією про внутрішнє та зовнішнє становище, неможливо. Важливе значення мають характер інформації, доступ до неї, можливість розширення інформації і підвищення її ймовірності та інше;

час є специфічним і, на відміну від інших, не відновлюваним ресурсом.

Підприємство може придбати нове обладнання, сировину, матеріали, поновити працездатність робітників, отримати чи створити інформацію, але не може повернути втрачений час. А від використання цього ресурсу залежить ефективність використання потенціалу;

ресурси організаційної структури управління – характер та гнучкість керівної системи, способи підпорядкування, обсяги повноважень та відповідальності, швидкість проходження керівних впливів [2].

Функціональна система організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства представлена поетапним управлінським процесом з виділенням функцій, методів управління, відповідних управлінських рішень та управлінського впливу на цільову систему запропонованого механізму [4].

Що стосується третього компоненту досліджуваного механізму – цільової системи, то для реалізації поставлених цілей з метою підвищення рівня конкурентоспроможності необхідні ресурси, обмеженість у яких може привести до перегляду раніше встановлених цілей і вибору методів впливу.

Економічний аспект несе в собі змістовну основу, описує елементи, що входять до механізму та створює умови для впровадження програми і формування економічних відносин між учасниками процесу. Організаційний аспект представляє функціональну сторону, тобто описує взаємозв'язок елементів механізму.

Також варто зазначити, що досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства залежить не тільки від його потенційних можливостей, умов реалізації стратегічних напрямків розвитку та вирішення проблем оптимального використання ресурсного забезпечення, але і від використання ефективних концепцій управління самою конкурентоспроможністю. З огляду на це належна увага при розробці організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю має приділятися вдосконаленню як організаційного, так і економічного аспектів.

Висновки. Таким чином, створення і вдосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства виступає обов'язковою умовою управління конкурентоспроможністю підприємства, результатом чого є забезпечення і зміцнення його конкурентних переваг. А, отже, практичне застосування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства дозволить оцінювати зміни конкурентних переваг підприємства в контексті впливу різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища і разом з тим вчасно реагувати на ці зміни.

Список використаних джерел:

1. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / Т.В. Білорус // Державна податкова адміністрація України; Національна академія держ. податкової служби України. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2007. – 174 с.
2. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до ресурсу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipsp.pdf>.
3. Макашева З.М. Исследование систем управления: уч. пособие / З.М. Макашева. – М.: Кнорус, 2008. – 176 с.
4. Мельник Л. Організаційно-економічний механізм управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства меблевого виробництва / Л. Мельник, А. Грод // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 200-208.
5. Шилова Т. А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия [Електронний ресурс] / Т.А. Шилова // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – Режим доступу до ресурсу: http://www.msnauka.com/SND/Economics/10_shilova.doc.htm.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 657.44:656.132.6

Полінкевич О.М., д.е.н., професор

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ДІАГНОСТИКА РИНКУ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження ринку міського електротранспорту України. Встановлено, що парк обладнання є значно зношеним. Описано основних вітчизняних виробників електротранспорту в Україні. Запропоновано формування єдиного перевізника за міськими маршрутами та необхідність пошуку інвестицій для фінансування програм з розвитку електротранспорту у контексті смарт-міст.

Ключові слова: смарт-місто, електротранспорт, ринок, діагностування, єдиний перевізник.

Polinkevych O.

DIAGNOSTICS OF THE MARKET OF CITY ELECTRICITY OF UKRAINE

The article studies the market of urban electric transport of Ukraine. It is established that the equipment fleet is significantly worn out. The main domestic manufacturers of electric vehicles in Ukraine are described. It is proposed to create a single carrier for city routes and the need to find investments to finance electric transport development programs in the context of smart cities.

Keywords: smart city, electric transport, market, diagnostics, single carrier.

Полинкевич О.Н.

ДИАГНОСТИКА РЫНКА ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

В статье проведено исследование рынка городского электротранспорта Украины. Установлено, что парк оборудования значительно изношенным. Описаны основных отечественных производителей электротранспорта в Украине. Предложено формирование единого перевозчика за городскими маршрутами и необходимость поиска инвестиций для финансирования программ по развитию электротранспорта в контексте смарт-городов.

Ключевые слова: смарт-город, электротранспорт, рынок, диагностирования, единственный перевозчик.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями. Ринок електротранспорту в Україні динамічно змінюється під впливом політико-економічної невизначеність. Це основний вид транспорту, який забезпечує сполучення в міських поселеннях, формує інфраструктуру міст, сприяє створенню інноваційних смарт-міст, визначає конкурентні переваги та потенціал розвитку територіальних громад. Тому проблематика діагностування ринку міського електротранспорту є актуальною в Україні, особливо в умовах інтеграції та входження її в світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемами ринку міського електротранспорту займалися І.О. Бланк, О.І. Кириченко, Ю.М. Косого, В.О. Костюк, І.І. Никифорак тощо. У їхніх працях піднімалися проблеми удосконалення методики аналізу ефективності надання транспортних послуг відповідно до сучасних вимог системи управління. На підставі вивчення галузевих особливостей діяльності трамвайно-тролейбусних підприємств проаналізовано відмінності між наданими транспортними послугами та виконаною транспортною роботою, що враховано при розробці моделі аналізу ефективності основної діяльності.

Проте в роботах не проводилося діагностування та розробка шляхів покращення фінансово-господарського стану міського електротранспорту в умовах політико-економічної невизначеності та перспектив формування смарт-міст.

Цілі статті. Метою статті є діагностування стану розвитку міського електротранспорту та розробка заходів щодо покращення стану з метою формування смарт-міст.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Міський електричний транспорт функціонує у 51 місті України (53 підприємства) у яких працюють понад 33 тис. осіб та експлуатується: 2646 трамвайних вагонів, 3730 тролейбусів, 1927 км трамвайних ліній (177 маршрутів); 4412 км тролейбусних ліній (405 маршрутів) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники трамвайних та тролейбусних підприємств в Україні у 2017 році [1]

Найменування підприємства	Довжина ліній трамвая, км	Довжина ліній тролейбуса, км	Кількість трамвайних депо	Кількість тролейбус, депо	Прибуло/вибуло трамвайних маршрутів	Кількість трамвайних маршрутів	Кількість тролейбус, маршрутів	Кількість тягових підстанцій
КП Білоцерківськ.міськради «ТУ»		44		1			6	5
КП «Житомирське ТТУ»	17,5	96,4	1	1		1	9	11
КП «Кишпастранс»	242,1	499,7	3	4	2	23	47	91
КП «Черкасиелектротранс»		124,2		1			12	11
КП «Чернігівське ТУ»		106,7		1			9	10
ЛКП «Львівелектротранс»	70,3	126,2	1	1	2	10	9	19
Івано-Франківське ДКП «БАТ»		61,9		1			10	8
КП «Вінницька трансп. компанія»	40,15	86,48	1	1		5	16	19
КП «Тернопільелектротранс»		73,2		1			9	8
КП «Рівнеелектроавтотранс»		60,8		1			9	8
КП «Чернівецьке ТУ»		86,8		1			8	10
Луцьке підпр. електротранспорту		109,2		1			11	9
Хмельницьке КП «Електротранс»		96,8		1			17	10
ТОВ «Єлисаветград.трансп.камп.»		52,5		1			3	6
КП «Авдіївське ТТУ»	24		1			2		2
КП «Алчевськкластранс»		76,8		1			10	6
КП «Артемівськеелектроавтотранс»		39,4		1			10	3
КП «Антрацитівське ТрУ»		18,3		1			2	2
КП «Горлівське ТТУ»	59,4	53,9	1	1	1	4	4	11
КП «Дружківський трамвай»	26,4		1			3		2
КП ДМР «Донелектроавтотранс»	129,5	186,5	2	2		9	13	38
КП «Снакіївське ТТУ»	32,7	12	1	1		3	1	5
КП «Краснодонське ТрУ»		36,6		1			2	5
ККВП «Керчтролейбус»		30,6		1			1	4
КП «Швид.трам.»депо №1 м.Кр.Ріг	88,1		1			13		8
КП «Міський тролейбус» м. Кривий Ріг		258,8		2			23	22
КП «Швид.трам.»депо №2 м.Кр.Ріг	43,6		1			3		11
КП ММР «Миколаївелектротранс»	69,6	57,9	1	1		5	5	11
КП «Одесміськеелектротранс»	198,1	150,2	1	1		23	13	36
КП СМР «Севелектроавтотранс»		131,5		1			13	20
КРВП «Кримтролейбус»		344,5		3			23	34
МКП «Херсонелектротранс»		97,2		1			8	11
Всього	1923,1	4407,9	29	53	7	179	414	687

Щорічно послугами міського електротранспорту (трамвай, тролейбус) користується понад 2 млрд. пасажирів (з них 67% – громадяни пільгових категорій) (табл. 2). За підсумками 9 місяців 2018 року загальні доходи підприємств зменшилися на 8,7 % та склали 1282 млн гривень. Зменшенню доходів сприяло скорочення обсягів субвенції з державного бюджету на компенсацію пільгового проїзду громадян окремих категорій на 6,7 %, скорочення обсягів фінансування з місцевих бюджетів на 12,7 % та зменшення збору виручки від реалізації проїзних документів на 7 %. Видатки

підприємств зменшилися порівняно з аналогічним періодом минулого року на 7,7 % та склали 1667 млн гривень. Невідшкодовані витрати підприємств за пасажироперевезення за 9 місяців 2018 р. склали 23 %.

Таким чином, зменшилися тролейбусні машини в Україні у 2017 році проти 2000 року на 2583 одиниці або 48,6 % та трамвайні вагони на 1488 од. або 43 %.

Таблиця 2

Кількість одиниць електротранспорту на кінець року в Україні [2; 3; 4]

Електротранспорт	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017/2000
Тролейбусні машини	5313	4554	3710	3596	3570	3032	2792	2856	2730	-2583
Трамвайні вагони	3459	2905	2522	2314	2277	2201	1961	1988	1971	-1488
Вагони метрополітенів	925	993	1119	1136	1160	1190	1195	1195	1192	267

Це негативно позначається на розвитку електротранспорту та засвідчує його зношеність (рис. 1).

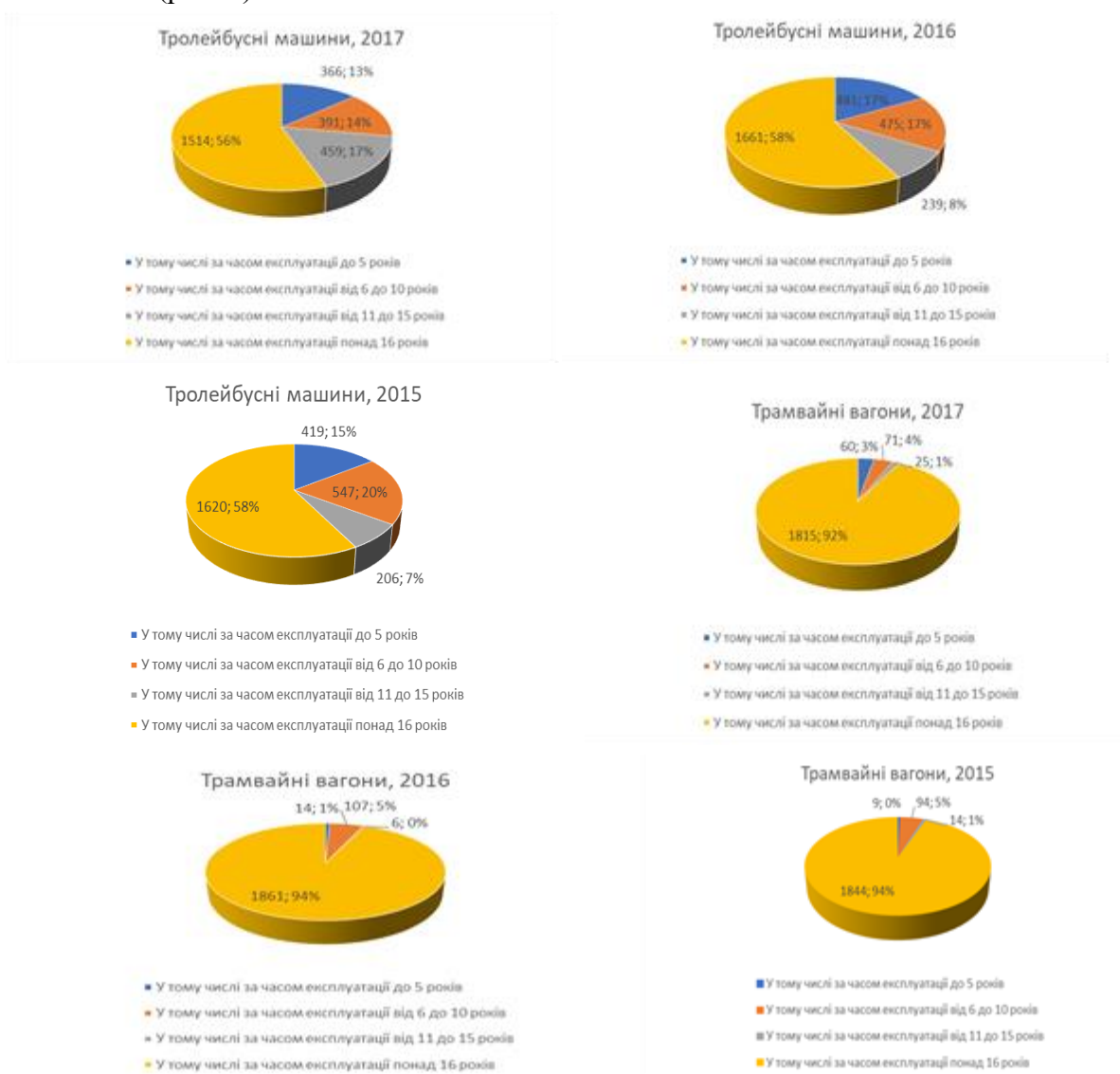


Рис. 1. Тролейбусні машини та трамвайні вагони за часом експлуатації на кінець 2015–2017 років [2; 3; 4]

В Україні переважають тролейбусні машини за часом експлуатації понад 16 років, у 2015-2016 роках друге місце посідали з часом експлуатації 6–10 років, проте у 2017 році – 11–15 років. Ці дані засвідчують про застарілий тролейбусний парк. Аналогічну тенденцію мають трамвайні вагони.

Відшкодування витрат підприємств міського електротранспорту, пов'язаних з перевезенням пільгових категорій громадян, здійснюється за рахунок субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг з послуг зв'язку, інших передбачених законодавством пільг та компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян. Головним розпорядником коштів цієї субвенції є Міністерство фінансів України. При Міністерстві праці та соціальної політики створена і функціонує інформаційна база даних (реєстр) пільговиків.

Наразі при нормативному терміні експлуатації трамвая – 15 років, тролейбуса – 10 років: 1193 од. трамвайних вагонів віком понад 30 років; 1979 од. тролейбусів віком понад 20 років. Високий рівень старіння основних засобів міського електротранспорту та недостатні темпи їх оновлення призводять до зменшення кількості парку трамвайних вагонів та тролейбусів (близько 200 од. щорічно), невідповідності технічному та технологічному рівню сучасних вимог, суттєво збільшує (близько 25%) енергозатрати та витрати на їх утримання, не забезпечує достатній рівень комфортності, якості та безпеки наданих послуг. Насамперед через старіння і скорочення парку рухомого складу та погіршення його технічного стану відбувається зменшення обсягів пасажироперевезень і транспортної роботи, погіршення якості та безпеки транспортних послуг. При мінімальній потребі в оновленні близько 400 тролейбусів та 200 трамвайних вагонів на рік фактичні обсяги їх придбання у 2013 році склали лише 51 одиницю (3 трамвайних вагонів та 48 тролейбусів), що відповідає показникам оновлення, які були до прийняття Державних програм, які містять заходи з розвитку міського електротранспорту.

В Україні створена власна виробнича база з виготовлення рухомого складу міського електротранспорту. Виробництво тролейбусів освоєно: Луцьким автомобільним заводом (корпорація «Богдан»), Львівським заводом комунального транспорту (ЛАЗ); трамвайних вагонів – ТОВ «Татра-Юг», спільним підприємство «Електронтранс», корпорацією «Богдан» (за конструкторською документацією ВАТ «Белкомунмаш») та комунальним підприємством «Київпастрас» спільно з ПрАТ «Київський завод електротранспорту». Вітчизняні виробники здатні забезпечити потребу підприємств міського електротранспорту у рухомому складі, який за показниками енергоспоживання, надійності і комфортності не поступається аналогам у розвинутих європейських країнах та СНД.

Висновки. Таким чином, ринок міського електротранспорту України характеризується значним ступенем зношеності, він переповнений застарілою технікою. Оновлення парку обладнання може бути забезпечене повністю вітчизняними виробниками, проте рівень цін на новий рухомий склад є досить високою та міста і територіальні громади не спроможні профінансувати оновлення електротранспорту та забезпечити якісне функціонування смарт-міст. Одним із шляхів оновлення парку міського електротранспорту є пошук інвестицій через грантові кошти, кошти регіональних та державних програм розвитку, створення єдиного перевізника у місті, який би надавав послуги із перевезення за всіма маршрутами міського сполучення. Також має бути налагоджена маркетингова діяльність, яка формуватиме конкурентні переваги місцевого електротранспорту, політика єдиної проїзної карти на міські маршрути.

Список використаних джерел:

1. Автотранспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/files/Автотранспорт.pdf>.

2. Транспорт і зв'язок України – 2015: статистичний збірник / Державна служба статистики України; відповідальний за випуск О. О. Кармазіна. – К. : ДССУ, 2016. – 188 с.
3. Транспорт і зв'язок України – 2016: статистичний збірник / Державна служба статистики України; відповідальний за випуск О. О. Кармазіна. – К. : ДССУ, 2017. – 176 с.
4. Транспорт і зв'язок України – 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України; відповідальний за випуск О. О. Кармазіна. – К. : ДССУ, 2018. – 168 с.
5. Полінкевич О. М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки : монографія / О. М. Полінкевич. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. – 448 с.
6. Polinkevych O. Corporate image in behavioral of business entities / O. Polinkevych, R. Kamiński // Innovative Marketing. – 2018. – V.14, Issue 1. [http://dx.doi.org/10.21511/im.14\(1\).2018.04](http://dx.doi.org/10.21511/im.14(1).2018.04).

УДК 332.155:664.6

Талах Т.А., Талах В.І. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ БАГАТОФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено основні підходи до оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств хлібопекарської промисловості, а також виокремлено особливості багатofакторного їх аналізу з метою прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: матеріальні ресурси, матеріаломісткість, матеріаловіддача, фактори зміни, кореляційний аналіз.

Talakh T., Talakh V.

FEATURES OF MANUFACTURING ANALYSIS OF MATERIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

The article presents the main approaches to the estimation of the efficiency of the use of material resources of enterprises of the baking industry, as well as the features of multifactorial analysis for the purpose of making managerial decisions.

Keywords: material resources, resource-demanding, factors of change, cross-correlation analysis.

Talakh T.A., Talakh V.I.

ОСОБЕННОСТИ МНОГОФАКТОРНОГО АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приведены основные подходы к оценке эффективности использования материальных ресурсов предприятий хлебопекарной промышленности, а также выделены особенности многофакторного их анализа с целью принятия управленческих решений

Ключевые слова: материальные ресурсы, материалоемкость, материалоотдача, факторы изменения, корреляционный анализ.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Перехід економіки до ринкових відносин ставить нові завдання у сфері зниження витрат, економії всіх видів ресурсів. Актуальними ці питання стали тому, що різко скоротилися темпи зниження собівартості промислової продукції. Слід зазначити, що достатню наявність палива і сировини у минулому в нашій країні використовували вкрай неефективно. Тому, ефективне використання матеріальних ресурсів є важливою умовою поліпшення збалансованості потреб і обсягів виробництва, а також зменшення їх витрат.

Достатня увага в економічній літературі приділена оцінці ефективності використання матеріальних ресурсів (запасів). Проте, загальна методика аналізу не

завжди дозволяє синтезувати дослідження і пов'язати їх з основними фінансовими показниками роботи підприємства. Це, в свою чергу, негативно впливає на формування методології та методики аналізу виробництва продукції (робіт, послуг) та фінансових результатів на промислових підприємствах. Тому, постає об'єктивна необхідність у нових підходах до економічного аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств. Зазначене вище визначило актуальність проблеми, обумовило необхідність дослідження теоретико-методичних засад аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми методики аналізу виробничого та ресурсного потенціалу, в тому числі матеріальних ресурсів досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені Н. Барабаш, М. Білик, А. Бутко, Л. Ващенко, А. Загородній, О. Загурський, К. Ковальчук, Г. Король, Т. Косова, Г. Кравченко, Г. Кіндрацька, Н. Мелешко, Є. Мних В., К. Редько, Г. Савицька, Л. Селіверстова, І. Сіменко, О. Скрипник, П. Сухарев, Н. Шпанковська та інші.

Цілі статті. Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є аналіз та дослідження впливу факторів на ефективність використання матеріальних ресурсів з метою прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. На нашу думку, потенціал матеріальних ресурсів включає весь комплекс формування матеріальних ресурсів – від стадії їх виробництва, використання у виробництві й у кінцевому підсумку – отримання готової продукції. Це і має становити зміст потенціалу матеріальних ресурсів.

Необхідною умовою виробництва продукції, зниження її собівартості, росту прибутку, рентабельності є забезпеченість підприємства сировиною і матеріалами необхідного асортименту і якості та ефективне їх використання. Тому завданнями економічного аналізу матеріальних ресурсів є:

- оцінка реальності та обґрунтованості потреби в матеріальних ресурсах;
- визначення забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, а також її вплив на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші результативні показники;
- оцінка рівня ефективності використання матеріальних ресурсів;
- виявлення та кількісне вимірювання факторів, що впливають на рівень ефективності використання матеріальних ресурсів;
- виявлення та кількісне вимірювання резервів економії матеріальних ресурсів та розробка заходів щодо їх реалізації.

Для кількісної характеристики ефективності використання матеріальних ресурсів при аналізі використовується система узагальнюючих та часткових показників. Одним із основних узагальнюючих показників є матеріаломісткість (матеріаловіддача). Розрізняють загальну матеріаломісткість і питому матеріаломісткість окремих виробів.

На підприємствах хлібопекарської промисловості розраховують загальну матеріаломісткість у цілому, в т. ч. за основними і допоміжними матеріалами (наприклад, борошномісткість), паливом (паливомісткість), енергією (енерго-місткість). Питома матеріаломісткість виробу – це відношення матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції у вартісному або натуральному вираженні до оптової ціни одиниці продукції або до обсягу даного виду продукції в натуральному вираженні.

До узагальнюючих показників використання матеріальних ресурсів, крім матеріаломісткості й матеріаловіддачі, відносять коефіцієнт відходів або корисного використання матеріалів, коефіцієнт виходу придатної (високоякісної) продукції.

Існуючу систему показників ефективності матеріальних ресурсів ми пропонуємо доповнити такими показниками: розмір отриманого чистого прибутку, чистої доданої вартості та валової доданої вартості на 1 грн матеріальних ресурсів.

Суспільне відтворення здійснюють у межах економічної системи, зміст якої зводиться до перетворення природних ресурсів (сировини) на придатні для споживання

суспільства матеріальні цінності. Специфічні риси, що відображають дію технічних і економічно-організаційних факторів використання матеріальних ресурсів у хлібопекарській промисловості, можуть бути сформульовані наступним чином: зростання впливу зниження матеріаломісткості на інші фактори виробництва (зменшення фондо- і трудомісткості); зміна співвідношення темпів економії матеріальних і трудових витрат; вичерпування резервів традиційних технологій у галузі економії матеріалів і висування якісно нових, матеріалозберігаючих технологічних систем; збільшення значення вторинних ресурсів; підвищення ролі транспортного фактора в процесі використання матеріальних ресурсів; застосування некапітальних методів зниження матеріаломісткості виробів; удосконалення методів виявлення і наукового обґрунтування потреби в матеріальних ресурсах.

Перехід до інтенсивного шляху розвитку економіки потребує економічного зростання за рахунок поліпшення використання ресурсного потенціалу як живої, так і уречевленої праці, на відміну від екстенсивного шляху розвитку, котре відбувається на основі кількісного приросту цих ресурсів. У межах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил ефективність використання будь-якого ресурсу має фізичні й економічні межі, які називаються локальним потенціалом. Зрозуміло, що й екстенсивний шлях розвитку виробництва може привести до зростання його ефективності. Проте, і теоретично, і на багатьох практичних прикладах видно, що цей ефект недовговічний, оскільки в сучасних умовах екстенсивні фактори дуже обмежені й швидко вичерпуються.

Сучасний рівень розвитку економіки характерний тим, що основну увагу приділяють економії всіх без винятку ресурсів, тобто не лише живої, а й уречевленої праці. І завдання не тільки в тому, де дістати більше ресурсів, а й у тому, як ефективно їх використати.

Матеріальні витрати – важлива складова частина ціни будь-якого продукту. Іноді значимість аналізу матеріальних ресурсів недооцінюють із тієї причини, що зростання матеріаломісткості виробництва пов'язують насамперед із поглибленням суспільного розподілу праці, оскільки первинним матеріальним ресурсом у межах національної економіки є продукція добувних галузей та частина сільськогосподарської продукції. Рух від підприємства до підприємства сировини, матеріалів, палива і т. д. викликає повторний рахунок матеріальних витрат. Проте якими б досконалими не були нові технології (мінімальні витрати паливно-енергетичних та сировинних ресурсів), споживання ресурсів зростає[1].

При аналізі матеріальних ресурсів потрібно врахувати, до якої галузі належить підприємство. Це зумовлює різний вміст матеріалів і сировини у собівартості продукції, тобто матеріаломісткості продукції. У харчовій промисловості, у т. ч. і в хлібопекарській, частка матеріальних витрат дуже велика. Слід також встановити, які технологічні процеси використовують і наскільки вони досконалі й сучасні, тобто безвідходні. Сьогодні слід звертати особливу увагу на витрати не тільки сировини і матеріалів, а й на витрати палива та електроенергії у зв'язку із дефіцитністю та високою їх вартістю, хоча протягом останнього часу ситуація із вартістю палива дещо стабілізувалася.

На підприємствах хлібопекарської промисловості до основної сировини відносять борошно, воду, дріжджі та сіль, а до допоміжної – цукор, жирові продукти, яйця та інші види сировини, передбачені рецептурою хлібопекарських виробів.

Одним із основних способів, які використовуються в економічному аналізі, є аналітичне групування. Цей спосіб застосовується для виявлення взаємозв'язку і взаємозалежності між показниками, явищами для виявлення закономірностей їх зміни [4; 3, с. 71].

За допомогою аналітичного групування підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей був встановлений взаємозв'язок між показниками, що характеризують стан матеріальних ресурсів, та показниками ефективності їх використання, а також розрахований кількісний вплив кожного з них на результативні показники.

Одним із узагальнюючих показників ефективності використання сировини і матеріалів є матеріаломісткість (матеріаловіддача) продукції.

Взаємозв'язок матеріаломісткості продукції та показників ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей представлено табл. 1.

Таблиця 1

Взаємозв'язок матеріаломісткості продукції
та показників ефективності використання матеріальних ресурсів
підприємств хлібопекарської промисловості
Волинської та Рівненської областей за 2013-2017 роки *

Показники	Частка матеріальних витрат у собівартості продукції, %			Середня величина економічного показника
	17,9-55,0	55,0-71,3	71,3-87,8	
Кількість підприємств	8	14	15	37
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	40,9	62,4	75,7	67,9
Матеріальні витрати, тис. грн	3446,1	2971,0	14228,9	7634,5
Загальні витрати виробництва, тис. грн	8425,7	4761,3	18796,5	11243,8
Обсяг виробництва продукції, тис. грн	7057,3	5128,2	20255,8	11678,1
Чистий прибуток, тис. грн	-1365,0	366,6	1456,1	272,9
Чиста додана вартість, тис. грн	-110,5	824,9	2504,1	1303,4
Валова додана вартість, тис. грн	71,7	983,3	2687,3	1477,0
На 1 грн матеріальних витрат отримано, грн:				
– продукції	2,05	1,73	1,42	1,53
– чистого прибутку	-0,40	0,12	0,10	0,04
– чистої доданої вартості	-0,05	0,28	0,18	0,17
– валової доданої вартості	0,02	0,33	0,19	0,19
Рентабельність («-» збитковість) продукції, %	-16,2	7,7	7,8	2,4

*Примітка. Розраховано на основі первинних звітів підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей.

Аналіз діяльності підприємств Волинської та Рівненської областей з виробництва хліба та хлібобулочних виробів показав, що найбільшу питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції (75,7%) мають 15 підприємств галузі, а найменшу (40,9%) – 8. Причому підприємства за результатами групування за питоною вагою матеріальних витрат у собівартості продукції, в яких обсяг виробництва становить 20255,8 тис. грн, мають найвищу собівартість (18796,5 тис. грн) і найбільші матеріальні витрати. При групуванні сукупності даних за часткою матеріальних витрат у собівартості продукції в другу групу увійшли підприємства, обсяг виробництва яких найменший (5128,2 тис. грн). Відповідно і витрати на виробництво та реалізацію

продукції перебувають у співвідношенні від першої до третьої групи 1,8:1,0:4,0. Отже, за рахунок того, що підприємства галузі випускають більше продукції, застосовуючи нові технології, витрати на її виробництво вищі й питома вага матеріальних витрат – 71,3% – 87,3%. Це дає підприємству змогу отримувати прибуток, проте віддача матеріальних ресурсів перебуває на найнижчому рівні (1,42 грн/грн).

Великі та малі підприємства, які працюють під замовлення, мають постійних клієнтів і швидко реалізують свою продукцію, питому вагу матеріальних витрат тут вища від середніх підприємств і сприяє отриманню прибутку, а також підвищенню рентабельності продукції. Так, на малих підприємствах на 1 грн матеріальних витрат отримано 0,12 грн чистого прибутку, що на 0,02 грн більше, ніж на великих підприємствах, при однакових розмірах рентабельності продукції (7,7%).

Отже, частка матеріальних витрат у собівартості продукції значно впливає на результативні показники ефективності виробництва.

Підприємства хлібопекарської промисловості використовують продукцію нафтогазової промисловості (газопостачання) та електроенергію. Згрупувавши сукупність підприємств за енергомісткістю продукції (таблиця 2), ми прийшли до висновку, що найбільше підприємств (54,1%) мають у складі матеріальних витрат найменшу частку енергії. До них належать великі підприємства за обсягом виробництва, які постійно отримують замовлення, працюють за новими технологіями. За рахунок цього фактора вони отримують середній рівень продукції на 1 грн матеріальних витрат. Він становить 1,46 грн/грн, що на 0,42 грн/грн менше, ніж на підприємствах другої групи, і на 0,29 грн/грн – ніж на підприємствах третьої групи.

До третьої групи підприємств за результатами групування, тобто які мають найбільшу питому вагу витрат енергії, увійшли об'єкти з найменшими витратами на виробництво, в т. ч. енергії, і найменшим обсягом виробництва, тобто малі підприємства. Частка витрат енергії у складі матеріальних витрат на цих підприємствах становить 34,3%. Висока питома вага енергії в собівартості продукції малих підприємств пов'язана насамперед із низьким технологічним рівнем виробництва, а також із проблемою доставки продукції до споживачів. Малі підприємства розташовані здебільшого в невеликих районних центрах. Ці підприємства не забезпечені транспортними засобами і використовують застарілу технологію виробництва хліба та хлібобулочних виробів, яка не передбачає енергозбереження.

На середніх підприємствах неефективно використовують енергію (газ, електроенергію), що призвело до збитковості. Рівень збитку на 1 грн матеріальних витрат становив 0,24 грн, що значно перевищує збиток малих підприємств і середньо галузевий рівень. Це призвело до найнижчого рівня валової доданої вартості на 1 грн матеріальних витрат у сукупності підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей. Співвідношення цього показника від першої до третьої групи за рахунок енергомісткості продукції становило: 1,9:1,0:2,1.

Аналіз показав, що зменшення частки енергії у складі матеріальних витрат приводить до отримання чистого прибутку, а також чистої і валової доданої вартості на 1 грн матеріальних витрат і, як результат, підприємства виготовляють рентабельну продукцію. Рентабельність становить 8,3%, що на 4,4 перевищує середній рівень за результатами групування за енергомісткістю продукції.

На підприємствах хлібопекарської промисловості до витрат енергії належать продукція нафтогазової промисловості та витрати на електроенергію. Одні підприємства використовують при випіканні хліба та хлібобулочних виробів газ, а інші – електроенергію, отже, і частка цих витрат різна.

Взаємозв'язок рівня енергомісткості продукції
та показників ефективності використання матеріальних ресурсів
підприємств хлібопекарської промисловості
Волинської та Рівненської областей за 2013-2017 роки*

Показники	Частка витрат енергії у складі матеріальних витрат, %			Середня величина економічного показника
	3,3-13,9	13,9-29,8	29,8-95,6	
Кількість підприємств	20	10	7	37
Частка витрат енергії у складі матеріальних витрат	8,9	18,7	34,3	10,8
Матеріальні витрати, тис. грн	11838,0	4113,8	654,1	7634,5
Витрати енергії, тис. грн	1056,7	766,9	224,3	620,9
Загальні витрати виробництва, тис. грн	16014,4	8724,5	1212,6	11243,8
Обсяг виробництва продукції, тис. грн	17333,4	7739,6	1146,4	11678,1
Чистий прибуток, тис. грн	1319,0	-984,9	-66,2	272,9
Чиста додана вартість, тис. грн	2320,0	109,5	104,3	1303,4
Валова додана вартість, тис. грн	2453,8	451,1	151,7	1477,0
На 1 грн матеріальних витрат отримано, грн:				
- продукції	1,46	1,88	1,75	1,53
- чистого прибутку	0,11	-0,24	-0,10	0,04
- чистої доданої вартості	0,20	0,03	0,16	0,17
- валової доданої вартості	0,21	0,11	0,23	0,19
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	73,9	47,2	54,0	67,9
Рентабельність («-» збитковість) продукції, %	8,2	-11,3	-5,5	2,4

*Примітка. Розраховано на основі первинних звітів підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей.

Дослідивши вплив питомої ваги продукції нафтогазової промисловості у складі матеріальних ресурсів, ми прийшли до висновку, що великі підприємства, які працюють на енергоощадних технологіях, використовують електропечі, оскільки частка газу на них найменша (таблиця 3). А саме питома вага продукції нафтогазової промисловості у складі енергії на великих підприємствах дорівнює 36,4%, що менше на 9,8%, ніж на середніх, і на 25,4% – ніж на малих. Аналіз показав, що низький рівень продукції нафтогазової промисловості у складі витрат енергії призводить до посереднього рівня чистого прибутку (0,06 грн/грн) та чистої і доданої вартостей (відповідно 0,20 грн/грн і 0,21 грн/грн) та середнього рівня рентабельності продукції (3,7%).

Найбільшу питому вагу продукції нафтогазової промисловості у складі матеріальних витрат мають підприємства із середнім рівнем виробництва (80,1%), при тому що матеріальні витрати у собівартості продукції найменші (13,3%). Враховуючи результати аналізу матеріальних витрат у собівартості продукції та складових елементів у цих витратах, можна зауважити, що підприємства із середнім рівнем виробництва мають питому вагу постійних витрат (амортизаційні витрати) більшу, ніж змінних. Отже, рівень чистої доданої вартості на 1 грн матеріальних витрат становить 0,03 грн/грн, що менше на 0,17 грн/грн, ніж на підприємствах першої групи, і на

0,11грн/грн – ніж на підприємствах другої групи. Ці результати відображаються на рівні валової доданої вартості на 1 грн матеріальних витрат. Отже, питома вага продукції нафтогазової промисловості у складі витрат енергії кардинально впливає на показники ефективності використання матеріальних витрат.

Таблиця 3

Взаємозв'язок питомої ваги продукції нафтогазової промисловості у складі витрат енергії та показників ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей за 2013-2017 роки*

Показники	Частка продукції у витратах енергії, %			Середня величина економічного показника
	27,2-48,3	48,3-69,4	69,4-90,5	
Кількість підприємств	17	12	8	37
Питома вага продукції нафтогазової промисловості у складі витрат енергії, %	36,4	62,1	80,1	59,5
Загальні витрати виробництва, тис. грн	15934,5	8982,1	4666,5	11243,8
Матеріальні витрати, тис. грн	10518,9	7782,2	1283,0	7634,5
Витрати енергії, тис. грн	1078,4	508,7	744,6	820,9
Витрати продукції нафтогазової промисловості, тис. грн	371,9	326,2	649,8	419,9
Обсяг виробництва продукції, тис. грн	16862,9	9775,0	3515,0	11678,1
Чистий прибуток, тис. грн	583,4	798,3	-725,0	272,9
Чиста додана вартість, тис. грн	2068,4	1064,1	36,7	1303,4
Валова додана вартість, тис. грн	2244,6	1213,9	240,5	1477,0
На 1 грн матеріальних витрат отримано, грн:				
- продукції	1,60	1,26	2,74	1,53
- чистого прибутку	0,06	0,06	-0,56	0,04
- чистої доданої вартості	0,20	0,14	0,03	0,17
- валової доданої вартості	0,21	0,17	0,19	0,19
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	66,0	86,6	27,5	67,9
Рентабельність («-» збитковість) продукції, %	3,7	5,5	-15,5	2,4

*Примітка. Розраховано на основі первинних звітів підприємств хлібопекарської промисловості Волинської та Рівненської областей.

Результати групування показали, що чим вища питома вага продукції нафтогазової промисловості, тим нижчі результативні показники. Так, на підприємствах із найвищою питомою вагою отримують збиток і, відповідно, низький рівень чистої та доданої вартості, а підприємства, на яких використовують не газ, а електроенергію, – прибуткові й рентабельні.

Розглянувши окремо вплив основних чинників на ефективність використання матеріальних ресурсів, ми узагальнили результати аналізу за допомогою множинної лінійної регресії з метою визначення спільного впливу факторів на результативний показник. За результативні показники ми приймали чистий прибуток на 1 грн матеріальних ресурсів, чисту додану вартість на 1 грн матеріальних ресурсів і валову додану вартість на 1 грн матеріальних ресурсів. Проте ми вважаємо, що при аналізі множинної кореляції доцільно застосувати інтегральний узагальнюючий показник

валової доданої вартості на 1 грн матеріальних ресурсів, оскільки він об'єднує три попередніх показники.

Оскільки основний узагальнюючий показник ефективності використання матеріальних ресурсів – матеріаломісткість, що є оберненим показником до матеріаловіддачі, то при складанні моделі множинної лінійної регресії за результативний показник вибрано матеріальні витрати на 1 грн валової доданої вартості.

При складанні моделі множинної лінійної регресії були включені такі факторні ознаки:

- питома вага матеріальних витрат у складі собівартості продукції, % (X_1);
- питома вага заробітної плати у складі собівартості продукції, % (X_2);
- питома вага амортизаційних витрат у складі собівартості продукції, % (X_3);
- питома вага витрат на електроенергію у складі матеріальних витрат, % (X_4);
- питома вага продукції харчової промисловості у складі матеріальних витрат, % (X_5);
- питома вага витрат всієї енергії у складі матеріальних витрат, % (X_6).

У результаті обробки даних отримали таке рівняння множинної лінійної регресії:

$$Y_{25} = 72,75 - 1,209x_1 + 0,4652x_2 + 0,7181x_3 - 0,07763x_4 + 0,3503x_5 - 0,9426x_6, \quad (1)$$

де Y_{25} – матеріальні витрати на 100 грн валової доданої вартості, грн.

Регресійна модель адекватна експериментальним даним. Зв'язок між результативною і факторними ознаками є сильним, прямим, оскільки коефіцієнт множинної кореляції становить 0,7357.

Кореляційний аналіз показав, що найсуттєвіший позитивний вплив на ефективність використання матеріальних ресурсів чинять витрати на електроенергію у складі матеріальних витрат.

Результати отриманого рівняння множинної регресії показали, що зниження питомої ваги витрат на електроенергію на 1% приведе до зменшення матеріаломісткості продукції на 0,08 коп. Іншими факторами, які негативно впливають на збільшення матеріальних витрат, є питома вага витрат на заробітну плату і витрат на амортизаційні відрахування в собівартості продукції. Таким чином, збільшення частки заробітної плати в собівартості продукції на 1% призведе до збільшення матеріальних витрат на 1 грн валової доданої вартості на 0,47 коп. Також тенденція спостерігається і з часткою амортизаційних витрат у складі собівартості продукції. Причому якщо питома вага амортизаційних витрат збільшиться на 1%, то матеріальні витрати на 1 грн валової доданої вартості збільшаться на 0,72 коп.

Одним із позитивних факторів, які впливають на зниження матеріаломісткості продукції, є збільшення питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції. Аналіз множинної кореляції показав, що збільшення питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції на 1% приводить до зниження матеріальних витрат на 1 грн валової доданої вартості на 1,21 коп. Іншим фактором, який позитивно впливає на зниження матеріаломісткості, є частка витрат енергії в складі матеріальних витрат, оскільки її зростання на 1% приводить до зменшення матеріаломісткості продукції на 0,94 коп. на 1 грн валової доданої вартості.

Таким чином, проаналізувавши вплив основних чинників на ефективність використання матеріальних ресурсів, можна зробити висновок, що на підприємствах із ресурсозберігаючими технологіями результативні показники найвищі. А саме: валова

додана вартість становить 2453,8 тис. грн, що на 2002,7 тис. грн більше, ніж на середніх підприємствах, і на 2302,1 тис. грн – ніж на малих. Великі підприємства за рахунок ефективного використання електроенергії отримують чистий прибуток – 11 коп. на 1 грн витрачених матеріальних ресурсів, а середні – збиткові (24 коп. на 1 грн матеріальних витрат).

Об'єктом дослідження є 37 підприємств хлібопекарської промисловості, з яких найбільшу питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції займають великі підприємства, оскільки вони використовують ресурсозберігаючі технології і мають постійних замовників. Матеріальні витрати на цих підприємствах становлять 79,4%, що на 13,7% більше, ніж на середніх. При цьому підприємства із найбільшим обсягом виробництва отримують посередні результативні показники, а саме: валова додана вартість на 1 грн матеріальних витрат – 24 коп., що на 17 коп. менше, ніж на малих підприємствах, і на 21 коп. більше, ніж на середніх. Але при отриманні менших результативних показників рентабельність продукції великих та малих підприємств однакова (8,1%) за результатами групування. Середні ж підприємства отримують збиток при групуванні підприємств та розрахунку впливу частки матеріальних витрат на ефективність використання матеріальних ресурсів (-16,9%).

Аналіз множинної кореляції показав, що на матеріальні витрати на 1 грн валової доданої вартості впливають як позитивні, так і негативні фактори, котрі дають змогу виявити резерви підвищення ефективності використання не тільки матеріальних витрат, а й виробництва в цілому. До чинників, що позитивно впливають на зниження матеріаломісткості, належать: зниження частки матеріальних витрат у складі собівартості продукції; зниження частки електроенергії у складі матеріальних витрат і зниження частки всієї енергії у складі матеріальних витрат. До негативних факторів належать збільшення частки заробітної плати й амортизаційних відрахувань у складі собівартості продукції і збільшення частки продукції харчової промисловості у складі матеріальних витрат.

Висновки. Отже, формування та ефективність використання потенціалу матеріальних ресурсів є значною мірою визначальним фактором при вивченні ефективності й темпів зростання виробництва. Ресурсозберігаючого характеру цього процесу дотримуються з метою необхідності його ефективності при мінімально необхідному рівні залишків матеріальних ресурсів.

Дослідження показали, що в сучасній економічній літературі кожен елемент ресурсного потенціалу аналізується окремо і визначається відокремлено один від одного рівень ефективності їх використання. Тому необхідно вдосконалити методичний підхід до аналізу цих процесів, за допомогою чого встановити комплексний вплив факторів на узагальнюючі результативні показники діяльності підприємства і розрахувати резерви підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Аналіз господарської діяльності : теорія, методика, розбір конкретних ситуацій: навч. посіб. / наук. ред. К.Ф. Ковальчука. К., 2012. – 326 с.
2. Економічний аналіз: підручник / наук. ред. проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. К., 2008. 487 с.
3. Загурський О.М. Фінансовий аналіз: кредитно – модульний курс: навчальний посібник. К., 2013. 472 с.
4. Економічний аналіз: Практикум./ Мних Є.В., Бутко А.Д., Барабаш Н.С., Кравченко Г.О., Мелешко Н.М., Редько К.О. К., 2005. 432с.
5. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К. : ЦУЛ, 2012. – 528 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. К., 2007. 668 с.
7. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник / наук. ред. С.М. Безругченка. – К., 2012. – 274 с.
8. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / наук. ред. Т.Д. Косової, І.В. Сіменко. – К., 2013. – 440 с

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.276

Вахович І.М., д.е.н., професор

Кульчинська О.П., магістрант

Луцький національний технічний університет

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

У статті зосереджено увагу на визначенні сутності державного боргу як індикатора фінансової безпеки та виявлено тенденції впливу боргових ризиків на параметри безпеки. Проведено аналіз впливу державного боргу на фінансову безпеку держави. Запропоновано розглядати державний борг в якості інструменту економічного зростання держави з контексту якого розроблено напрямки оптимізації державою боргу країни.

Ключові слова: державний борг, фінансова безпека, боргова політика, зовнішній борг, внутрішній борг, гарантований державою борг.

Вахович М.И., Кульчинская О.П.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ КАК ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В статье сосредоточено внимание на определении сущности государственного долга как индикатора финансовой безопасности и выявлены тенденции влияния долговых рисков на параметры безопасности. Проведен анализ влияния государственного долга на финансовую безопасность государства. Предложено рассматривать государственный долг в качестве инструмента экономического роста государства из контекста которого разработаны направления оптимизации государством долга страны.

Ключевые слова: государственный долг, финансовая безопасность, долговая политика, внешний долг, внутренний долг, гарантированный государством долг.

Vakhovych I., Kulchinska O.

STATE DEBT AS THE INDICATOR OF THE COUNTRY'S FINANCIAL SECURITY

The article focuses on determining the essence of state debt as an indicator of financial security and identifies trends in the impact of risks on security parameters. The analysis of the influence of the state debt on the state financial security of the state is carried out. It is proposed to consider the state debt as an instrument of economic growth of the state and on the base the directions of optimization of the country's public debt are worked out.

Key words: state debt, financial security, debt policy, external debt, internal debt, guaranteed by the state debt.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Державний борг здійснює значний вплив на фінансову безпеку держави, що залежить насамперед від його обсягів та структури. Поглиблюється проблема тим, що при нарощенні державного боргу, отримані від внутрішніх та зовнішніх запозичень кошти, спрямовуються не на розвиток економіки країни, а на поточні видатки, в основному, соціального характеру. Тому сьогодні питання пошуку виважених підходів до грамотного управління та обслуговування державного боргу в умовах економічних та політичних труднощів, які переживає Україна, є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питаннями дослідження державного боргу, підходів до управління державним боргом та його впливу на економіку, співвідношення державного кредиту та державного боргу, бюджетного дефіциту та боргу досліджували класики економічної теорії: Дж. Кейнс, Т.

Мальтус, Д. Рікардо, А. Сміт, вітчизняні та закордонні вчені: Барановський О.І., Бінько І.Ф., Богдан Т.А., Василик О.Д., Вахович І.М., Дробот С.А, Єрмошенко М.М., Легкоступ І.І., Лютий І.О., Мартинюк В.П., Мунтян В.І., Пастернак-Таранушенко Г.А., Поліщук О.В., Руда О.Л., Смирнов С.М. та багато інших. Однак низка питань залишається не вирішеною.

Цілі статті. Обґрунтування економічної сутності державного боргу, виявленні тенденцій його нарощення та впливу на фінансову безпеку країни..

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для України державний борг набуває характеру не тільки фінансової, але й соціальної проблеми, оскільки величина його протягом останніх років стрімко зростає, що стає загрозою соціально-економічній безпеці країни. Видатки на обслуговування державного боргу здійснюються за рахунок коштів загального фонду бюджету, тому борг стає надважким тягарем для державного бюджету України, і відповідно – населення країни, на яке накладаються значні податки. При такій ситуації існують значні боргові ризики, які вимагають особливої уваги органів державної влади та оптимізації управління державним боргом. Ці ризики спричинені високим рівнем боргового навантаження, несприятливою валютною структурою державного і гарантованого державою боргу, а також не підйомним для України графіком платежів по ньому.

Разом з тим, базуючись на дослідженні вітчизняних та закордонних науковців, систематизуємо і негативні наслідки наявності внутрішнього державного боргу:

1) погашення заборгованості проводиться за рахунок бюджетних коштів, тобто за рахунок платників податків: таким чином відбувається перерозподіл доходів до власників державних цінних паперів, тобто, як правило, до заможних верств суспільства;

2) для зменшення боргу держава може збільшувати податки, що може призвести до макроекономічних наслідків, таких як зменшення інвестицій.

Вихід держави на ринок позикового капіталу посилює конкуренцію на грошовому ринку, що у свою чергу призводить до збільшення відсоткових ставок на грошовий капітал. Це позбавляє приватний сектор певної частини інвестицій та відповідно перешкоджає економічному розвитку країни. Адже стійким станом захищеності держави є фінансова безпека, за якого відсутній, попереджений або нейтралізований вплив дестабілізуючих факторів на забезпечення стабільності, ефективності та збалансованості розвитку економіки, соціальної та екологічної сфер країни [2]. Одним з таких дестабілізуючих факторів виступає державний та гарантований державою борг.

Для того, щоб оцінити рівень фінансової безпеки сталого розвитку держави, можна здійснити аналіз певних показників, які визначають стан боргової безпеки (табл. 1).

Згідно з проведеними розрахунками можна побачити, що деякі показники перевищують порогове значення. Варто зазначити, що усі розраховані індикатори за 2017 рік значно зменшились за винятком рівня зовнішньої заборгованості в доларах США на душу населення. Це зумовлено як рівнем інфляції, так і скороченням чисельності населення. Проте в загальному спостерігається позитивна тенденція. Найбільш помітно зменшився темп зростання державного боргу відносно темпу зростання ВВП – з 1,6 у 2015 році до 0,4 у 2017 році.

Усі розраховані показники є дестимуляторами, тобто їх підвищення негативно впливає на фінансову безпеку держави. Тому для визначення рівня фінансової безпеки варто скористатись такою формулою [2]:

$$P_{\text{ФБД}_i} = \frac{I_{\text{П}}}{I_{\text{Ф}}}$$

де: $P_{\text{ФБД}_i}$ – рівень фінансової безпеки за i -тим індикатором-дестимулятором;

$I_{\text{П}}$ – порогове значення індикатора фінансової безпеки;

I_{Φ} – фактичне значення індикатора фінансової безпеки.

Даний показник допоможе з'ясувати якою мірою той чи інший індикатор-дестимулятор впливає на рівень боргової і фінансової безпеки держави.

Таблиця 1

Оцінка рівня боргової безпеки держави

Показники	Порогове значення	2015	2016	2017
Величина державного боргу, млн. грн.		1572180,2	1929758,7	2141674,4
ВВП, млн. грн.		1979458,0	2383182,0	2982920,0
Державний борг, % до ВВП	<60%	79,4%	81,0%	71,8%
Темп зростання державного боргу, %		42,9%	22,7%	11,0%
Темп зростання ВВП, %		26,3%	20,4%	25,2%
Темп зростання державного боргу відносно темпу зростання ВВП, од.	<1	1,6	1,1	0,4
Величина внутрішнього державного боргу, млн. грн.		529460,6	689730,0	766678,9
Внутрішній державний борг, % до ВВП	<60%	26,7%	28,9%	25,7%
Величина зовнішнього державного боргу, млн. грн.		1042719,6	1240028,7	1374995,5
Зовнішній державний борг, % до ВВП	<25%	52,7%	52,0%	46,1%
Експорт товарів та послуг, млн. грн.		1044541,0	1174625,0	1430230,0
Зовнішній державний борг, % до експорту товарів і послуг	<165%	99,8%	105,6%	96,1%
Доходи державного бюджету, млн. грн.		531551,0	612103,0	787297,0
Відношення державного боргу до доходів держбюджету, %	<300%	295,8%	315,3%	272,0%
Заборгованість уряду за державними цінними паперами, млн. грн.		539060,0	703120,0	780440,0
Заборгованість уряду за державними цінними паперами, % до ВВП	<30%	27,2%	29,5%	26,2%
Величина зовнішнього державного боргу, млн. дол. США		43445,40	45604,60	48989,40
Чисельність населення, млн. чол.		45,8	42,6	42,4
Рівень зовнішньої заборгованості на душу населення, дол. США	<200	949,4	1071,0	1155,7

Також з його допомогою можна визначити рівень фінансової міцності або рівень фінансових ризиків, загроз та небезпек. Для формування кількісних меж фінансового стану варто діапазон значень від 0 до 1 умовно поділити на чотири рівні частини [2]: від 0 до 0,25 – зона небезпеки; від 0,26 до 0,50 – зона передкризового стану; від 0,51 до 0,75 – зона реальних фінансових загроз; від 0,76 до 1,0 – зона фінансового ризику; 1,0 і більше – зона фінансової безпеки з певним рівнем запасу фінансової міцності.

Оцінку рівня фінансової безпеки держави з розрахованими індикаторами боргу зображено на рисунку 1.

Як свідчать розрахунки, Україна у 2017 році за такими індикаторами, як приріст ВВП до приросту боргу, внутрішнім державним боргом до ВВП, зовнішнім державним боргом у % до експорту товарів і послуг, відношенням державного боргу до доходів держбюджету, заборгованістю уряду за державними цінними паперами у % до ВВП має позитивні результати і позитивну динаміку. Разом з тим, за індикаторами, що характеризують співвідношення державного боргу до ВВП, зовнішнього державного боргу до ВВП, рівень зовнішньої заборгованості на душу населення, країна знаходиться у фінансовій небезпеці.

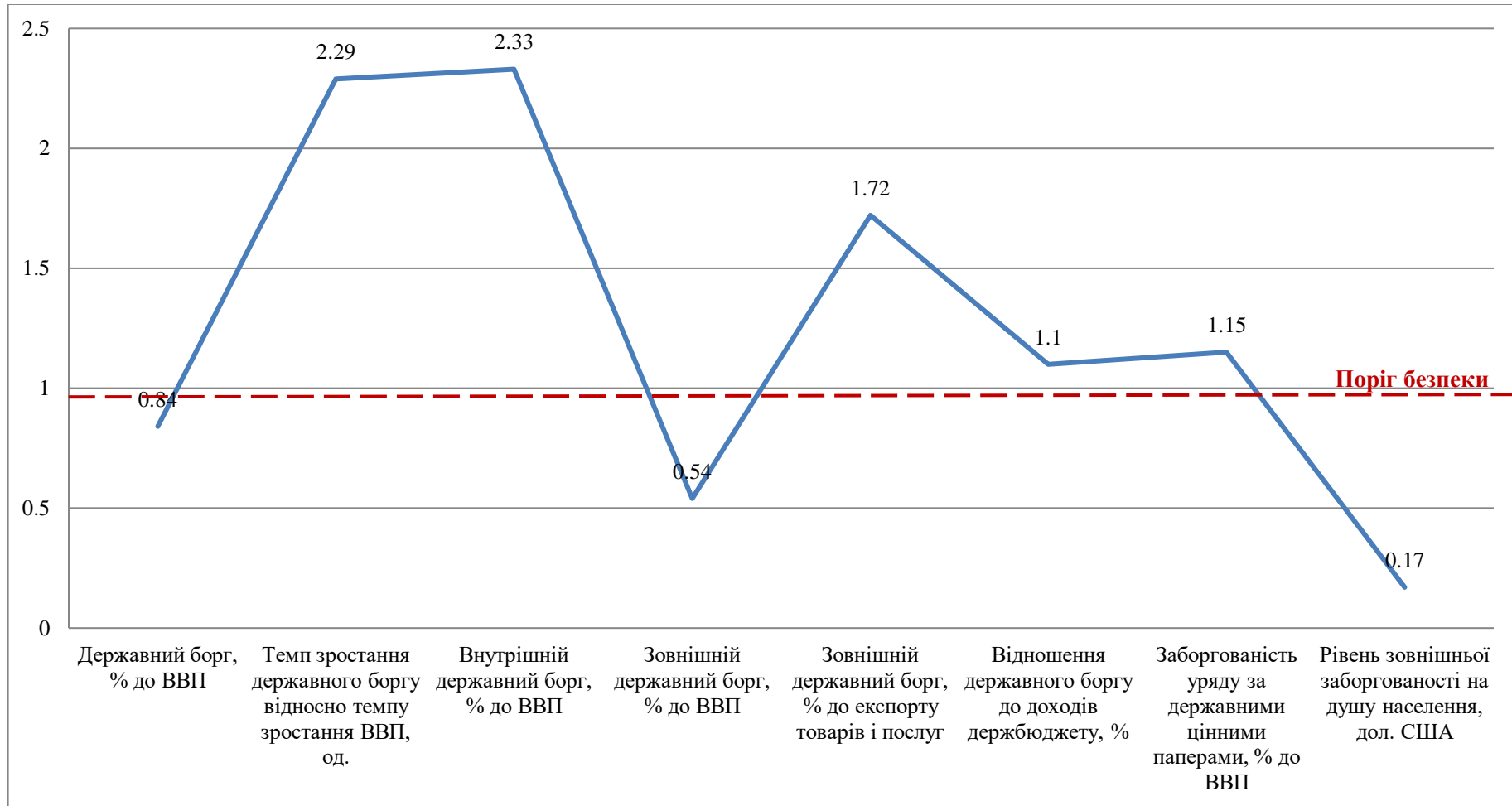


Рис. 1. Рівень фінансової безпеки України у 2017 році за індикаторами державного боргу

Додатковим аргументом щодо фінансової небезпеки країни за рівнем державного боргу є те, що у видатках державного бюджету на 2019 рік передбачено майже 418 млрд грн. (більше 37 % доходів бюджету) на обслуговування та повернення і зовнішніх, і внутрішніх боргів, з них майже 180 млрд грн, або понад 6 млрд доларів - виплати за зовнішнім боргом. Тому пошук шляхів удосконалення боргової політики країни є особливо важливим.

Наявність внутрішнього та зовнішнього державного боргу викликає необхідність ефективного управління. Під управлінням державним боргом розуміється сукупність заходів держави щодо виплати доходів кредиторам і погашення позик, визначення умов випуску нових державних цінних паперів. Основною метою управління державним боргом є оптимізація витрат, пов'язаних із фінансуванням дефіциту державного бюджету.

Боргові проблеми України не є унікальними і мають зарубіжні аналоги. Проте використання досвіду розвинутих країн з управління боргом є проблематичним, оскільки західна практика базується на принципах чистої конкуренції, відповідності ціни грошей на боргових та інвестиційних ринках, передбаченості темпу кругообігу капіталу тощо.

Сьогодні зрозуміло, що оздоровлення фінансової системи України неможливе без розробки науково обґрунтованої стратегії обслуговування державного боргу. Проблеми державного боргу повинні стати окремим напрямом дослідження у сферах економічного аналізу, прогнозування, фінансового менеджменту, господарського права. Тобто, основним положенням даної концепції має бути те, що державний борг розглядатиметься не з позиції боргового тягаря на економіку України, а в якості інструменту економічного зростання держави. Основні шляхи оптимізації державного та гарантованого державою боргу згруповані на рисунку 1.



Рис. 1. Напрямки оптимізації державного боргу країни

Відповідно, залучені зовнішні запозичення повинні бути спрямовані на фінансування високотехнологічних галузей національної економіки та збільшення виробничих потужностей, перш за все тих підприємств, продукція яких експортується.

Збільшення обсягів експорту продукції спричинить зростання валютних надходжень до країни, які необхідні при обслуговуванні зовнішніх зобов'язань.

Висновки. Розрахунки показали що проблемним аспектом є гарантований державою борг та неплатоспроможність позичальників. Тому доцільним буде посилення моніторингу цільового використання коштів суб'єктів господарювання, отриманих під державні гарантії. Не менш важливим пунктом стратегії є довгострокове планування державної заборгованості з врахуванням усіх можливих форс-мажорних ситуацій. Таке рішення допомогло б більш скоординовано і зважено приймати рішення стосовно нових запозичень. Для того, щоб вирішити проблему зростання розміру державного боргу України та усунути пов'язані з цим негативні наслідки, потрібно вдосконалити боргову політику держави, оптимізувати видатки державного бюджету, при залученні коштів використовувати їх на розвиток економіки. Важливим є також скорочення дефіциту бюджету.

Підсумовуючи зазначимо, що пошук механізмів удосконалення управління державним боргом, на нашу думку, має відбуватись у площині: реформування секторів економіки у бік експортоорієнтованих, високотехнологічних виробництв з високим вмістом доданої вартості; збільшення частки зобов'язань в національній валюті у загальній сумі державного і гарантованого державою боргу України; запровадження механізмів фіскальної децентралізації; оптимізації видатків державного бюджету; зменшення рівня інфляції; зменшення відсоткових ставок за кредитні ресурси; покращення інвестиційного клімату у державі; поступове зменшення від кредитів МВФ, інших міжнародних організацій та структур.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний Кодекс України зі змінами, внесеними згідно із Законами від 07.10.2010 – 21.12.2016 р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації / Луцьк «Надстир'я» – 2007. – С. 239-270.
3. Смирнов С.М. Шляхи вдосконалення системи управління фінансовою безпекою регіону / Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – с.105-110.
4. Єрмошенко М. Стратегічна інформація в забезпеченні фінансової безпеки держави / Актуальні проблеми економіки, 2005. – № 10 (52). – С.77-89.
5. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки. / За ред. А.І.Сухорукова. – К., 2003. – 64 с. – С. 53-56.
6. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с. – С.712-733.
7. Поліщук О. В. Сучасний стан та методи удосконалення управління зовнішнім боргом України: / Поліщук О.В., Цимбал В.В. – Електронний ресурс.

УДК 336.01

Олександренко І.В., кандидат економічних наук, доцент

Шевченко М.О. магістр спеціальності „Фінанси, банківська справа та страхування”

Луцький національний технічний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

У статті подано визначення та сутнісні характеристики фінансової безпеки фермерського господарства. Відображено основні загрози забезпечення високого рівня фінансової безпеки фермерських господарств в Україні. Подано результати аналітичного дослідження економічного розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні. Визначено сутність та потребу в управлінні фінансовою безпекою фермерських господарств. Виокремлено сильні та слабкі сторони розвитку фермерських господарств в Україні, що склало основу для визначення напрямів підвищення рівня їх фінансової безпеки.

Ключові слова: активи, ліквідність, платоспроможність, управління фінансовою безпекою, фінансова безпека

Oleksandrenko I., Shevchenko M.

DIRECTIONS FOR IMPROVING FINANCIAL SECURITY OF FARMING HOUSES

The article provides definitions and essential characteristics of the financial security of the farm. The main threats to ensuring a high level of financial security of farms in Ukraine are shown. The results of analytical research of economic development of agricultural enterprises in Ukraine are presented. The essence and need for management of financial safety of farms are determined. The strengths and weaknesses of the development of farms in Ukraine were identified, which formed the basis for determining the directions for increasing their financial security.

Key words: assets, liquidity, solvency, financial security management, financial security

Олександренко И.В., Шевченко М.О.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В статье даны определения и существенные характеристики финансовой безопасности фермерского хозяйства. Отражены основные угрозы обеспечения высокого уровня финансовой безопасности фермерских хозяйств в Украине. Представлены результаты аналитического исследования экономического развития сельскохозяйственных предприятий в Украине. Определена сущность и необходимость в управлении финансовой безопасностью фермерских хозяйств. Выделены сильные и слабые стороны развития фермерских хозяйств в Украине, что составило основу для определения направлений повышения уровня их финансовой безопасности.

Ключевые слова: активы, ликвидность, платежеспособность, управление финансовой безопасностью, финансовая безопасность

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основною місією будь-якого підприємства є бажання отримувати прибуток, постійно збільшуючи його обсяг з метою задоволення інтересів власників, збільшення власних фінансових ресурсів, підвищення інвестиційної привабливості та ринкової вартості бізнесу. Однак, збільшення кількості підприємств банкрутів в Україні, характеризує їх збитковість та є свідченням наявності низки проблем, що спричиняють відсутність грошових коштів, низьку ліквідність і платоспроможність. Таким чином, виникає потреба у розробці таких заходів, які дозволять організувати роботу підприємства з врахуванням різних ризиків та загроз внутрішнього та зовнішнього середовища і сприяти його економічному зростанню. У цьому аспекті виникає необхідність у забезпеченні фінансової безпеки підприємства, функціональною характеристикою якої є виявлення, попередження та нейтралізація впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

При цьому, варто відмітити, що для підприємств, які працюють в аграрній сфері і вкрай вразливі до змін зовнішнього середовища, забезпечення фінансової безпеки є вкрай необхідним завданням. Досягнення належного рівня фінансової безпеки дозволить аграрним підприємствам, у тому числі фермерським господарствам забезпечувати ефективність їх діяльності, ліквідність, платоспроможність та фінансову стабільність. Відповідно до цього актуалізується потреба у ефективному управлінні націленому на забезпечення фінансової безпеки фермерських господарств в поточному та довгостроковому періодах, з врахуванням особливостей їх діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Загалом, теоретичні аспекти визначення сутності, загроз та факторів забезпечення фінансової безпеки підприємств вивчали у своїх працях такі науковці: І.О. Бланк [2], Т.Г. Васильців [3], О.С. Журавка [4], В.О. Заросило [5], Є.П. Каргузов [6], А.В. Ковальчук [7], В.І. Куцик [9], О.В. Лиса [10], Л.О. Матвійчук [11], Я.І. Мулик [12], В.В. Нонік [13], О.М. Сорочкіна [17], О.В. Стащук [18], О.А. Хоменко [19], Х.І. Цвайг [20], О.Ф. Яременко [21] та інші. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою відобразили у своїх працях Т.О. Корнієнко [8], Н.В. Сабліна [15], Г.В. Сілакова [16] та інші. Однак, враховуючи сучасний стан розвитку підприємств, а також їх різну галузеву приналежність, підвищується увага до

подальших досліджень в напрямку управління фінансовою безпекою, з врахуванням специфіки їх роботи.

Цілі статті. Метою написання статті є визначення сутності, загроз та напрямів підвищення рівня фінансової безпеки фермерських господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування наукових результатів. Сучасний стан розвитку суб'єктів господарювання піддається впливу низки зовнішніх чинників, які несуть загрозу його фінансовій стабільності. Відсутність загроз для здійснення фінансової діяльності підприємства вважається його фінансовою безпекою, яка є складовою його економічної безпеки та основною ланкою фінансової безпеки держави. Забезпечення фінансової безпеки підприємства обумовлюється об'єктивною умовою щоденного підтримання його належного фінансового стану в сучасному конкурентному середовищі. Для підприємств різної галузевої приналежності, забезпечення фінансової безпеки виходить із особливостей і специфіки їх роботи, а також визначається низкою різних чинників, загроз та небезпек.

При цьому варто відмітити, що сільськогосподарська діяльність характеризується підвищеною ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності, що пояснюється специфікою роботи аграрних підприємств і потребує підвищеної уваги до підтримки їх фінансової безпеки. Рівень фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств залежить від того настільки ефективно здійснюється управління, яке дозволяє швидко виявляти загрози та уникати їх негативних наслідків. З метою визначення управлінських заходів забезпечення фінансової безпеки фермерських господарств, варто дослідити її економічний зміст та наявні ризики, які призводять до фінансових витрат і несуть негативний вплив на її зміну.

Для того, щоб визначити економічний зміст фінансової безпеки фермерського господарства, варто дослідити наявні підходи до визначення фінансової безпеки підприємства. В економічній літературі поняття фінансової безпеки почало зустрічатись не так давно, однак незважаючи на це можна бачити різні підходи до розуміння її сутності. У таблиці 1 відображено окремі підходи до визначення фінансової безпеки підприємства та виокремлено ключові характеристики її забезпечення.

Таблиця 1

Підходи до визначення фінансової безпеки підприємства*

Автор	Економічний зміст фінансової безпеки підприємства	Ключові характеристики забезпечення фінансової безпеки
1	2	3
Закон України „Про основи національної безпеки України” [1]	Захищеність життєво важливих інтересів підприємства, за якої забезпечуються його сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання та нейтралізація реальних і потенційних загроз економічним інтересам	Захищеність від загроз економічним інтересам
Бланк І.О. [2, с. 26]	Кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному й перспективному періоді.	Стабільна захищеність фінансового стану та фінансових інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз
Васильців Т.Г. [3, с. 31]	Динамічна ознака фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до сталого й збалансованого розвитку та захисту своїх фінансових інтересів.	Здатність протистояти загрозам і забезпечувати сталий та збалансований розвиток

Продовження таблиці 1

1	2	3
Журавка О.С., Бондаренко Є.К. [4, с. 235]	Здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, в тому числі й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів.	Здатність ефективно і стабільно здійснювати свою діяльність з метою оптимізації фінансових ресурсів
Картузов Є.П. [6, с. 174]	Відображає такий фінансовий стан підприємства, який характеризується збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи	Забезпечення фінансових цілей, завдань і досягнення сталого розвитку фінансової системи підприємства
Куцик В.І. Бартиш А.І. [9, с. 251-253]	Характеризує діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та росту власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі.	Діяльність, яка відображає захист від загроз, забезпечення стабільного розвитку та зростання обсягу власного капіталу
Матвійчук Л.О. [11, с. 134]	Стан підприємства, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, збалансованістю фінансових інструментів та методів управління ними й забезпеченістю достатнім обсягом фінансових ресурсів, що дасть змогу підприємству ефективно функціонувати в сучасному і майбутніх періодах.	Стан підприємства, який відображається стійкістю до загроз, збалансованістю фінансових інструментів та забезпеченістю достатнім обсягом фінансових ресурсів
Мулик Я.І. [12, с. 201]	Стан захищеності фінансових інтересів підприємства на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, який забезпечує його самозбереження та розвиток у поточній та стратегічній перспективах.	Захищеність фінансових інтересів від загроз в короткостроковому і довгостроковому періодах
Папехін Р.С. [14, с. 14]	Стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії і характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам	Стан підприємства, який дозволяє йому бути захищеним від загроз
Сорокіна О.М. [17, с. 273]	Специфічний вид економічних відносин, які виникають між підприємством і суб'єктами його зовнішнього оточення щодо забезпечення оптимального фінансового стану, в якому має перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії та який характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.	Забезпечення оптимального фінансового стану та здатність протистояти загрозам

*Складено авторами за джерелами [1-4, 6, 9, 12, 13, 19, 23]

Окрім вище зазначених підходів, в економічній літературі наявними є трактування фінансової безпеки підприємств окремих галузей. Таким чином, О.А. Хоменко, зазначає, що фінансова безпека агропромислового підприємства – це якісна характеристика його фінансової системи, що характеризується рівнем фінансових ресурсів підприємства, достатнім для його нормального функціонування, а також ступенем захищеності та здатністю протидіяти негативним впливам внутрішнього та зовнішнього середовища [19, с. 120].

З огляду на вище зазначене, можна відзначити, що фінансова безпека фермерського господарства – це такий його стан, який характеризується низкою факторів ефективного формування і використання фінансових ресурсів, що в сукупності забезпечує йому захищеність від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища і гарантує стабільний розвиток в поточному та довгостроковому періоді.

Систематизуючи підходи до визначення фінансової безпеки, що розглянуті в працях науковців, можна подати її функціональні характеристики. І.О. Бланк у своїй подає наступні характеристики фінансової безпеки підприємства:

- основний елемент економічної безпеки;
- кількісні та якісні параметри фінансової захищеності підприємства;
- об'єктом виступають збалансовані фінансові інтереси, які потребують захисту в процесі їх реалізації;
- основою виступає ідентифікована система реальних і потенційних загроз фінансовій діяльності;
- фінансова безпека забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства;
- спрямованістю фінансової безпеки є створення необхідних фінансових передумов стійкого зростання підприємства в поточному і перспективному періодах [2, с. 29-32].

А.В. Ковальчук, вивчаючи економічну сутність та складові фінансової безпеки підприємства, до основних її характеристик відносить: забезпечення рівноважного та стійкого фінансового стану; сприяння ефективній діяльності підприємства; раннє попередження загроз діяльності підприємства; нейтралізація кризи та запобігання банкрутству [7].

Окрім вище зазначеного, характеристиками фінансової безпеки підприємства, що визначають її сутність є: виступає складовою економічної безпеки підприємства; відображає ступінь захищеності; характеризує певний стан, що забезпечує захищеність фінансових інтересів; відображає специфічний вид відносин; показує здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію; відображає систему, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства; показує діяльність з управління ризиками [13].

На нашу думку, основними характеристиками фінансової безпеки підприємства, що слідує із трактувань її сутності, є:

- забезпечення захисту фінансової діяльності від ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища;
- формування умов стабільного фінансового стану підприємства;
- забезпечення економічного зростання та збільшення власного капіталу;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- збалансованість фінансових потоків підприємства;
- реалізація фінансових цілей та завдань.

Таким чином, якщо вивчати сутність фінансової безпеки підприємства, то варто відмітити, що ті господарюючі суб'єкти, які мають високий рівень фінансової безпеки здатні швидко реагувати на умови, які диктують товарні та фінансові ринки, а також відзначаються високим економічним потенціалом. Для того, що мати високий рівень фінансової безпеки, необхідно оперувати значним масивом факторів її забезпечення та зміни. Для фермерських господарств, діяльність яких залежить від низки зовнішніх чинників, важливо чітко виділити, ті на які варто більше зосереджувати увагу. З метою визначення факторів впливу на фінансову безпеку фермерських господарств, необхідно вивчити наявні напрацювання в галузі фінансової безпеки підприємств, загалом.

О.Ф. Яременко при вивченні факторів впливу на фінансову безпеку підприємства виділяє макро- та мікроекономічний, внутрішній та зовнішній аспекти [21, с. 245]. При цьому, автор зовнішні фактори поділяє на макро-та мікроекономічні, а внутрішні фактори на ті, що мають прямий та опосередкований вплив. До макроекономічних чинників згідно до цього належать: розвиток ринку капіталів, міра відкритості внутрішніх ринків, соціально-економічна та політична стабільність, характер кредитної політика, наявність інтелектуальних ресурсів, операції населення на фондовому ринку, ризики та ринкові коливання цін. Основними зовнішніми чинниками впливу на фінансову безпеку, які визначаються мікросередовищем є: криза в грошовій та

фінансово-кредитній системах, недобросовісна конкуренція, податковий тиск, недосконала правова система, нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури; наявність небажаних партнерів [21, с. 246].

Внутрішніми факторами опосередкованого впливу на фінансову безпеку підприємства є складові економічної безпеки, до яких належать правова, кадрова, технологічна, захисна, інформаційна, ринкова, інтерфейсна, екологічна, ресурсна та міжнародна. Прямий вплив на рівень фінансової складової економічної безпеки мають такі фактори як: нестача оборотного капіталу, відсутність фінансових ресурсів, наявність значної суми зобов'язань, низька ефективність діяльності, прорахунки в управлінні фінансами, низький рівень технологічного оснащення виробництва, помилки в управлінні активами і пасивами [21, с. 246].

А.В. Ковальчук до основних факторів фінансової безпеки підприємства відносить: комплексний підхід до структури фінансових потоків і розрахункових відносин; розмір та суму фінансових ресурсів, наявних на підприємстві; такий стан фінансової системи підприємства, що характеризує стабільність і стійкість; можливість контролювати зовнішні і внутрішні загрози розвитку підприємства [7].

Окремі із науковців фактори впливу на фінансову безпеку розглядають як загрози чи небезпеки стабільному становищу підприємства. Пр цьому, вивчаючи теоретичні основи забезпечення фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, О.А. Хоменко усі фактори впливу поділяє на внутрішні та зовнішні загрози і небезпеки. До внутрішніх небезпек і загроз відносить навмисні або випадкові прорахунки менеджменту в галузі управління фінансами підприємства, помилки, пов'язані з вибором стратегії розвитку підприємства, а також управлінням і оптимізацією активів та пасивів підприємства. До зовнішніх загроз автор відносить: наявність значних зобов'язань, викуп корпоративних прав та боргів підприємства конкурентами, недосконалість податкового законодавства, нерозвиненість ринків капіталу і їх інфраструктури, недосконалість економічної політики країни, криза грошової і фінансово-кредитної систем, а також нестабільність економіки [19, с. 120].

Більшість науковців подають розподіл усіх загроз фінансовій безпеці на внутрішні та зовнішні. При цьому, В.О. Заросило, зовнішні загрози поділяє на окремі блоки, а саме ті що формуються державними структурами, кредиторами, кримінальними елементами та конкурентами. У ході вивчення внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємств, автор виокремлює три рівні. Перший рівень загроз пов'язаний із організаційними аспектами, які включають некваліфіковане управління, низьку дисципліну праці та розголошення комерційної таємниці. Другий рівень внутрішніх загроз пов'язаний із недоліками у плануванні та формуванні стратегії діяльності. Третій рівень загроз виникає з технічних причин, до яких автор відносить: слабе технічне забезпечення, відсутність планів і практичних дій в напрямку модернізації виробництва, застарілі технологічні процеси і значні витрати енергоресурсів [5, с. 18-19].

Досить різноманітну класифікацію загроз фінансовій безпеці підприємства подають Х.І. Цвайг та Н.В. Галайко. Загрози фінансовій безпеці автори поділяють за окремими ознаками: за місцем виникнення (внутрішні та зовнішні), за джерелами виникнення (об'єктивні та суб'єктивні), за можливістю реалізації (реальні та потенційні), за тривалістю дії (тимчасові і постійні), за ступенем важкості наслідків (з високим, значним, середнім та низьким ступенем важкості), за суб'єктами загроз (загрози з боку кримінальних структур, недобросовісних конкурентів, контрагентів, власних працівників, держави) [20, с. 183].

Окрім вище зазначеного, серед зовнішніх загроз втрати фінансової безпеки підприємства виділяють: скуповування акцій та боргів підприємств небажаними партнерами, наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства, нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури, недостатній розвиток правової системи захисту прав інвесторів та виконання законодавства, криза грошової та фінансово-кредитної

систем, нестабільність економіки, недосконалість механізмів формування економічної політики держави. До внутрішніх загроз зниження рівня фінансової безпеки підприємства відносять навмисні або випадкові помилки менеджменту у галузі управління фінансами підприємства, що пов'язані з вибором його стратегії, управлінням та оптимізацією активів і пасивів підприємства [16, с. 109-110].

На нашу думку, заслуговує на увагу підхід до розподілу загроз втрати фінансової безпеки, що поданий у праці О.В. Стащук. Автор, внутрішні загрози поділяє за сферою їх виникнення в контексті видів діяльності. При цьому виокремлюються внутрішні загрози в межах операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та інші внутрішні загрози. Зовнішні загрози погіршення рівня фінансової безпеки варто поділяти на загрози в бюджетній сфері, в грошово-кредитному секторі, на валютному, фондовому, страховому ринку, боргової політики та інші зовнішні загрози [18, с. 133-134].

До складу ризиків, що несуть загрозу фінансовій безпеці підприємства, можна віднести: ризик втрати ліквідності й платоспроможності; ризик втрати фінансової стійкості; ризик отримання збитків від підприємницької діяльності (або окремих її видів – операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності); ризик зниження рівня оборотності капіталу; інші види ризиків [10, с. 62].

Зважаючи на вище зазначене, можна свідчити про наявність різноманітних підходів до виокремлення факторів та загроз зміни рівня фінансової безпеки підприємств. Адаптуючи дані вивчення до діяльності сільськогосподарських підприємств, можна подати власну класифікацію загроз рівню фінансової безпеки фермерських господарств. У процесі формування комплексу загроз втрати фінансової безпеки фермерських господарств, варто дослідити усі зовнішні фактори, притаманні лише для даних суб'єктів господарювання. У цьому аспекті необхідно звернути увагу на природно-кліматичні умови, законодавчі обмеження, експортний потенціал галузі, цінову політику та наявність конкурентів. На рисунку 1 відображено загрози зниження рівня фінансової безпеки фермерських господарств, які окрім цього можна вважати факторами впливу на її зміну.



Рис. 1. Загрози фінансовій безпеці фермерських господарств*

*Розроблено авторами

Умовами забезпечення фінансової безпеки будь-якого підприємства є: високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища та інтересами персоналу; наявність на підприємстві стійкості до загроз фінансової системи, яка здатна забезпечувати реалізацію фінансових інтересів; збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій, які використовуються на підприємстві [2, с. 126]. Таким чином, для формування системи фінансової безпеки фермерських господарств, необхідно в першу чергу забезпечити узгодженість інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин та збалансованість фінансової політики.

У напрямку визначення напрямів підвищення рівня фінансової безпеки фермерських господарств здійснено аналіз розвитку сільського господарства в Україні. Основні показники економічного розвитку сільського господарства в Україні відображено в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні економічні показники розвитку сільського господарства в Україні*

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Обсяг виробництва в галузі сільського господарства, млн. грн.	253569	261835	307054	371189	544206	637791	707792
Валова додана вартість, млн. грн.	107065	109227	128501	156385	232368	270395	293677
Споживання основного капіталу, млн. грн.	5346	7251	9315	9981	14010	16315	-
Чиста додана вартість, млн. грн.	101719	101976	119186	146404	218358	254080	-
Чистий прибуток, млн. грн.	80170	76018	88654	114626	182974	214091	-
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	27,0	20,5	11,2	25,8	25,1	10,8	16,4
Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, в розрахунку на одного зайнятого в цій сфері, грн.	165229	159679	201216,9	227753,4	223309,9	275317,8	271491,4

* Розроблено авторами за джерелом [22]

Результати аналізу основних економічних показників розвитку сільського господарства показують, що в динаміці відбулось збільшення виробництва продукції та

валової доданої вартості. Збільшення валової доданої вартості свідчить про розвиток сільського господарства і забезпечення позитивного впливу на розвиток економіки.

Чистий прибуток, що відображений у таблиці розрахований як чиста додана вартість мінус витрати на оплату праці та інші податки на виробництво плюс отримані субсидії на виробництво. Відносно зміни обсягу чистого прибутку в динаміці, то варто свідчити, що у 2012 році він зменшився на 4152 млн. грн. за рахунок збільшення витрат на оплату праці та податків і зменшення обсягу отриманих субсидій. Протягом 2013-2016 років обсяг чистого прибутку зростав, що обумовлено збільшенням чистої доданої вартості на більшу величину по відношенню до збільшення витрат на оплату праці та податки у сільському господарстві.

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції змінювався в динаміці, що пов'язано із збитковістю виробництва окремих видів продукції тваринництва і рослинництва. У 2011 році на одну гривню витрат на виробництво продукції сільського господарства отримано 27 копійок прибутку від реалізації, у 2012 році – 20,5 копійок прибутку, у 2013 році – 11,2 копійки прибутку, у 2014 році – 25,8 копійок прибутку, у 2015 році – 25,1 копійок прибутку, у 2016 році – 10,8 копійок прибутку, а у 2017 році – 16,4 копійки прибутку від реалізації. Як показують дані, рентабельність зростала лише у 2014 та 2017 роках, що пов'язано із підвищенням ефективності виробництва продукції рослинництва. Відносно рентабельності продукції тваринництва, то варто відмітити, що найбільш прибутковою була реалізація молока та яєць. Протягом 2011-2016 років збитковою була діяльність в галузі виробництва м'яса великої рогатої худоби. У 2017 році рівень рентабельності виробництва м'яса великої рогатої худоби становив додатне значення, а саме 3,4%, коли у 2016 році рентабельність мала від'ємне значення в розмірі 24,8%. У 2011 та 2016 роках збитковою була діяльність сільськогосподарських підприємств України в галузі виробництва м'яса свиней. Протягом 2011-2017 років від'ємне значення рентабельності отримано у сфері виробництва та реалізації м'яса овець. Виробництво м'яса птиці було збитковим у 2011-2015 роках.

Відносно продукції рослинництва, то варто відмітити, що збитковим було виробництво картоплі у 2012 та 2016 роках, і у 2012 році було збитковим виробництво овочів відкритого ґрунту (рівень рентабельності виробництва становив мінус 6,8%). Рентабельність виробництва картоплі у 2012 році становила -21,5%, а у 2016 році вона становила -3,2 %.

Продуктивність праці в сільському господарстві в розрахунку на одного працюючого знижувалась у 2012, 2015 та 2017 роках, що пов'язано зі збільшення працюючих, оскільки обсяг виробництва зростав в динаміці.

Лідуючі позиції в сфері реалізації сільськогосподарської продукції займають Київська, Полтавська, Харківська, Чернігівська та Вінницька області. Найменша частка реалізації сільськогосподарської продукції припадає на Закарпатську та Чернівецьку області, де природні умови не дозволяють займатись сільськогосподарською діяльністю і де найменша кількість аграрних підприємств.

На основі результатів аналітичного дослідження розвитку підприємств сільського господарства в Україні, виявлено основні сильні та слабкі сторони в напрямку забезпечення їх фінансової безпеки. На рисунку 2 відображено сильні та слабкі сторони фермерських господарств в Україні.

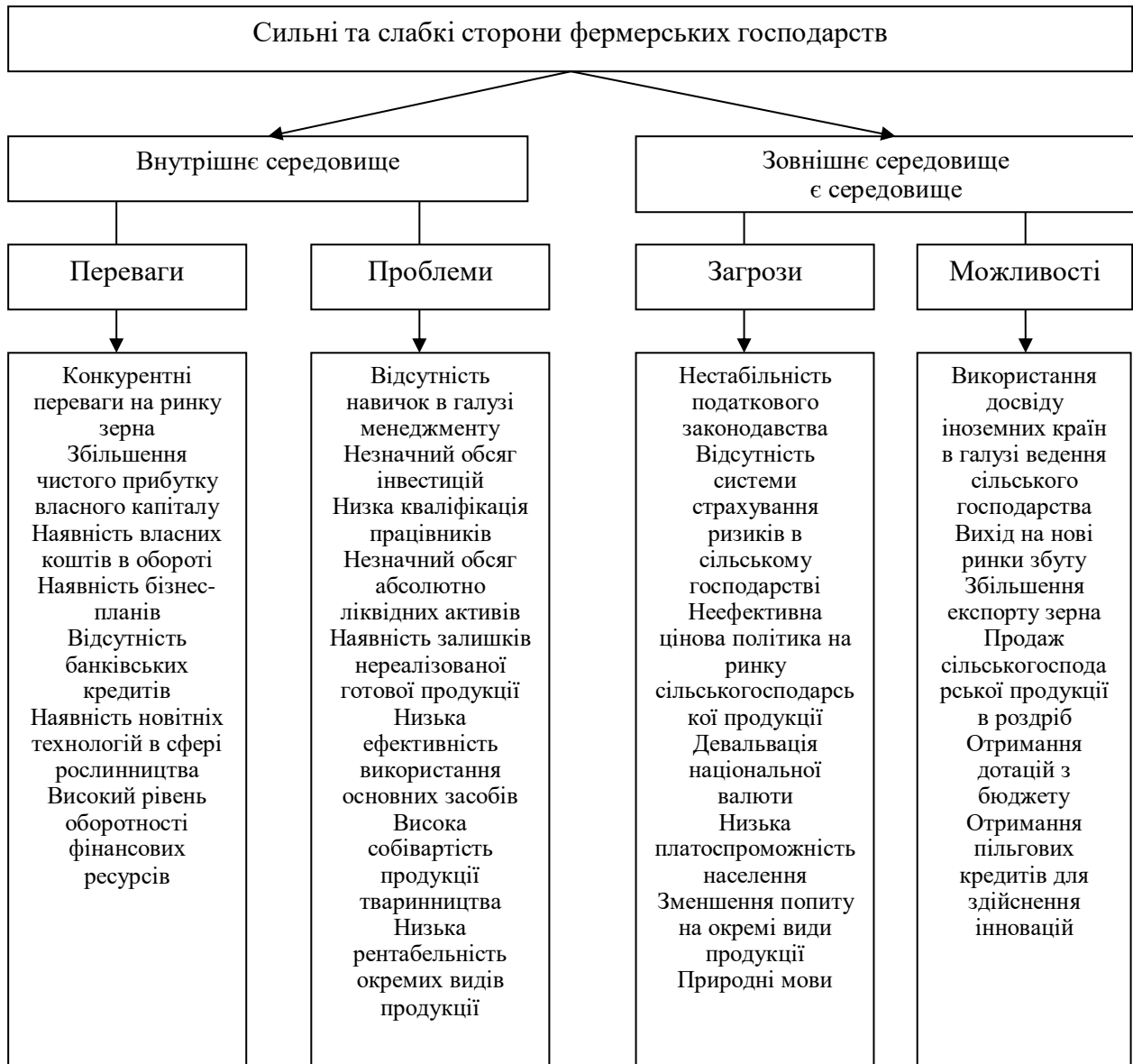


Рис. 2. Сильні та слабкі сторони фермерських господарств в напрямку забезпечення фінансової безпеки*

*Розроблено авторами

З метою нейтралізації впливу загроз на рівень фінансової безпеки фермерських господарств, варто вчасно виявляти їх наявність та ґрунтовно підходити до розробки управлінських рішень в даному напрямку. Процес забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання недостатньо регулюється на законодавчому рівні, що відповідно збільшує потребу у розробці, прийнятті і реалізації державної стратегії забезпечення фінансової безпеки. Загалом, управління фінансовою безпекою, необхідно здійснювати із дотриманням певних принципів: первинність господарського законодавства під час забезпечення фінансової безпеки підприємства; застосування програмно-цільового управління; обов'язкове визначення сукупності власних фінансових інтересів під час розробки управлінських рішень; інтегрованість підсистеми управління фінансовою безпекою підприємства із загальною системою фінансового управління; забезпечення збалансованості фінансових інтересів власників, окремих підрозділів, працівників; взаємна матеріальна відповідальність персоналу і керівництва за стан фінансової

безпеки підприємства; постійний моніторинг реальних і потенційних загроз фінансовій безпеці; відповідність управлінських рішень із забезпечення фінансової безпеки економічній стратегії розвитку підприємства, його місії; координація між собою всіх запропонованих заходів; своєчасність удосконалення управлінських рішень; необхідність організаційного і методичного оформлення підсистеми управління фінансовою безпекою; мінімізація витрат на забезпечення фінансової безпеки підприємства [6, с. 176].

В цілому, під управлінням фінансовою безпекою підприємства варто розуміють сукупність ієрархічно взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів фінансового менеджменту, зміст яких віддзеркалює особливості конкретних процесів в управлінні фінансовою сферою діяльності, які наразі є пріоритетними для підприємства [15, с. 328]. Це дає змогу свідчити, що управління фінансовою безпекою фермерських господарств – це усі заходи управлінського характеру, що здійснюються у сфері фінансів.

Корнієнко Т.О. визначає, що управління фінансовою безпекою складається із трьох складових: процесу управління, організації управління та інформації [8, с. 351]. Це дає підстави відзначати, що для управління фінансовою безпекою підприємства, необхідно організувати цей процес, забезпечити його інформацією і реалізувати усі прийняті рішення.

З огляду на подані визначення, необхідно відмітити, що управління фінансовою безпекою фермерських господарств – це сукупність заходів із оцінки фінансових показників, що дозволяє виявляти внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці, розробляти управлінські заходи та регулювати процес їх реалізації. Враховуючи наявні дослідження в галузі управління фінансовою безпекою, можна відмітити, що складовими системи управління фінансовою безпекою фермерських господарств є: підсистема збору інформації, аналізу, планування та контролінгу. Підсистема збору інформації включає сукупність дій пов'язаних із отриманням необхідної інформації внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, з метою виявлення загроз та небезпек. У процесі аналізу здійснюється розрахунок окремих показників, які характеризують поточний рівень фінансової безпеки, що дозволяє виявити проблемні аспекти в роботі підприємства і обґрунтовано розробити управлінські рішення. На основі отриманої інформації та розрахованих показників, здійснюється планування індикаторів фінансової безпеки, а також формуються управлінські рішення та методика їх реалізації. Четверта підсистема управління фінансовою безпекою, яка полягає у контролінгу має на меті контролювати хід реалізації управлінських рішень, виявлення та нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз і небезпек.

На нашу думку, основними завданнями управління фінансовою безпекою фермерських господарств є:

- визначення сфер підвищеного фінансового ризику;
- оцінка ймовірності настання ризикових подій, їх мінімізація та розрахунок можливих фінансових втрат;
- формування достатнього обсягу фінансових ресурсів та оптимальний їх розподіл між сферами діяльності;
- забезпечення фінансової рівноваги та фінансової гнучкості;
- виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз і оцінка їх впливу.
- розробка управлінських рішень в напрямку забезпечення фінансової безпеки;
- контроль за реалізацією управлінських рішень та оцінка отриманих результатів;
- забезпечення належного рівня фінансової стабільності.

Забезпечення високого рівня фінансової безпеки потребує комплексного управління фінансовим станом фермерських господарств. Таким чином для підвищення

фінансової безпеки фермерських господарств необхідно, здійснювати ефективну управлінську діяльність за такими напрямками: ліквідність і платоспроможність, ділова активність, рентабельність, фінансова стійкість та інвестиційна привабливість. На рисунку 3 відображено напрями управління фінансовою безпекою фермерських господарств.



Рис. 3. Напрями управління фінансовою безпекою фермерських господарств*

* Розроблено авторами

Визначенні напрями управління фінансовою безпекою зводяться до того, що основним завданням підвищення фінансової безпеки фермерських господарств є забезпечення прибуткової діяльності та постійне збільшення обсягу чистого прибутку. Відповідно ріст чистого прибутку дозволить:

- збільшити власний капітал, що позитивно відобразиться на рівні їх фінансової стійкості та зменшить потребу у залученні кредитів;
- збільшити резерви грошових фондів для покриття непередбачуваних витрат, які

матимуть місце в результаті впливу зовнішніх факторів;

- збільшити обсяг грошових коштів, що дозволить підвищити здатність господарств швидко та в повному обсязі погашати борги;

- збільшити джерела фінансування інновацій, які є вкрай необхідними для оновлення виробничих потужностей та підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств

- підвищити оборотність капіталу та рентабельність діяльності.

Висновки: В цілому, за результатами дослідження можна свідчити, що фінансова безпека є вагомим характеристикою діяльності підприємства, яка визначає його фінансовий стан, інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність, ринкову вартість. Зниження рівня фінансової безпеки фермерського господарства є запорукою зниження економічного розвитку та підвищує ризик ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання. З метою підтримання належного рівня чи підвищення фінансової безпеки підприємства в довгостроковому періоді, необхідно здійснювати ефективне управління. Визначено та обгрунтовано, що управління фінансовою безпекою фермерського господарства являє собою сукупність заходів із оцінки фінансових показників, що дозволяє виявляти внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці, розробляти управлінські заходи та регулювати процес їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Закон України „Про основи національної безпеки України” від 19.06.2003 №964-IV (зі змінами та доповненнями). Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства. Київ, 2005. 784 с.
3. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / за ред. Т. Г. Васильців. Львів. Ліга-Прес, 2012. 386 с.
4. Журавка О. С., Бондаренко Є. К. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства. Інноваційна економіка. 2012. № 4. С.234-237.
5. Заросило В. О. Загрози фінансовій безпеці та їх класифікація. Наукові праці МАУП. 2017. Вип. 52(1). С. 17-22.
6. Каргузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти. Актуальні проблеми економіки. 2012. №.8 (134). С. 172-181.
7. Ковальчук А. В. Поняття фінансової безпеки підприємства: економічна сутність та складові. Режим доступу: <http://khibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/3.-Ponyattya-finansovoi.pdf>.
8. Корнієнко Т. О. Управління фінансовою безпекою на підприємстві. Інноваційна економіка. 2013. №8(46). С. 350-353.
9. Куцик В. І., Бартиш А. І. Фінансова безпека підприємства самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.4. С. 250-255.
10. Лиса О. В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання в сучасних умовах. Економічний аналіз. 2016. Том 26. №1. С.58-64.
11. Матвійчук Л. О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки підприємства. Економічний вісник Донбасу : зб. наук. праць. 2009. № 4 (18). С. 133-136.
12. Мулик Я. І. Сутність поняття „фінансова безпека підприємства”: систематизація наукових поглядів. Збірник наукових праць. 2013. №13 (80). С. 195-206.
13. Нонік В. В., М. Д. Сергійчик. Сутність фінансової безпеки та фактори її забезпечення. Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6324>.
14. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: дисс. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 „Финансы, денежный обороты кредит” / Волгоград, 2007. 176 с.
15. Сабліна Н. В., Кузенко Т. Б. Формування стратегічних карт у рамках реалізації процесу управління фінансовою безпекою підприємства. БізнесІнформ. 2013. № 4. – С. 327-331.
16. Сілакова Г. В. Загрози втрати фінансової безпеки підприємства. Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості: матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., 16-17 квітня 2015 р. Київ.: НУХТ, 2015. С. 109-110.
17. Сорокіна О. М. Зміст дефініції „фінансова безпека” Торгівля і ринок України. 2009. Вип.28. Т.3. С. 270-274.
18. Стащук О. В. Зовнішні та внутрішні загрози фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Збірник наукових праць: другі наукові читання пам'яті С.І. Юрія:, 28 лист. 2016 р. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 131-135.
19. Хоменко О. А. Формування системи фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу та її основні напрями. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 13. С. 119-122.
20. Цвайг Х. І. Загрози фінансовій безпеці підприємства. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип.11. С. 181-185.
21. Яременко О. Ф. Класифікація чинників фінансової безпеки промислових підприємств. Наукові записки. Серія „Економіка”. 2011. Вип. 16. С. 242-247.
22. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336:004.896(07)

Пиріг С.О., к.е.н., доцент

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент

Олександренко І.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ: ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

У статті досліджено вплив безготівкових розрахунків на економічне зростання країни. Розглянуто досвід держав Північної Європи щодо скорочення обсягу розрахунків готівкою та підвищення рівня безготівкових платежів. Проведено аналіз динаміки грошової маси за агрегатами та доведена залежність між ВВП і безготівковими розрахунками.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, готівкові кошти, грошова маса, грошові агрегати, ВВП, платіжні картки.

Pyrih S., Nikolaeva A., Oleksandrenko I.

CASHLESS PAYMENTS: INDICATOR ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

In article the influence of non-cash calculations on economic growth of the country is investigated. The experience of the states of northern Europe in reducing the volume of cash settlements and raising the level of non-cash payments is considered. The analysis of the dynamics of money supply by aggregates was carried out and the dependence between GDP and non-cash calculations was proved.

Key words: cashless payments, cash, money supply, monetary aggregates, GDP, payment cards.

Пыриг С.А., Николаева А.Н., Олександренко И.В.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ: ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

В статье исследовано влияние безналичных расчетов на экономический рост страны. Рассмотрен опыт государств Северной Европы по сокращению объема расчетов наличными деньгами и повышению уровня безналичных платежей. Проведен анализ динамики денежной массы за агрегатами и доказана зависимость между ВВП и безналичными расчетами.

Ключевые слова: безналичные расчеты, наличные средства, денежная масса, денежные агрегаты, ВВП, платежные карточки.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У світовому обороті у вигляді паперових та металевих монет, рахунків у банку і депозитів знаходиться в еквіваленті близько 81 трильйона доларів США, які складають близько 2% від загальної грошової маси. Всі інші кошти акумулюються в електронному вигляді, тобто безготівковому. Розвиток економіки будь-якої держави в сучасному світі неможливий без використання інноваційних платіжних механізмів. Саме безготівкові розрахунки займають найбільший сегмент в грошових системах різних країн, поступово витісняючи операції з готівкою, що дозволяють зменшити витрати на підтримку грошової маси, а також збільшують податкові надходження. Тенденція відмови від готівки викликає гарячі суперечки серед економістів і політиків світу. Але той факт, що для споживача, розвиток безготівкових механізмів створює зручності, скорочує час, забезпечує безпеку, а для держави вигода полягає в оптимізації процесів та збільшення податкових надходжень вказує на важливість дослідження цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань щодо розвитку безготівкової економіки займалися науковці та економісти практики: В. Дикий, В. Кравець, Р. Кравець, А. А. Олешко, Л. І. Іщук та ін. Проте, питання щодо впливу безготівкових розрахунків на економічне зростання країни залишаються відкритими і потребують ретельного дослідження.

Цілі статті. Метою статті є дослідження впливу безготівкових розрахунків на економічне зростання країни, а саме виявлення зв'язку безготівкових платежів і ВВП.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Прогнози американського економіста Мілтона Фрідмана з приводу появи електронних грошей зроблені ще в 1995 році: «Єдина річ, до якої прагне світ і яка незабаром буде винайдена – це електронні гроші», поступово збуваються. Саме використання безготівкових розрахунків є показником високого рівня добробуту і розвитку фінансової системи країни. Завдяки зростанню великого бізнесу і дуже малої частки тіньової економіки, а також довіри до держави, лідерами за кількістю безготівкових платежів в Європейському Союзі вважаються країни Північної Європи – Швеція, Данія, Фінляндія, Великобританія і Німеччина, а серед країн, що не входять до складу ЄС – Норвегія та Ісландія.

Лідером серед країн, в яких використовується в побуті найменше готівки, є Швеція – розрахунки готівкою складають близько 1% платежів. Усі підприємства, магазини, ресторани і готелі повністю перейшли на безготівковий розрахунок. Не відстає від них і дрібна роздрібна торгівля, якій допомагають технології шведської розробки: переносні термінали iZettle і додаток для смартфонів Swish. В автобусах, кафе, музеях, на парковках оплата відбувається за допомогою SMS-повідомлень, а за проїзд в метро можна розплатитися кредитною картою. Навіть церковне пожертвування в Швеції можна здійснити безготівковим платежем. Також, питання щодо необхідності створення офіційної форми цифрової валюти – електронної крони, яка буде працювати як доповнення до готівки, а не повністю замінювати її розглядається сьогодні Центральним банком Швеції [1]. У країні, де проживає понад 9 мільйонів чоловік, налічується більше 10 мільйонів активних банківських онлайн-акаунтів. Щоб досягти такого сучасного рівня проникнення безготівкових платежів шведським банкам потрібно було 15-20 років, але головною умовою активного їх використання стало широке поширення персональних комп'ютерів та Інтернету, а також зацікавленість до нових технологій і велику довіру населення до органів влади. Однак, є ще значна група споживачів, яка скептично ставиться до платіжних карток та нововведень, – це люди похилого віку, в яких зберігається основна маса готівки, і яким складно використовувати цифрові технології та електронні розробки. Хоча багато хто з них намагаються активно освоювати Інтернет і онлайн-платежі. Згідно даних Асоціації шведських банків, до 80% шведів оплачують свої рахунки через Інтернет.

У Данії уряд розробив план, згідно з яким паперові гроші і монети до 2030 року будуть повністю виведені з обороту. В рамках виконання даного плану, в 2016 році центральний банк припинив друкувати грошові банкноти і заклав свій останній монетний двір. У Норвегії, фінансова організація «Фінанс Норге», яка об'єднує найбільші банки і страхові компанії країни, виступила з пропозицією відмовитися до 2020 року від розрахунків готівкою і стати першою країною в світі, яка повністю перейшла на безготівковий розрахунок.

В Австралії з 1 липня 2019 року вводиться заборона на розрахунки готівкою за товари на суму понад 10 тисяч австралійських доларів (еквівалент 7,5 тисяч американських доларів). Оплати понад зазначені ліміти можна буде робити тільки за допомогою чека або банківської картки. Дане нововведення за задумом уряду країни має служити боротьбі з податковими махінаціями (обсяг тіньової економіки Австралії

варіюється від 23 млрд до 50 млрд австралійських доларів, а ухилення від податків обходиться бюджету в 10 млрд австралійських доларів). Австралійські фінансові експерти відзначають закономірну необхідність переходу в країні від готівки до безготівкових розрахунків: з 2007 року по 2018 частка фінансових платежів готівкою скоротилася з 70% до 47%, і має тенденцію до подальшого зменшення.

Однак якою б не була ефективність безготівкових розрахунків, повністю відмовитися від готівки експерти не рекомендують. Наприклад, член парламенту Норвегії, Гурі Мелбі, повідомляє: «У людини повинна бути можливість платити за товари і послуги, ніде не реєструючись. На сьогоднішній день таку можливість надає готівка. Наївно вважати, що злочинність піде на спад у разі відмови від готівки. Вже зараз існує безліч шахрайських схем з використанням кредитних карток і електронних платежів, з'являються все нові способи оплати, такі як віртуальна валюта «біткойни». Рівень злочинності не залежить від того які платіжні засоби використовує суспільство» [1].

Наша країна теж прагне не відставати від світової тенденції. В Україні частка суми операцій безготівкових розрахунків картками, за останні 8 років зросла майже у 5 разів (з 7% до 39%). Частка суми операцій отримання готівки з використанням платіжних карток (рис. 1) теж показує позитивну динаміку щодо її зменшення з 93% до 61% протягом останніх 8 років.

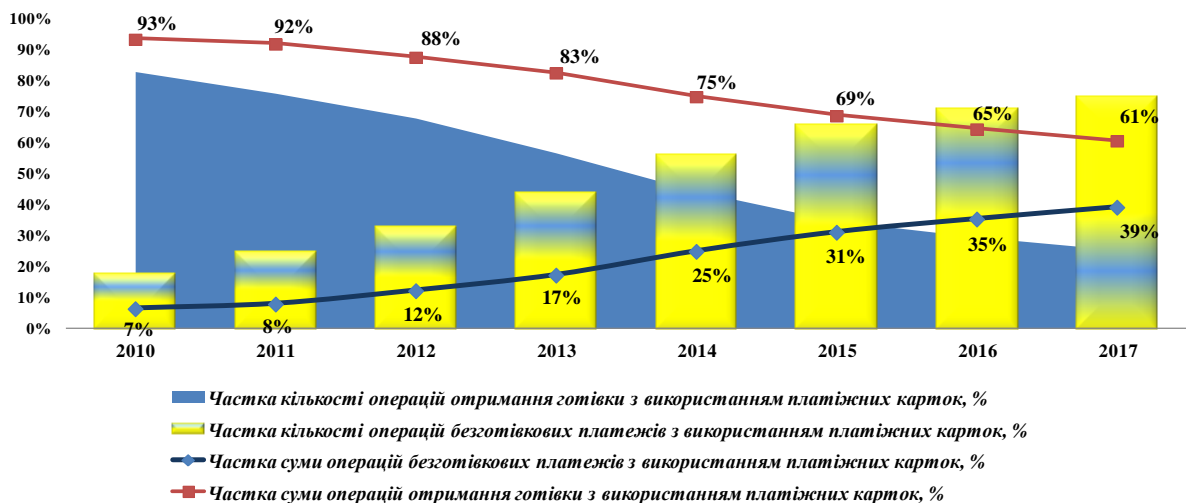


Рис. 1. Динаміка частки суми і кількості безготівкових операцій та отримання готівки з використанням платіжних карток, %

Згідно даних Національного банку України у 2017 році було здійснено понад 3 млрд операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, на суму 2 125 млрд грн (це на 23% і 32% більше в порівнянні з 2016 роком відповідно). Мережа платіжних терміналів за рік зросла майже на 15% і на 1 січня 2018 року нараховувала 252,7 тис. (це на 32,4 тис. більше, ніж на 1 січня 2017 року), при цьому спостерігається тенденція зменшення частки банківських (касових) терміналів і збільшення частки торгових [2].

Тенденції останніх років свідчать про значні темпи приросту обсягу операцій з використанням безготівкових платежів. Дослідження дозволили виявити прямий вплив збільшення частки безготівкових платежів на загальне економічне зростання за допомогою підвищення швидкості транзакцій і збільшення їх кількості за рахунок зниження собівартості кожної транзакції.

Зв'язок підвищення частки безготівкових платежів з економічним зростанням була відзначена в гіпотезі А. Вортінгтона у 1995 році на підставі аналізу емпіричних

даних ринку Великобританії. До широкого поширення безготівкових платежів на глобальному рівні, він висунув гіпотезу про те, що здешевлення і прискорення транзакцій при переході до безготівкових розрахунків за допомогою платіжних карток і їх поширення серед населення, призведе до зростання економіки за рахунок підвищення рівня попиту і пропозиції. В результаті має збільшитись ВВП країни на одну особу населення і темпи його приросту.

Ряд досліджень за останні 8 років показують залежність економічного зростання, вираженого показником ВВП на одну особу населення, від частки безготівкових платежів (рис. 2). Коефіцієнт достовірності апроксимації R^2 показує ступінь відповідності трендової моделі вихідним даним. Його значення може лежати в діапазоні від 0 до 1. Чим ближче R^2 до 1, тим точніше модель описує наявні дані. В нашому випадку крива досить добре описує дані і показує залежність між ВВП і безготівковими платежами, оскільки значення $R^2 = 0,9546$ близьке до одиниці.

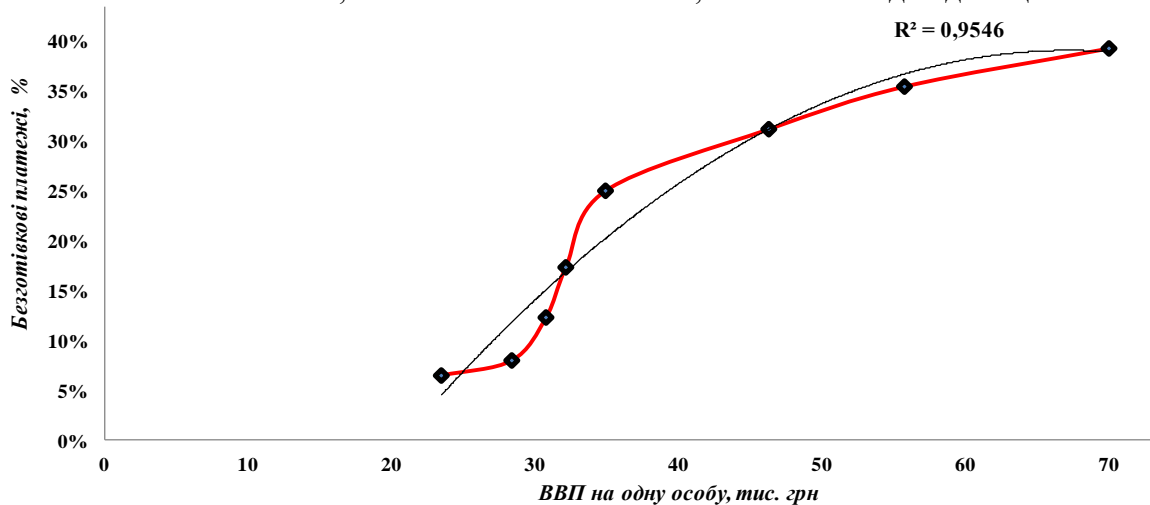


Рис. 2. Залежність між ВВП на одну особу і відсотком безготівкових платежів в Україні протягом 2010-2017 років

Одним із кількісних показників, що характеризують стан грошового обігу є величина грошової маси, обсяг та структура якої здійснюють значний вплив на економічний розвиток держави. Грошова маса – це сукупність усіх грошових коштів випущених в обіг у готівковій і безготівковій формах, що перебуває у розпорядженні суб'єктів ринку і виконують функцію засобів обігу, платежу і нагромадження. Для розробки адекватних заходів монетарного регулювання економіки використовуються показники обсягу і структури грошової маси, які поділяють її на певні складові частини в залежності від ступеня ліквідності активів, тобто грошові агрегати. Грошовий агрегат – це абсолютний показник, що відображає кількість грошової маси певного виду станом на конкретну дату. В Україні Національний банк визначає структуру грошової маси за чотирма агрегатами:

M_0 – готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями.

M_1 – M_0 + переказні депозити в національній валюті.

M_2 – M_1 + переказні депозити в іноземній валюті та інші депозити.

M_3 – M_2 + цінні папери, крім акцій [3].

Динаміку грошової маси за агрегатами M_0 , M_1 , M_2 і M_3 протягом 2010-2017 років представлено на рис. 3, де видно, що в Україні спостерігається тенденція до зростання усіх показників грошової маси. Загалом за 8 років зростання сукупної грошової маси склало 610987 млн грн., тобто вдвічі.

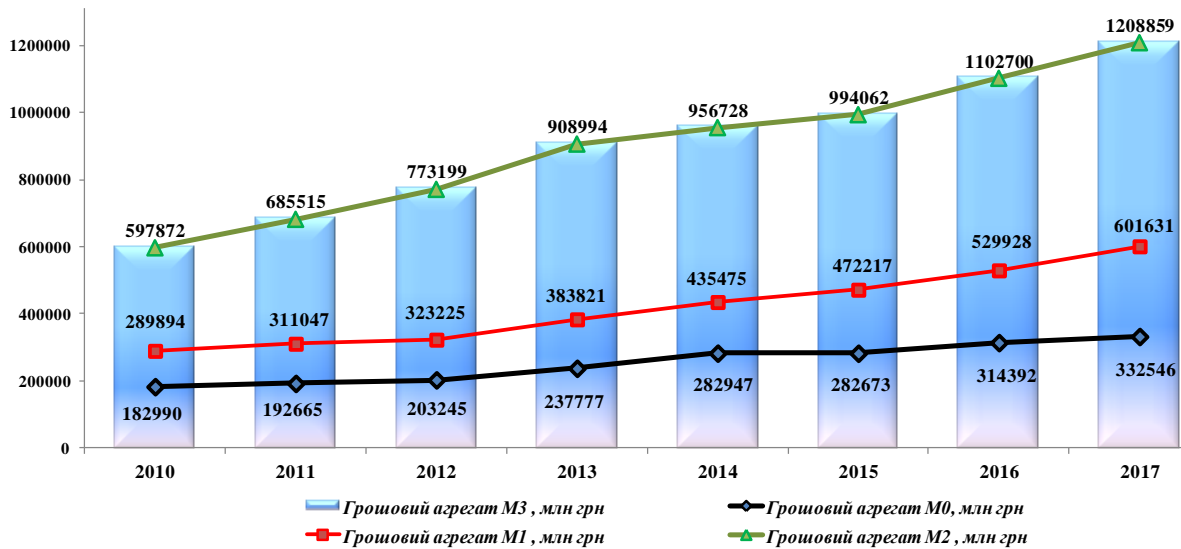


Рис. 3. Динаміка грошової маси за агрегатами протягом 2010-2017 років

Частка готівкових коштів (агрегату M0) з 2010 по 2017 рік коливалася від 30,6% до 27,5%, тобто більша частина третини коштів обертається поза банками і не контролюється банківською системою, що є негативним явищем і говорить про втрату довіри юридичних і фізичних осіб до банківської системи (рис. 4).

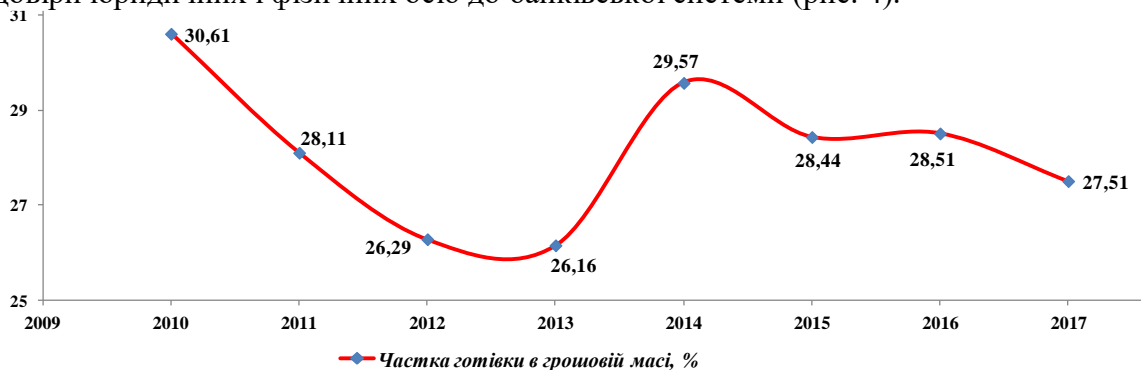


Рис. 4. Динаміка частки готівкових коштів (M0) в грошовій масі (M3) протягом 2010-2017 років

З 2010 року питома вага готівкових коштів у грошовій масі мала позитивну тенденцію до зменшення, і у 2013 році становила 26%. Однак, після негативних політичних та соціальних подій питома вага готівки знов почала зростати. Таку тенденцію підтримання питомої ваги готівки на значному рівні можна пояснити універсальністю її як засобу обігу та легкістю використання, обов'язковістю до прийняття при здійсненні розрахунків на всій території країни в будь-який час, анонімністю проведення платежів, а також постійне зростання цін на споживчі товари тощо. Причина, що спонукає попит на готівкові гроші визначена англійським економістом Дж. М. Кейнсом: бажання зберігати гроші, для того щоб в майбутньому отримати можливість розпоряджатися частиною своїх ресурсів у формі готівки, бажання зберігати гроші для непередбачених обставин (хвороба, нещасні випадки, можливість зробити вигідну покупку і т.д.) є доцільна у сьогодишніх політичних та соціальних подіях.

У більшості розвинених країн світу останнім часом спостерігається тенденція до зменшення обсягів готівки в грошовому обігу національних валют, однак значно швидшими темпами у порівнянні з Україною. У загальному обсязі грошової маси в

економічно розвинених країнах частка готівки не перевищує 3–9%. Стосовно грошової системи України, то готівково-грошовий обіг посідає більш значне місце і становить 27,51% на початок 2018 року (див. рис. 4). Якщо розглянути темпи зростання М0 та М1-М0 за останні вісім років, які наведені на рис. 5, то можна побачити значні коливання у темпах зростання грошової маси за агрегатами.

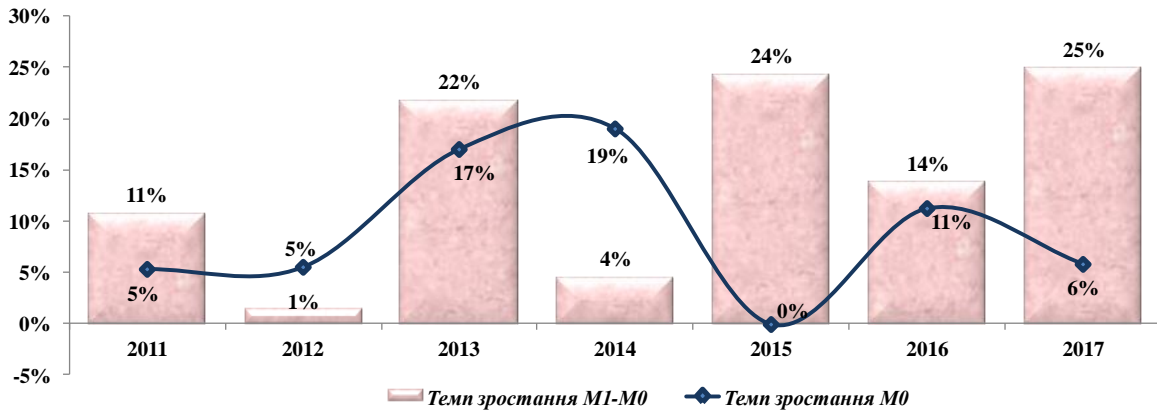


Рис. 5. Динаміка темпу зростання готівкових (М0) та безготівкових коштів (М1-М0) протягом 2010-2017 років

У 2017 році темп зростання готівкових коштів (М0) становить 6%, що менше на 5% від попереднього 2016 року, а безготівкові кошти (М1-М0) – 25%, що є більше на 11% від 2016 року. Показники М0 зростають, але меншими темпами, ніж грошовий агрегат М1, тому в Україні є тенденція до зниження частки готівки в сукупній грошовій масі, що є позитивним у розвитку безготівкової економіки та виконання Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020, яка була схвалена Національною радою реформ 15 травня 2015 року і затверджена Постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 [4].

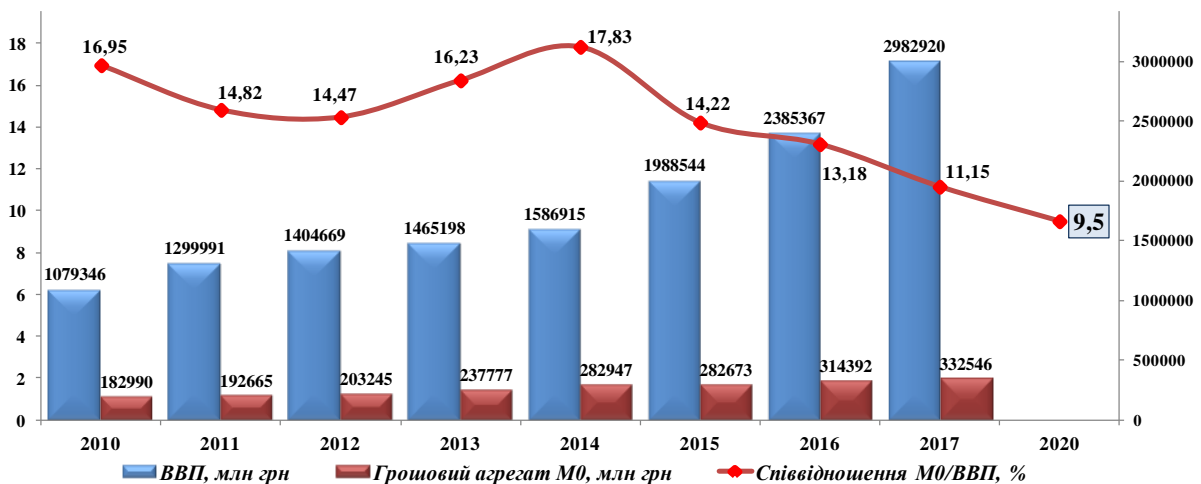


Рис. 6. Динаміка ВВП, готівки та їх співвідношення (М0/ВВП)

Однією з основних тенденцій, якими пронизана програма (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня 2017 року № 28), є максимальний розвиток в Україні систем безготівкових розрахунків, які в 2020 році повинні зумовити скорочення обсягу готівки в обігу (відносно ВВП) не вище 9,5%. Як видно з рис. 6 на кінець 2017 року обсяг готівки в обігу (відносно ВВП) становила 11,15%, що менше на

2,03% обсягу готівки в обігу у 2016 року. Така тенденція дасть змогу досягти вже у 2019 році запланованого показника (9,5%).

Зв'язок ВВП і обсягу безготівкових платежів здійснених з оплати товарів і послуг з використанням платіжних карток відображений в рівнянні регресії: $Y=2,23*X+1114,07$, де Y – ВВП (млрд грн), X – сума безготівкових платежів (млрд грн), здійснені з використанням платіжних карток. Згідно результатів оцінки параметрів лінійної регресії (табл. 1), для значення фактора $X_p = 900$ середнє значення прогнозу показника $Y_p = 3117$ з надійністю $p = 0,95$ буде знаходитися у межах від 2849 до 3385. При зміні фактора на одиницю показник зміниться на 2,23. Для прогнозного значення – середнє значення коефіцієнта еластичності дорівнює 0,64. Це означає, що приріст фактора – суми безготівкових платежів на 1%, призведе до зростання показника – ВВП на 0,64%. Значення коефіцієнта еластичності під час зростання фактора від 1 до 8 зростає від 0,06 до 0,63. Коефіцієнт кореляції $K_{кор} = 0,99$, що говорить про тісний зв'язок фактора і показника (рис. 7).

Таблиця 1

Результати оцінки параметрів лінійної регресії $Y=a*X+b$

Y	X	Y*X	X^2	Yp	(Y-Yp)^2	(Y-Yc)^2	(X-Xc)^2	Y	Ymin	Ymax	Kkor	Kel
1079	29	31801	868	1180	10059	482709	71359	101	1079	1281	185595	0,06
1300	46	60249	2148	1217	6852	224797	62624	98	1119	1315	118650	0,08
1405	92	128643	8387	1318	7532	136493	42030	90	1228	1408	75741	0,15
1465	159	233169	25325	1468	9	95432	18894	80	1388	1548	42463	0,24
1587	255	404971	65124	1682	9039	35045	1714	72	1610	1754	7750	0,34
1989	385	765183	148068	1970	329	45978	7780	75	1895	2046	18913	0,43
2385	571	1362701	326355	2385	0	373624	75450	102	2283	2488	167898	0,53
2983	835	2490611	697154	2972	115	1461200	289835	161	2812	3133	650774	0,63
	900			3117				268	2849	3385		0,64
14193	2373	5477328	1273429	14193	33935	2855280	569685				1267785	
n= 8,00	Xc= 296,59			R= 0,99								
a= 2,23	Yc= 1774,12			Fроз= 498,84		t(0,95,6)= 2,45						
b= 1114,07	S= 82,38			Kkor= 0,99								

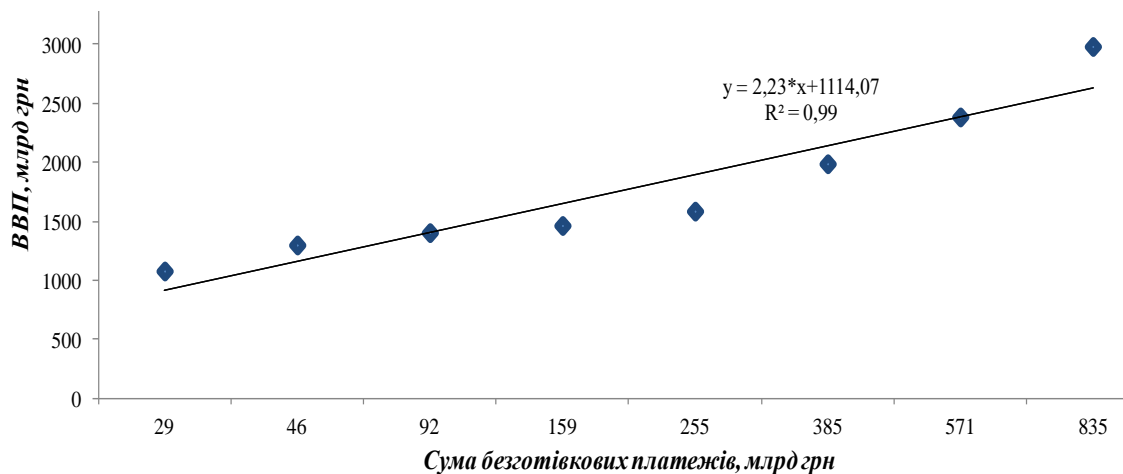


Рис. 7. Залежність ВВП і обсягу безготівкових операцій з використанням платіжних карток

Висновки. Сьогодні Національний банк України втілює в життя концепцію політики готівкового обігу, спрямовану на ефективне, безперебійне та безпечне проведення операцій із готівкою, а також на поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового шляхом забезпечення доступу до ринку систем Інтернет-розрахунків, а також створення умов щодо збільшення безготівкових

розрахунків через впровадження інноваційних платіжних продуктів та розвитку електронних платежів. І щойно, як зросте рівень довіри у населення України до банківських установ, як до гаранта надійності збереження коштів, українці активно будуть залучені до систем безготівкових розрахунків та платежів. В іншому випадку вони будуть уникати контактів із банківською системою, а значить і інструментами інноваційних платіжних механізмів. Розвиток безготівкових платежів сприяє прискоренню економічного зростання країни та зменшення тіньової економіки, позитивно впливає на фінансову систему, дозволяє скоротити готівковий обіг і операційні витрати банківської системи і держави, а також має величезне значення для розвитку туризму та електронної комерції. Вважається, що відсоток безготівкових розрахунків – один з показників розвиненості економіки. А велика кількість готівкових розрахунків і взагалі – велика кількість готівки в країні – показник високого рівня тіньової економіки. Це не раз відзначали і зарубіжні економісти, і керівництво НБУ. Тому, якщо українці будуть частіше здійснювати безготівкові розрахунки, це допоможе швидше вивести економіку з «тіні» і забезпечити економічне зростання.

Список використаних джерел:

1. Ера безготівкового розрахунку: зручність чи тотальний контроль? Режим доступу: <https://economistua.com/era-beznalichnogo-rascheta-udobstvo-ili-totalnyj-kontrol/>
2. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.
3. Грошові агрегати. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123272
4. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>
5. Ішук Л.І., Ніколаєва А.М., Пиріг С.О. Забезпечення динамічного розвитку безготівкових розрахунків в сфері комунальних послуг. Економічний форум. 2018. №2. С.310–315.
6. Ішук Л.І., Ніколаєва А.М., Пиріг С.О. Роль безготівкових розрахунків в капіталізації банківської системи: регіональний зріз. Економічний форум. 2016. №4. С.240–246.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336.11

Тулай О.І., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

Вихідною методологічною платформою, на якій розвиваються фінансова наука загалом та державні фінанси зокрема, є діалектичний метод пізнання. Для розуміння природи державних фінансів важливе значення мають принципи, закони та категорії діалектики. В основу запропонованого у статті теоретико-методологічного підходу до розкриття природи державних фінансів покладено такі філософські категорії, як сутність, явище, зміст і форма. З'ясовано, що сутність є внутрішньою складовою державних фінансів, в основі якої знаходиться сукупність необхідних взаємозв'язків. Явище є зовнішнім виявом сутності державних фінансів через конкретні особливості й ознаки. Особливою рисою змісту державних фінансів є постійне прагнення до оновлення, а їхня форма виявляється через сукупність зв'язків між державними доходами і видатками. Застосування системного підходу дало змогу констатувати, що державним фінансам властиві такі ознаки системності: структурованість; взаємозв'язок між складовими елементами; цілеспрямованість функціонування; цілісність; саморозвиток. Обґрунтовано, що функціями державних фінансів в умовах формування засад сталого людського розвитку є: відтворювальна; антикризова; акумуляційна; консолідацій; збалансування.

Ключові слова: державні фінанси, фінансова наука, методологія, діалектичний метод, системний підхід.

Tulai O.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF STATE FINANCE STUDIES

The original methodological platform, which develops financial science in general and state finance in particular, is a dialectical method of cognition. Principles, laws, and categories of dialectics are important for understanding the nature of state finance. The basis of the proposed in the article theoretical and methodological approach to the disclosure of the nature of state finance laid the following philosophical categories, such as essence, phenomenon, content and form. It is revealed that the essence is an internal component of state finance, which is based on a set of necessary interconnections. The phenomenon is an external expression of the essence of state finance due to specific features and attributes. A special feature of the content of state finance is the constant desire for renewal, and their form is manifested through a combination of government revenue and expenditure relationships. The application of a systematic approach made it possible to state that the following features of systemic nature are characteristic of state finance: structuring; interconnection between constituent elements; purposefulness of functioning; integrity; self development. It is substantiated that the functions of state finance in the conditions of formation of the principles of sustainable human development are: reproductive; anti-crisis; accumulation; consolidation; balancing.

Keywords: state finance, financial science, methodology, dialectic method, system approach.

Тулай О.И.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

Исходной методологической платформой, на которой развивается финансовая наука в целом и государственные финансы в частности, является диалектический метод познания. Для понимания природы государственных финансов особое значение имеют принципы, законы и категории диалектики. В основу предложенного в статье теоретико-методологического подхода к раскрытию природы государственных финансов возложены такие философские категории, как сущность, явление, содержание и форма. Выявлено, что сущность является внутренней составляющей государственных финансов, в основе которой находится совокупность необходимых взаимосвязей. Явление – внешнее проявление сущности государственных финансов через конкретные особенности и признаки. Особенностью содержания государственных финансов является постоянное стремление к обновлению, а их форма проявляется через совокупность связей между государственными доходами и расходами. Применение системного подхода позволило констатировать, что государственным финансам присущи такие признаки системности: структурированность; взаимосвязь между составляющими элементами; целеустремленность функционирования; целостность; саморазвитие. Обосновано, что функциями государственных финансов в условиях формирования основ устойчивого человеческого развития являются: воспроизводящая; антикризисная; аккумуляционная; консолидации; сбалансирования.

Ключевые слова: государственные финансы, финансовая наука, методология, диалектический метод, системный подход.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Протягом багаторічної історії свого існування людство сформувало чимало способів пізнання та освоєння навколишнього світу. Одним із них є наука, яка, за словами В. Вернадського, є «однією єдиною, бо незважаючи на те, що чисельність наук зростає за рахунок нових, вони всі пов'язані єдиною науковою структурою і не можуть суперечити одна одній» [1, с. 401–402]. Кожна галузь науки є відповідним інструментом пізнання, відповідність якого забезпечується адекватністю його методології.

Предмет нашого дослідження знаходиться в площині фінансової науки, понятійний апарат котрої охоплює фінансові категорії, тлумачення яких має важливе значення в умовах формування новітніх національних орієнтирів. Фінансова наука виступає теоретичною основою фінансової політики держави та сприяє виробленню раціональних фінансових рішень. Як влучно висловився В. Андрущенко, «наукова думка є не лише сумою знань, а й процесом історично, ідейно, методологічно, теоретично зумовлених способів їх одержання, що має за мету пошук істини й забезпечення успішного функціонування фінансової системи» [2, с. 5]. Тому для сучасної фінансової науки характерними є дискусії щодо елементів системи методологічних знань з державних фінансів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичне підґрунтя дослідження проблематики державних фінансів закладене у

працях Дж. Б'юкенена, Дж. Кейнса, А. Маршалла, Р. Масгрейва, Н. Менк'ю, В. Парето, А. Пігу, А. Сміта, Дж. Стігліца, Д. Хаймана, І. Янжула та ін. Важливий внесок у вивчення питання функціонування державних фінансів зробили вітчизняні вчені: В. Андрущенко, В. Дем'янишин, О. Десятнюк, Т. Єфименко, М. Карлін, А. Крисоватий, М. Крупка, В. Кудряшов, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, В. Тропіна, І. Чугунов, В. Федосов, С. Юрій та ін. Водночас недостатньо дослідженими залишаються методологічні аспекти функціонування державних фінансів у контексті досягнення цілей сталого людського розвитку.

Цілі статті. Метою публікації є поглиблення методологічних засад дослідження функціонування державних фінансів крізь призму філософського вчення у контексті ідеології сталого людського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для того, щоби зрозуміти специфіку та особливості такої важливої категорії, як державні фінанси, вважаємо за необхідне звернутися до філософського вчення. У зв'язку з існуючими сьогодні соціальними, економічними й екологічними питаннями актуалізується філософська проблема буття як стрижень світогляду та свідомості людей. Через поняття буття усвідомлюється проблематика людського буття, важливим елементом якого є державні фінанси.

Методологія економічної науки охоплює сукупність методів наукового пізнання, що застосовуються для з'ясування сутнісних засад, способів та підходів до дослідження категоріального апарату. Вона передбачає теоретичне обґрунтування методів наукового пізнання, що зумовлено розвитком економіки. Вибір методологічного підходу істотно впливає на процес дослідження та його результативність. Філософська (фундаментальна) методологія є найвищим рівнем наукової методології, що окреслює стратегію пізнавального процесу. Філософська методологія розглядає економіку як єдність соціальних, духовних і природних чинників.

Основними методами філософської науки вважаються метафізичний та діалектичний. Однак з кінця ХХ ст. превалує діалектичний, який набув осмислення у німецькій класичній філософії. Цей метод зорієнтований на з'ясування змістовного, а не формального розвитку досліджуваних об'єктів, більшість із яких є динамічними.

У фінансовій науці, як і в економіці загалом, методи застосовуються для одержання нового знання. Науковці розуміють метод як конкретний спосіб і напрям дослідження, побудову та обґрунтування системи знань про предмет, що досліджується. Основним призначенням будь-якого методу є забезпечення успішного вирішення відповідних проблем. За висловлюванням Г. Гегеля, «метод є усвідомленням форми внутрішнього саморозвитку змісту досліджуваного предмета» [3]. Г. Гегель показав, яким чином діалектика сприяє встановленню правильного підходу до вивчення відповідного предмета. На нашу думку, саме діалектичний метод є тим базисом, на якому розвивається фінансова наука. Цілісне пізнання державних фінансів відбувається за правилами тріади: теза, антитеза, синтез. Так, спочатку формується судження про явище державних фінансів (теза), потім виділяються наукові підходи, які спростовують сформоване судження (антитеза), і наостанку обґрунтовується рішення, що виходить поза межі як тези, так і антитези й об'єднує їхні переваги та недоліки (синтез).

Внутрішню структуру діалектики як методу формують певні принципи, закони та категорії. Вихідними для діалектики є принципи розвитку та загального зв'язку. Вони мають беззаперечне значення для методології розвитку державних фінансів.

Надзвичайно важливим у діалектиці є принцип розвитку, що дає змогу критично осмислити процеси, які відбуваються та помічати нові якісні зміни. Цей принцип відображає рух від меншого до більшого, від простого до складного та стрибкоподібні процеси, що передбачають суттєві зрушення. Виходячи з цього, у ході вивчення державних фінансів як складного суспільного явища необхідно враховувати їхній постійний розвиток.

Важливе значення для наукового дослідження має також принцип загального зв'язку, що відображає наявність в об'єктивному світі взаємопов'язаних явищ і процесів. Жодна подія чи процес не може виникати чи існувати без зв'язку з іншими явищами. Зміни одних явищ чи предметів призводять до зміни інших явищ чи предметів. Тому державні фінанси та їхні багатогранні взаємозв'язки з іншими явищами чи процесами потребують усебічного дослідження та узагальнення.

Істотний зв'язок предметів і явищ реального світу відображається за допомогою законів діалектики. До основних законів діалектики відносяться закон переходу кількісних змін у якісні; закон єдності і боротьби протилежностей та закон заперечення заперечень. Ці закони поширюються практично на всі сфери буття, а тому на них базується кожна наука.

Закон переходу кількісних змін у якісні тлумачить, що акумулювання поступових змін на певних етапах процесу неминуче призводить до істотних якісних змін, до стрибкоподібного переходу попередньої якості у нову. Відповідно до закону переходу кількісних змін у якісні та навпаки розвиток державних фінансів відбувається шляхом поступового накопичення кількісних характеристик та їхнього переходу в якісні, що зумовлює розширення можливостей для кількісного зростання. Основні поняття цього закону – «кількість» і «якість» – використовуємо для пізнання механізму функціонування державних фінансів.

У процесі розвитку державних фінансів кількісні зміни відбуваються постійно. Кількість є зовнішньою ознакою державних фінансів, що має певну величину. Зовнішнім виявом цієї величини є числове значення, що визначається відповідними одиницями виміру. Кількісні характеристики державних фінансів відображають можливості держави щодо формування та використання власних фінансових ресурсів. Водночас якість є сутнісним виразом державних фінансів, що відрізняє їх від інших явищ. Якість виявляється через сукупність властивостей та ознак державних фінансів. Втративши суттєві властивості, державні фінанси можуть позбутися попередньої якості, що призведе до принципової зміни їхньої сутності. Так, якість стосовно державних фінансів відображає оптимальний обсяг мобілізованих державою фінансових ресурсів, необхідний для задоволення суспільних потреб.

Кількісні та якісні характеристики взаємопов'язані між собою певним співвідношенням, і їхня єдність є мірою державних фінансів. Міра має об'єктивний характер і загальне значення. Мірою є такі можливості держави щодо формування фінансових ресурсів, за яких вона здатна задовольняти суспільні потреби. Таким чином, закон переходу кількісних змін у якісні дає змогу проаналізувати кількісні зміни державних фінансів та, відповідно, простежити процес їхнього переходу в якісні. Цей закон відіграє важливу роль у дослідженні фінансових відносин загалом.

Для розуміння природи державних фінансів важливе значення має закон єдності і боротьби протилежностей, відповідно до якого кожне явище характеризується внутрішніми суперечностями. Ця внутрішня боротьба є джерелом саморозвитку явища. Суперечності – це такі сторони, сили, тенденції предметів і явищ реального світу, які водночас є взаємопов'язаними, взаємовиключними та взаємопроникними. Прикладом може слугувати суперечність між інтересами держави та приватного сектора економіки щодо сплати податків і зборів, в результаті якої відбувається розвиток системи державних фінансів. По-перше, державні фінанси і приватний сектор взаємопов'язані між собою; по-друге, вони взаємовиключають одне одного, а по-третє, вони є взаємопроникними. Разом із цим модернізація державних фінансів передбачає діалектику єдності, в основі якої лежить гармонізація інтересів, цілей і дій.

Суттєву роль у дослідженні державних фінансів відіграє закон заперечення заперечень, що відображає наступництво, зв'язок нового зі старим, повторюваність на більш високій стадії окремих рис попередньої стадії та вказує на принципові особливості процесу руху. До головних рис цього закону відносяться: розвиток як заперечення; поступальний характер розвитку; послідовність розвитку; повторення на

останньому етапі розвитку оновлених характерних рис першого етапу. Дія закону заперечення заперечень виявляється не кожною миттю, а цілісно, у відносно завершеному процесі розвитку. Відповідно до цього закону діалектики розвиток державних фінансів відбувається постійно – від нижчого до вищого, від старого до нового, від одного заперечення до іншого, а потім до наступного і т. д. Тобто цей процес відбувається по спіралі та щоразу на більш високому рівні із застосуванням нових елементів. Діалектичне заперечення державних фінансів є важливим аспектом їхнього розвитку. Завдяки дії закону заперечення заперечень поєднуються попередні етапи розвитку, спостерігається спадкоємність, здійснюється поступовий висхідний рух по спіралі. Закон заперечення заперечень дає змогу пізнати розвиток державних фінансів у часі. Розвиток як заперечення є послідовністю циклів. Базуючись на вищеописаних законах діалектики, закон заперечення заперечень дає змогу конкретизувати розвиток, визначити його напрями й тенденції та свідомо впливати на нього.

Особливу значущість у структурі діалектичного методу мають його категорії. Категоріями діалектики є поняття, що відображають найбільш загальні та суттєві властивості, аспекти, зв'язки, відношення предметів і явищ. У процесі всебічного вивчення державних фінансів необхідно розглянути такі філософські категорії, як «сутність» і «явище», «зміст» і «форма». Це основні категорії, без яких неможливо дослідити складний механізм функціонування державних фінансів.

Традиційні категорії «сутність» і «явище» характеризують певні відношення у сфері дійсності (онтологічний аспект); взаємозв'язок суб'єкта й об'єкта у процесі пізнання (гносеологічний аспект) та відповідні відношення у сфері людського мислення (логічний аспект).

Єдність сутності і явища як об'єктивних характерних особливостей буття і пізнання полягає в тому, що ці категорії втрачають зміст, якщо їх розглядати окремо. Відомий німецький філософ І. Кант у фундаментальній праці «Критика чистого розуму» [4] показав, що будь-яке знання, у т. ч. знання про сутність, має об'єктивне значення тільки в тому випадку, якщо воно є синтезом абстрактно-понятійного й чуттєво-наочного. Сутність сама по собі є динамічною, а її базовою засадою є розвиток. Розкриття сутності означає проникнення в глибинні сфери та з'ясування причин і принципів розвитку.

Сутність і явище є протилежними і взаємопов'язаними ознаками державних фінансів. Категорія сутності є внутрішньою складовою державних фінансів, в основі якої знаходиться сукупність необхідних взаємозв'язків. Явище – це властивість, що відображає зовнішню, більш рухливу та мінливу складову дійсності. Явище є зовнішнім виявом сутності державних фінансів через їхні конкретні особливості та ознаки.

Категорії «зміст» і «форма» є діалектичними протилежностями, які характеризуються єдністю та боротьбою. Це світоглядні категорії, які, з одного боку, відображають загальні абстрактні елементи навколишнього світу, а з іншого – реальну дійсність. Зміст і форма є базовими категоріями для будь-якого дослідження, оскільки забезпечують фіксацію визначеності й конкретизацію як загальну властивість усіх явищ. Водночас сьогодні ведеться чимало дискусій навколо окреслення підходів до розуміння цих категорій.

Зміст є визначальним стосовно форми, тобто зміна форми є відображенням зміни змісту. Водночас новий зміст може існувати у старій формі, а виникнення нової форми призводить до появи нових змін змісту. Так, відсутність інновацій у системі державних фінансів означає відставання від дійсності. Водночас модернізація системи державних фінансів сприяє сталому людському розвитку. Таким чином, основною характерною рисою змісту державних фінансів є постійне прагнення до оновлення. Форма державних фінансів виявляється через сукупність зв'язків між державними доходами та видатками.

Взаємозв'язок категорій діалектики, які використовуються у процесі дослідження методологічних засад державних фінансів, схематично зображено на рис. 1.

Загалом у науці існують філософська і загальнонаукова методології, в межах яких виділяють філософські, загальнонаукові та конкретно-наукові (спеціальні) методи. Загальнонаукові методи дослідження застосовуються в усіх науках, у тому числі у фінансовій, для пізнання явищ об'єктивної дійсності. Ці методи сформувалися у процесі довготривалої пізнавальної діяльності людини та постійно вдосконалюються.

Важливо зазначити, що в основі нашого дослідження лежить теза про те, що діалектичний метод є стратегічним орієнтиром застосування загальнонаукових і конкретно-наукових методів.

Найбільш універсальним загальнонауковим методом є системний підхід, який базується на вивченні об'єкта як системи в контексті світоглядних уявлень про єдність, взаємозв'язок і взаємозумовленість явищ реального світу. Зазвичай, систему розуміють як предмет, явище чи процес, що складається з певної сукупності елементів, які знаходяться у взаємних зв'язках і відношеннях, утворюють єдине ціле та спроможні у взаємодії із зовнішніми умовами свого існування змінювати свою структуру. При цьому властивості системи можуть якісно відрізнитися від властивостей її складових.



Рис. 1. Взаємозв'язок категорій діалектики при дослідженні методологічних засад державних фінансів

Джерело: складено автором з використанням підходів В. Дем'янишина [5, с. 34–36].

Окремі елементи системності, системні уявлення про навколишній світ сформувалися у давньогрецькій філософії. У Середньовіччі ідеї системності практично не розвивалися і актуалізувалися по-новому лише у XX ст. Засновником теорії систем вважається австрійський науковець Л. фон Бертланфі, який за допомогою поняття «система» виділив такі важливі аспекти об'єкта дослідження, як організованість і наявність багатоманітних зв'язків [6]. При цьому поняття «зв'язок» характеризує як структуру системи, так і її функціонування (стан, поведінку). Функціонування системи – це характерні особливості, які визначають систему в певний інтервал часу. Зазвичай, функціонування відноситься до такого інтервалу, коли відбуваються зміни стану системи за відповідної структури її елементів і зв'язків.

Сьогодні системний підхід застосовується для дослідження різних за своєю природою систем та постійно поповнюється новими методологічними здобутками. Цей підхід має важливе значення у процесі нашого дослідження, оскільки: 1) він спрямований на вирішення конкретної проблеми з урахуванням її специфічних особливостей; 2) для вирішення проблеми дослідження необхідні знання з інших наукових сфер. Окрім цього, системний підхід відкриває можливості для використання спеціальних методів (математичних, кібернетичних, інформаційних) у ході дослідження державних фінансів.

Зазначимо, що державним фінансам властиві такі ознаки системності: структурованість; взаємозв'язок між складовими елементами; цілеспрямованість функціонування; цілісність (міцність взаємозв'язків між складовими елементами); саморозвиток (адекватна реакція на вплив зовнішніх чинників).

Важливими компонентами системного підходу є структурний та функціональний аналіз. Структурний аналіз характеризує структуру системи на основі її функціональних ознак. При цьому увага зосереджується на аналізі структурних елементів та впливу взаємозв'язків між ними на функціонування системи в цілому. В основі функціонального аналізу (визначення функцій системи за її відповідної структури) лежить розгляд системи як єдиного елемента, при цьому не беруться до уваги її внутрішня будова та міжелементні зв'язки. Функції системи у такому випадку визначаються на основі її взаємозв'язків з іншими (зовнішніми) системами [7, с. 78].

Державні фінанси як система об'єднують відповідні елементи (сфери), які наділені інтегральними властивостями; характеризується різноманітними внутрішніми відношеннями та зв'язками з іншими системами (фінансовою, економічною, соціальною, екологічною тощо). Іншими словами, державні фінанси є сукупністю сфер фінансових відносин, у процесі яких формуються та використовуються відповідні грошові фонди. До таких сфер відносимо бюджет держави, державні соціально-страхові фонди, фінанси державних і комунальних банків, фінанси державних і комунальних підприємств.

Висновки. Отже, якщо діалектика підкреслює, що нове є результатом якісних змін, то системний підхід розкриває ще одне положення: нове – результат зміни структури як сукупності стійких зв'язків і відношень між елементами системи. Функціональність системи модифікується залежно від окреслених пріоритетів, тим самим зумовлюючи зміни в типах зв'язків між елементами системи та безпосередньо в них.

Сьогодні функціонування державних фінансів відбувається в умовах формування засад сталого людського розвитку, що дає підстави стверджувати про присутність динамічних змін у цій системі під впливом соціальних, екологічних й економічних чинників. Досягнення цілей сталого людського розвитку як визначального чинника функціонування державних фінансів зумовлює виконання ними таких функцій:

– відтворювальної (забезпечення умов для розвитку людського потенціалу);

- антикризової (недопущення зниження рівня життя та запобігання бідності населення, підвищення доступності житла, соціальне заступництво незахищених прошарків населення);
- акумуляційної (накопичення фінансових ресурсів для створення суспільних благ, спрямованих на розвиток людського потенціалу);
- консолідації (забезпечення взаємозв'язку фінансових ресурсів держави з цілями сталого людського розвитку);
- збалансування (вирівнювання доходів населення та зменшення їх диференціації).

Список використаних джерел:

1. Вернадский В. И. О науке. Том 1. Научное знание. Научное творчество. Научная мысль / В. И. Вернадский. – Дубна : Феникс, 1997. – 576 с.
2. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
3. Hegel G. W. F. Wissenschaft der Logik. T. 1. u. 2. / Georg Wilhelm Friedrich Hegel ; Hrsg. v. G. Lasson, Hamburg, 1934.
4. Kant I. Kritik der reinen Vernunft / Immanuel Kant ; Hrsg. v. J. Timmerman, Hamburg : Meiner, 2003. – 995 S.
5. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини : моногр. / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 496 с.
6. Bertalanffy Ludwig v. Perspectives on general system theory: scientific-philosophical studies / Ludwig von Bertalanffy ; Ed. by E. Taschdjian, New York, NY : Braziller, 1975. – 183 p.
7. Водолазська О. А. Дослідження страхової компанії як елемента страхової системи на основі системного підходу / О. А. Водолазська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 77–80.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657

Вигівська І.М., к.е.н, доцент

Житомирський державний технологічний університет

Макарович В.К., к.е.н.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**ОБЛІКОВА СКЛАДОВА МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ФАКТОРИНГОВОГО БІЗНЕСУ**

Управління ризиками передбачає, як превентивні заходи щодо попередження та уникнення ризику або зниження його рівня, так і заходи щодо усунення негативних наслідків ризиків господарювання, які реалізувались (ризик, що настала; дійсні). У статті розглянуто методи управління ризиками діяльності факторингової компанії та, як наслідок, розроблено порядок (алгоритм) застосування таких методів. За кожним методом управління ризиками факторингового бізнесу визначено його облікову складову, що сприятиме у подальших дослідженнях розробці облікового забезпечення управління ризиками діяльності факторингової компанії

Ключові слова: факторинг, факторинговий бізнес, ризик, наслідки ризику, управління, облік

Vygivska I., Makarovych V.

**ACCOUNTING COMPONENT OF RISK MANAGEMENT METHODS OF
FACTORING BUSINESS**

Risk management involves both preventive measures for the prevention and risk avoidance or risk reduction, and measures to eliminate the negative effects of the business risks that have been realized (actual risks, actual ones). In the article the methods of risk management of the factoring company are considered and, as a result, the order (algorithm) of application of such methods is developed. For each method of risk management of factoring business, its accounting component is determined, which will facilitate further research into the development of risk management accounting for the factoring company.

Key words: actoring, factoring business, risk, consequences of the risk, management, accounting

Выговская И.Н., Макарович В.К.

**УЧЕТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
ФАКТОРИНГОВОГО БИЗНЕСА**

Управление рисками предусматривает, как превентивные меры по предупреждению и избеганию риска или снижение его уровня, так и меры по устранению негативных последствий рисков хозяйствования, реализовались (риски, наступили; действительны). В статье рассмотрены методы управления рисками деятельности факторинговой компании и, как следствие, разработан порядок (алгоритм) применения таких методов. По каждому методу управления рисками факторингового бизнеса определены его учетные составляющие, что способствует в дальнейших исследованиях разработке учетного обеспечения управления рисками деятельности факторинговой компании

Ключевые слова: факторинг, факторинговый бизнес, риск, последствия риска, управление, учет

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Облік через формування внутрішніх інформаційних потоків про діяльність компанії та її фінансові результати є забезпечуючою складовою системи управління. Наразі все більше актуалізується питання ризик-орієнтованого управління суб'єктами господарювання, зокрема і факторинговими компаніями, які постійно знаходяться під впливом внутрішніх та зовнішніх ризиків. Останні є досить різноманітними та, практично, не регульованими, проте внутрішніми ризиками факторингової компанії можна управляти та сприяти мінімізації їх ймовірних негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань методів управління господарськими (економічними) ризиками та їх облікового забезпечення профодили такі науковці, як З.В. Гуцайлук [2], Джагентов А.Ш. [3], М.О. Козлова [4], В.І. Ткач [6], А.Є. Шевелєв [7], О. В. Шевелева [7], С.І. Шкирман [8].

Цілі статті. Метою дослідження є вивчення методів управління ризиками діяльності факторингових компаній, визначення доцільності застосування того чи іншого методу, встановлення порядку їх застосування з врахування ступеня ризику та його ймовірних наслідків, а також ідентифікація облікової складової методів ризик-менеджменту з метою подальшої розробки відповідного облікового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діяльність факторингових компаній здійснюється в умовах ризику, тому все більшої актуальності набуває ризик-орієнтоване управління. До методів управління ризиками факторингового бізнесу нами віднесено: 1) уникнення ризику через відмову здійснення факторингової операції; 2) диверсифікація через розподіл ризику між різними видами факторингу; 3) лімітування величини наслідків ризику високого та критичного рівнів; 4) самострахування ризиків факторингових операцій; 5) зовнішнє страхування внутрішніх ризиків факторингового бізнесу; 6) розподіл (передача) ризиків.

Ідентифікація вищевказаних методів дозволила розробити алгоритм управління ризиками факторингового бізнесу (рис. 1) та, як наслідок, визначити облікову складову методів ризик-менеджменту внутрішніх ризиків діяльності факторингових компаній. Викладена послідовність дій забезпечує якісний вибір методу управління та вказує на об'єкти бухгалтерського обліку, на які ці методи здійснюють свій вплив.

Слід зазначити, що на етапі ідентифікації внутрішніх ризиків факторингового бізнесу здійснюється кількісна оцінка ризику та приймається рішення щодо його прийняття або відмови від здійснення факторингової операції.

Більш детально зупинимось на кожному із методів управління ризиками факторингового бізнесу та визначенню їх місця в бухгалтерському обліку.

1. Уникнення ризику через відмову здійснення факторингової операції, зумовлене допустимим рівнем ризику та можливими негативними наслідками від його настання. Відмова від ризику не є господарською операцією та, відповідно, не відображається в бухгалтерському обліку.

При застосуванні даного методу відбувається пошук нового факторанта із співпраці з яким у майбутньому фактор зможе отримати економічні вигоди від здійснення факторингових операцій. Супутніми заходами мінімізації ризику виступає метод отримання додаткової інформації, який реалізується через одержання нових внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків щодо причин виникнення ризику, можливості впливу на нього та усунення взагалі. Збір інформації відображається в обліку через послуги консалтингових фірм, аналітичних центрів, експертних бюро тощо (платні консультаційні послуги) і адміністративні витрати та/або інші операційні витрати, зумовлені збільшенням робочого часу працівника, його заробітної плати, витрачання матеріалів та інше.

Проте, не дивлячись на затратну частину збору додаткової інформації, вона дозволяє повторно переглянути ризики за окремо взятим договором факторингу і у випадку прийняття ризику сприяє обґрунтованості подальших рішень ризик-менеджерів і керівництва факторингової компанії.

2. Диверсифікація визначається розподілом ризику між різними видами факторингу та факторантами. Перевагою даного методу є можливість уникнення збитків за конкретним договором факторингу, видом факторингу, а також забезпечення зниження рівня концентрації ризиків. В бухгалтерському обліку диверсифікація факторингових операцій відображається як відступлення права грошової вимоги за новими договорами факторингу.

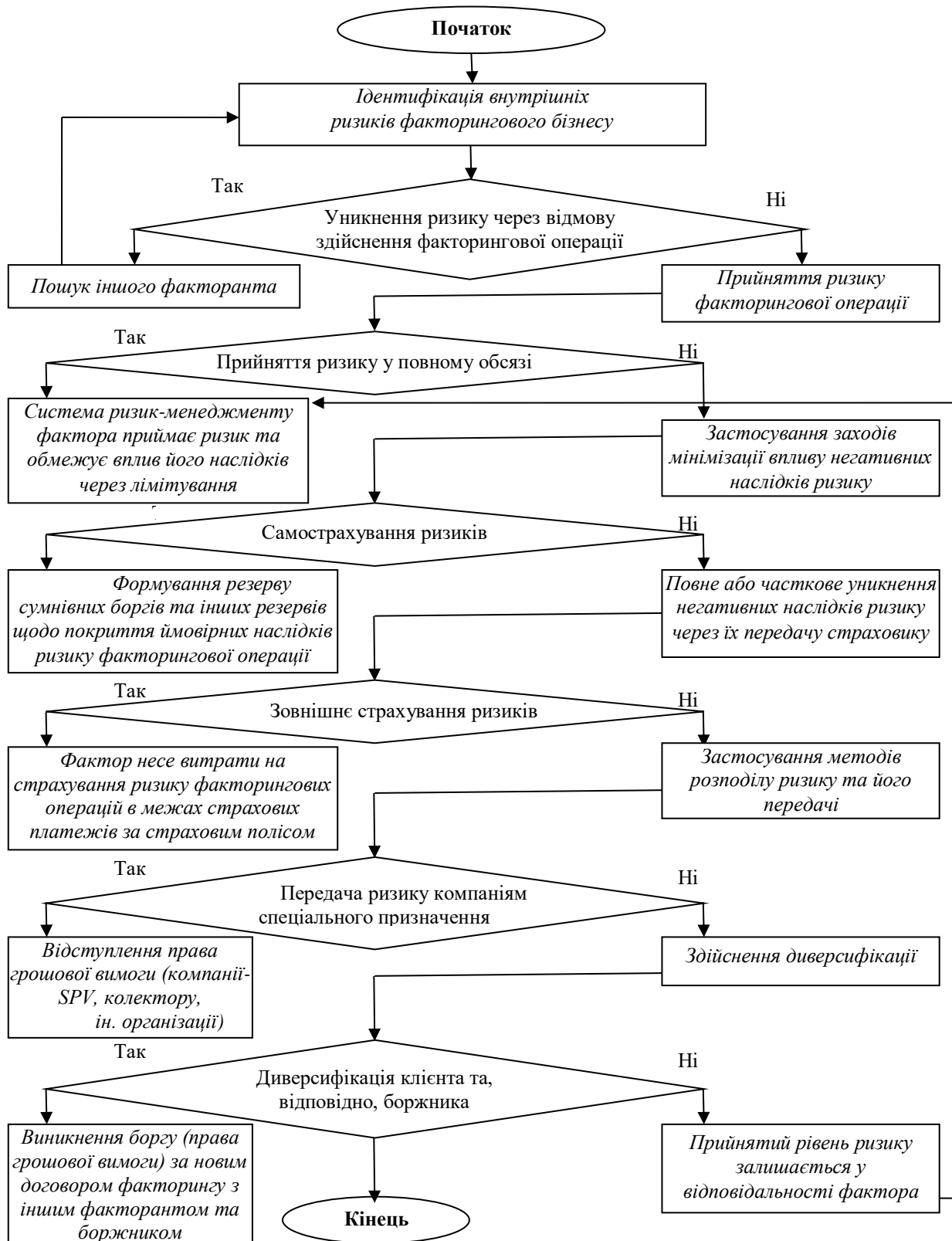


Рис. 1. Порядок застосування методів управління ризиками факторингової компанії та їх облікова складова

3. Лімітування дозволяє уникнути наслідків ризику високого та критичного рівнів через встановлення системою ризик-менеджменту граничного значення рівня внутрішнього ризику факторингового бізнесу та одночасно зумовлює втрати

економічних вигод від здійснення факторингових операцій. В обліку здійснюється відображення запланованих факторингових операцій, однак навіть незначний ризик за умови певного набору обставин може бути реалізований, що тягне за собою понесення витрат основної діяльності факторингової компанії.

4. Самострахування ризиків факторингових операцій надає можливість розподілити у часі витрати на майбутнє покриття негативних наслідків ризику. Самострахування відбувається через формування внутрішніх резервів компанії (резерв сумнівних боргів за факторинговими операціями, забезпечення майбутніх виплат і платежів задля погашення власних боргових зобов'язань перед третіми особами тощо). Вказаний метод безпосередньо знаходить своє відображення в бухгалтерському обліку через господарські операції з формування, нарахування та використання внутрішніх резервів покриття ймовірних негативних наслідків. Однак, на практиці залишається проблема щодо реального фінансового забезпечення створених резервів.

5. Страхування внутрішніх ризиків факторингового бізнесу здійснюється шляхом укладання страхового договору, яким визначається обсяги відшкодувань ймовірних наслідків ризику, суми страхових платежів та інші умови. Страхування ризиків за факторинговими операціями – не поширене явище на ринку страхових послуг України. Зарубіжна практика в цій сфері вказує на обов'язковість страхування кредитного ризику за таким видом факторингу як імпорнтний та рекомендує страхувати події щодо невиконання умов договору поставки тощо. При застосуванні даного методу в нашій державі доречним є страхування відповідальності учасників факторингу, що зумовлює відображення в обліку витрат на сплату страхових платежів та отримання доходів при настанні страхових випадків.

6. Розподіл (передача) ризику – відступлення права грошової вимоги, колектору, компанії-SPV, іншій організації, що передбачає повну або часткову передачу ризику іншому суб'єкту господарювання.

Вітлінський В.В. [1] та Кузь В.І. [4] підкреслюють, що при передачі ризиків факторинговою компанією (беззворотне відступлення права грошової вимоги) в обліку відображаються господарські операції щодо комісійних винагород з передачі дебіторської заборгованості іншим спеціалізованим фінансово-кредитним установам.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що несистемний характер досліджень бухгалтерського обліку діяльності факторингових компаній в умовах ризику спричиняє низьку ефективність ризик-менеджменту. Отже, вищевизначені заходи (методи) сприяють зниженню ступеня ризику та ймовірності настання його негативних наслідків. Поряд з цим, виникають проблеми забезпеченості фінансовими ресурсами, кваліфікованим персоналом, актуальним програмним забезпеченням з ризик-менеджменту тощо. Тому, проаналізувавши сутність, переваги та недоліки застосування кожного з методів управління ризиками, зауважимо, що при незначному рівні ризику метод розподілу ризику, диверсифікації та зовнішнього страхування будуть досить затратними та економічно неефективними. За таких умов формування внутрішніх резервів, уникнення ризику за факторинговими операціями та його лімітування є цілком виправданими.

Висновки. Нерозробленість облікового забезпечення аналізу ефективності факторингового бізнесу в контексті ризик-орієнтованого управління унеможливорює контроль за доцільністю здійснення того чи іншого виду факторингу та зумовлює необхідність удосконалення методики бухгалтерського обліку факторингових операцій в умовах ризику. Виходячи із ідентифікованих методів управління ризиками, розроблено алгоритм застосування методів зниження (нейтралізації) ризиків факторингового бізнесу та визначено господарські операції відповідно до управлінського рішення, а також, запропоновано облікове забезпечення управління вищевказаними ризиками. Виокремлено об'єкти бухгалтерського обліку при застосуванні методів мінімізації ризиків факторингу. Наведені пропозиції дозволили

привести облікове забезпечення управління ризиками факторингового бізнесу у відповідність до галузевої специфіки та сучасних умов господарювання.

Перспективами подальших досліджень є, безпосередньо, розробка облікового забезпечення управління ризиками факторингового бізнесу, зокрема в частині облікового забезпечення методів управління господарськими ризиками факторингової компанії, задля уникнення ризику вцілому або його часткового прийняття, а також мінімізації ймовірних негативних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві. Київ, 2004. 480 с.
2. Гуцайлюк З. В. Ризики факторингового бізнесу: обліковий вимір. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. № 2(72). С. 27–31.
3. Джангетов А. Ш. *Учет и оценка экономических рисков хозяйствующего субъекта: на примере предприятий электрических сетей*: автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. Москва, 2004. 24 с.
4. Козлова М. О. *Облік і контроль процесу резервування*: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. Житомир, 2006. 203 с.
5. Кузь В.І. Сек'юритизація як альтернативне джерело фінансування факторингу. *Науковий журнал. Вісник Дніпропетровського університету ім. О. Гончара. Серія: Економіка*. 2015. Вип. 9 (2). №10/1. Том 23. С. 48–54.
6. Ткач В. И., Романова С. В., Чешев С. А. *Учет резервов предприятия*. Москва, 2000. 96 с.
7. Шевелев А. Е., Шевелева Е. В. *Риски в бухгалтерском учете*. Москва, 2007. 280 с.
8. Шкирман С. И. *Фонды и резервы, создаваемые организациями. Расчет чистых активов и доли выбывающего учредителя*. Минск, 2007. 272 с.

Рецензент д.е.н., професор Легенчук С.Ф.

УДК 657:332.3 (477)

Жураковська І.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОБЛІК ПРАВА КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ ДІЛЯНКАМИ У СКЛАДІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Бухгалтерський облік земельних ділянок характеризується наявністю різноманітних варіантів її відображення в залежності від призначення. В Україні в умовах мораторію на продаж сільськогосподарських земель актуальним є впровадження вимог МСФЗ 16 «Оренда», яке передбачає відображення на балансі орендованих земельних ділянок. Їх балансовий облік забезпечить розкриття реальної вартості активів сільськогосподарських підприємств і стане першим кроком на шляху до формування ринку землі. Запропоновано відокремлене відображення нематеріальних активів, які представляють права користування, та інтелектуальну власність, розроблено пропозиції з таксономії показників прав користування земельними ділянками. Обґрунтовано недоцільність повного копіювання таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності. Рекомендовано доповнити її кодуванням для відповідності плану рахунків і більш деталізувати базові активи, які мають стратегічне значення в економіці України.

Ключові слова: земля, оренда, права користування, нематеріальні активи, таксономія

Zhurakovska I.

ACCOUNTING OF THE RIGHT TO USE THE LAND PLOT AS PART OF INTANGIBLE ASSETS

Accounting for land is characterized by the presence of various options for displaying it, depending on the purpose. In Ukraine, under the terms of the moratorium on the sale of agricultural land, the implementation of the requirements of IFRS 16 "Lease", which provides for the balance of leased land, is relevant. Their balance accounting will ensure the disclosure of the real value of assets of agricultural enterprises and will be the first step towards the formation of a land market. A solitary reflection of intangible assets representing rights of use and intellectual property has been proposed, proposals on taxonomy of land use rights indicators have been developed. Reasonably inexpediency of full copying the taxonomy of financial statements according to

international financial reporting standards. It is recommended to supplement it with coding to match the chart of accounts and more detailed basic assets of strategic importance in the economy of Ukraine.

Keywords: land, lease, use rights, intangible assets, taxonomy

Жураковская И.В.

УЧЕТ ПРАВА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ В СОСТАВЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Бухгалтерский учет земельных участков характеризуется наличием различных вариантов ее отображения в зависимости от назначения. В Украине в условиях моратория на продажу сельскохозяйственных земель актуальным является внедрение требований МСФО 16 «Аренда», которое предусматривает отражение на балансе арендованных земельных участков. Их балансовый учет обеспечит раскрытие реальной стоимости активов сельскохозяйственных предприятий и станет первым шагом на пути к формированию рынка земли. Предложено уединенное отражения нематериальных активов, представляющих права пользования, и интеллектуальную собственность, разработаны предложения по таксономии показателей прав пользования земельными участками. Обоснованно нецелесообразности полного копирования таксономии финансовой отчетности по международным стандартам финансовой отчетности. Рекомендуются дополнить ее кодированием для соответствия плана счетов и более детализировать базовые активы, имеющие стратегическое значение в экономике Украины.

Ключевые слова: земля, аренда, права пользования, нематериальные активы, таксономия

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Облік земель сільськогосподарського призначення в Україні є однією з найактуальніших і стратегічно важливих тем. Тривалий мораторій на продаж таких земель в Україні (з 2002 року), неможливість повного копіювання сучасної закордонної практики, фактична відсутність «по факту» вільних сільськогосподарських земель для ведення підприємницької діяльності, зумовлюють необхідність розробки власних кроків побудови ринку землі і упорядкування взаємовідносин між фактичними власниками та користувачами земельних ділянок. Домінуючою операцією, яка дозволяє набути права користування земельними ділянками в Україні, є оренда. На її значення в підприємницькій діяльності зроблено особливий акцент в світовій обліковій практиці. Впровадження інноваційних вимог МСФЗ 16 «Оренда» з 1 січня 2019 року, за оцінками фахівців, дозволить забезпечити користувачів реальними даними про наявність активів на підприємстві, так як фактичне право власності не буде братись до уваги. Авіакомпанії відображатимуть на балансі орендовані літаки, які вони використовують у своїй діяльності, сільськогосподарські підприємства -землі і т.д. До 2019 року придбанні права користування землею можна було обліковувати як придбання нематеріального активу або звичайні операції оренди. МСФЗ 16 вимагає, щоб орендарі визнавали більшість договорів оренди на своїх балансах, як зобов'язання з оренди з відповідними правами користування в складі активів. При цьому не має значення вид оренди: операційна чи фінансова. Права користування земельними ділянками визнаються повноцінним активом, що вимагає проведення детального дослідження відображення цих операцій в звітності та їх вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. На особливостях обліку сільськогосподарських земель у своїх дослідженнях наголошували Брик Г.В., Ціцька Н.І., Поверляк Т. І. [1], Герасимук І.В.[3], Жук В.М. [3], Саблук П.Т. [4], Третяк А.М., [3] і т.д. Основні результати всіх досліджень зводяться до обґрунтування впровадження галузевого стандарту обліку землі. Ми з цим погоджуємось, адже специфіка функціонування ринку землі в Україні вимагає особливих способів вирішення існуючих проблем. Коріненко А. [5], Делік Н.С. [6]

досліджували відображення прав користування землею у складі нематеріальних активів. Проте відсутні дослідження впливу впровадження правил МСФЗ 16 «Оренда» на звітність щодо обліку земель сільськогосподарського призначення.

Цілі статті. Метою дослідження є вдосконалення обліку прав користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення як повноцінних активів підприємства, що створить умови для формування ринку прав користування землею, відображення всіх виробничих ресурсів на балансі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні з 2002 року діє мораторій на продаж сільськогосподарських земель. Взагалі ситуація на ринку землі в Україні за останні десятиліття практично не змінилась. Ще у 2000 році в звіті Світового банку «Земельна політика для росту і зменшення бідності» [7] вказувалось на відставання України щодо земельних реформ - тільки 26% земель перебували у приватній власності. Всього під мораторій підпадає приблизно 41 млн. га, що становить 96% всіх с/г земель в Україні. 68% «підмораторних» земель – це земельні паї, які перебувають у приватній власності. Щодо кількості землевласників, яких стосується мораторій, то тільки власників паїв – 6,9 млн., а це – 16,2% постійного населення України. Переважна більшість таких власників мешкають у сільській місцевості [8]. По факту більшість цих земель використовуються сільськогосподарськими підприємствами, які складають фінансову звітність.

Нами проаналізовано відображення земельних ділянок у звітності за МСФЗ. Облік земельних ділянок характеризується наявністю різноманітних варіантів її відображення в залежності від призначення. МСБО та МСФЗ містять вимоги щодо обліку землі в складі основних засобів (МСБО 16 «Основні засоби»), комбінованих активів – земля в поєднанні з біологічним активом (МСБО 41 «Сільське господарство»), інвестиційної нерухомості (МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»), нематеріальних активів (прав користування земельною ділянкою) (МСБО 38 «Нематеріальні активи» та МСФЗ 16 «Оренда»), товарів (МСФЗ 5 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»). У міжнародних стандартах пропонуються альтернативні варіанти, що дозволяють права користування землею відносити як до активів, так і до витрат.

Для дослідження існуючої практики обліку сільськогосподарських земель нами проаналізовано звітність за 2017 рік 50 підприємств з різних куточків України, які зобов'язані складати звітність за МСФЗ. За результатами дослідження встановлено, що всі 50 підприємств використовують землі сільськогосподарського призначення орендовані у місцевих органів влади, приватних та юридичних осіб. 7 підприємств (або 14%) з 50 частково використовують власні землі. Вартість власних земель в активах підприємства менше 1% і тільки на одному підприємстві становить 9%. 7 підприємств відобразили право користування землею в складі нематеріальних активів, їх частка в активах до 0,4%. На двох підприємствах з 50 частка вартості прав користування землею в активах більше 1% (відповідно 3% і 26%). Як висновок можна відмітити, що ні земля, ні права користування нею не відображаються в складі активів сільськогосподарських підприємств. Тільки на двох підприємствах структура активів характеризує діяльність сільськогосподарських підприємств, де основним ресурсом є земля. Деякі суб'єкти господарювання обліковують права оренди землі як витрати, інші як оперативну оренду, і лише у виняткових випадках в складі активів у вигляді прав користування майном. Як наслідок, активи сільськогосподарських підприємств суттєво занижені.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18. 10. 1999 № 242, право користування за економічною оцінкою має відображатись в бухгалтерському

обліку на субрахунку 122 «Права користування майном» рахунку 12 «Нематеріальні активи». Статтею 13 Закону України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 року передбачено відображення в бухгалтерському обліку вартості права користування земельними ділянками за їх експертною грошовою оцінкою. Визначення вартості права постійного користування землею здійснюється відповідно до пункту 48 Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 року № 1531.

Законодавством України передбачено відображення на балансі прав користування земельними ділянками також для бюджетних і комунальних установ. Зокрема, новостворені ОТГ повинні бути зацікавлені в якісній оцінці і представлені на баланс ОТГ всіх земель, в тому числі державних, отриманих у комунальну власність. Прозорий їх облік на балансі забезпечить контроль сільськогосподарських земель, визначення їх реальної вартості. Відповідно до роз'яснення Державного казначейства України від 29.04.2005 №07-04/853-3685, на субрахунку 122 «Інші нематеріальні активи» рахунку 12 «Нематеріальні активи» обліковуються права користування природними ресурсами, вичерпний перелік яких викладено у статті 39 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 № 1264-ХІІ. Облік відбувається на підставі державного акта на право тимчасового користування земельною ділянкою за експертною оцінкою.

Проведене нами дослідження 50 підприємств показало, що тільки 14% з них дотримувались вимог законодавства і відображали права користування на балансі.

З 1 січня 2019 року для підприємств, які складають звітність за МСФЗ, вступають в дію положення МСФЗ 16 «Оренда» [9]. Для компаній США наслідки введення цього стандарту були прораховані наперед. Delta Air Lines повідомила про зростання балансу на 12,8 млрд долларів, а корпорація Starbuck про 5,7 млрд долларов. Wall Street Journal повідомляє, що корпоративні баланси можуть збільшитись на 2 трильйони долларів [10]

Основні нововведення щодо орендованих активів полягають в наступному:

1. Операційна оренда визнається на балансі. До цього часу вона була «позабалансовою». Такою ж вона є згідно діючого П(С)БО 14 «Оренда». Позабалансовою залишиться оренда строком на 12 місяців або менше. На підприємствах, які використовують орендовані активи, вартість балансу значно зросте, хоча витрати, визнані в звіті про сукупні прибутки, залишаться без змін.

2. Договором оренди не визнаються лише ті угоди, згідно яких орендар не має права контролювати використання ідентифікованого активу. Наприклад, не має права розпоряджатись врожаєм.

3. Всі орендні платежі і витрати на оренду капіталізуються.

4. В примітках до звітності слід розкривати додаткові: як кількісні, так і якісні показники для орендарів і орендодавців [13].

Визнання права користування майном у складі нематеріальних активів відбувається на підставі договорів оренди, які підлягають державній реєстрації. Правовстановлюючим документом на землю є Державний акт на право постійного користування землею. Також права можуть підтверджуватися договором оренди тощо. Щодо «підмораторних» земель під час дії мораторію в Україні можна укладати наступні договори: оренди, емфітевзису та міни.

Оренда земельної ділянки — це строкове платне користування чужою земельною ділянкою. Сьогодні такі договори є найбільш поширеними. За таким договором власник «підмораторної» земельної ділянки передає її в користування іншій особі на певний термін і за плату, яка має бути не меншою 3% від нормативної грошової оцінки цієї ділянки. Переважно договори оренди сторони укладають на короткий термін — від

одного до п'яти років [11]. Як об'єкт обліку цей договір означає, що вартість права користування земельною ділянкою, відображена в активах, не може бути меншою 3% від нормативної грошової оцінки цієї ділянки в розрахунку на 1 рік. Прослідкуємо вплив впровадження цього порядку на одному з досліджуваних підприємств, яке має в оренді на 10 років 6480 га земель, при цьому вартість землі і прав користування нею на балансі дорівнює нулю. Для оцінки використаємо вартість землі, визначену Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 № 262 «Про затвердження Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення», згідно якого нормативна грошова оцінка одиниці площі ріллі у Волинській області становить 21 806,00 грн. Виходячи з мінімальної 3% вартості орендної плати, право користування землею має становити 4239,1 тис.грн.

Емфітевзис — це речове право на чуже майно, яке полягає в платному чи безоплатному володінні та користуванні чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб з метою отримання плодів і доходів від неї [11]. В обліку право користування земельною ділянкою на підставі договору емфітевзису може відображатись в складі активів також. Під договорами емфітевзису перебуває 40 тис. га сільськогосподарських земель [12] на період більше 10 років.

Впровадження світової практики обліку прав користування земельними ділянками має забезпечити ріст активів підприємства, дозволить виявити реальних користувачів землі в Україні. Проте для розкриття особливостей функціонування ринку землі у звітності рекомендуємо переглянути затвержені Наказом Міністерства фінансів України від 7 грудня 2018 року N 983 «Про затвердження перекладу Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності» показники щодо прав користування земельними ділянками. Якщо в проекті цього наказу, який був оприлюднений наприкінці 2018 року, права користування землею попадали в групу інші нематеріальні активи, то в остаточному затвердженому наказі взагалі не враховано специфіку функціонування ринку землі в Україні.

МСФЗ містять широкий перелік способів представлення інформації про земельні ділянки, вибір якого залежить від професійного судження фахівців, які складають і перевіряють звітність. Крім того, вимоги МСФЗ спрямовані на більше розкриття фінансових активів та інструментів, нематеріальних активів інших сукупних доходів. Операції з такими активами як земля, вже давно врегульовані в Європі. В таблиці 1 проаналізовано показники таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності, в межах яких можуть бути розкриті права користування земельними ділянками, так як прямої згадки про них немає.

Таблиця 1

Аналіз показників таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності

№ з/п	Базовий актив, показник	Кількість показників
1	Земля	7
2	Права користування	20
3	Нематеріальні активи	60
4	Загальна кількість показників таксономії	5340

Затверджений підхід до таксономії унеможливить впровадження її на всі підприємства України. Більш доцільним буде її поєднання з планом рахунків разом з додатковим розкриттям. Права користування земельними ділянками не згадано в жодному з 5340 рядків, пропонується лише розкриття детальної інформації про площу землі, яка використовується для сільського господарств, нематеріальні активи [таблиця], розкриття інформації про нематеріальні активи [текстовий блок], розкриття

інформації про нематеріальні активи, які є суттєвими для суб'єкта господарювання [статті], активи з наданим правом користування [компонент], розкриття кількісної інформації про активи з права користування [таблиця], розкриття кількісної інформації про активи з права користування [текстовий блок] і т.д.

Пропозиції з таксономії показників фінансової звітності в частині прав користування земельними ділянками наведено в таблиці 2

Таблиця 2

Пропозиції з таксономії показників в частині розкриття основної інформації про нематеріальні активи

12	Нематеріальні активи за винятком гудвілу [абстрактний тип]
122	Права користування майном
1221	Інтелектуальна власність
	Нематеріальні активи, що пов'язані з клієнтом [компонент]
	Нематеріальні активи на етапі розробки [компонент]
	Нематеріальні активи з невизначеним строком корисної експлуатації [компонент]
	Нематеріальні активи, які базуються на технологіях [компонент]
	Інші об'єкти інтелектуальної власності
1222	Права користування майном
	Нематеріальні активи розвідки та оцінки [компонент]
	Права землекористування з невизначеним терміном експлуатації
	Права землекористування з обмеженим терміном експлуатації
	Інші права користування майном

Подібне розкриття може використовуватись також державними і комунальними підприємствами, яким надано право користування землею.

Висновки. Наше дослідження продовжує вивчення одного з найцінніших ресурсів України – землі, як об'єкта обліку і контролю. В світлі останніх змін в обліковій практиці, важливо окреслити напрямки подальших розробок, щоб активізувати розвиток ринку землі в Україні. При прямому копіюванні європейських сучасних ініціатив, може бути загублено всі ті напрацювання, які уособлюють вітчизняну облікову практику. Ми ще раз підкреслюємо важливість впровадження окремого стандарту обліку і оцінки землі в Україні, на підстав якого можуть бути розроблені вимоги до таксономії фінансової звітності в частині прав власності і користування землею. Ні затверджена таксономія, ні П(С)БО не містять чітких інструкцій для визнання прав користування землею в складі активів, як наслідок активи сільськогосподарських підприємств є занижені.

Рекомендуємо відобразити всі права на використання землі понад один рік у складі нематеріальних активів. Таксономією для підприємств, які складають звітність за МСФЗ, в майбутньому для державних та інших підприємств передбачити виділення цих прав. Державні і приватні структури, ОТГ та інші землекористувачі мають оцінювати вартість землі та контролювати її зміну для того, щоб визначати ефективність її використання, забезпечувати збереження та оновлення. Виділені нами пропозиції лише окреслюють напрям подальших досліджень щодо впровадження в практику всіх підприємств відображення на балансі прав користування землею.

Список використаних джерел:

1. Bryk G. V., Cic'ka N. E., Poverlyak T. I. Theoretical and practical aspects of accounting agricultural land. *Economic Processes Management: International Scientific Journal*. 2017. № 1. Retrieved from: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_1/epm2017_1_4.pdf
2. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин. *Агроінком*, 2011. №7-9. С.116-121.
3. Жук В.М., Третяк А.М., Герасимук І.В. Методичні рекомендації з організації обліку та оцінки землі підприємствами АПК. *Облік і фінанси АПК*. 2005. Випуск 3. С.135-188
4. Саблук П.Т. *Розвиток земельних відносин в Україні*. К.: ННЦ ІАЕ, 2006. 203с.
5. Коріненко А.І. Документальне забезпечення бухгалтерського обліку прав користування землею. *Облік і фінанси*, 2017. № 4 (78). С.40-45

6. Selivanova, N.M.; Delik, N. S. The right to use the land as an object of accounting. *ECONOMICS: time realities*, №2(36), 2018. Retrieved from: <http://dspace.opu.ua:8080/xmlui/handle/123456789/8103>
7. Land policies for growth and poverty reduction a world bank policy research report. Retrieved from: http://documents.worldbank.org/curated/en/485171468309336484/310436360_20050007001644/additional/multi0page.pdf
8. Нізалов Д., Івінська К., Кубах С., Нів'євський О.. Мораторій на землі с/г призначення для чайників і не тільки... Режим доступу : <https://voxukraine.org/uk/moratori-y-na-zemli-ua/>
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Оренда». Режим доступу : [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS16%20ukr_AH%20\(1\)-compressed%20\(1\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS16%20ukr_AH%20(1)-compressed%20(1).pdf)
10. TOP 5 biggest changes with the new lease accounting standard (ASC 842). Retrieved from: [https://www.gaardynamics.com/insights/blog/2016/08/16/top-5-biggest-changes-with-the-new-lease-accounting-standard-\(asc-842\)/](https://www.gaardynamics.com/insights/blog/2016/08/16/top-5-biggest-changes-with-the-new-lease-accounting-standard-(asc-842)/)
11. Кальніченко А. Що має знати власник землі в очікуванні відміни мораторію на відчуження сільськогосподарських земель. *Мала енциклопедія нотаріуса*, 2019. № 1. Режим доступу : <http://yurradnik.com.ua/stati/d1-89-d0-be-d0-bc-d0-b0-d1-94-d0-b7-d0-bd-d0-b0-d1-82-d0-b8-d0-b2-d0-bb-d0-b0-d1-81-d0-bd-d0-b8-d0-ba-d0-b7-d0-b5-d0-bc-d0-bb-d1-96-d0-b2-d0-be-d1-87-d1-96-d0-ba-d1-83-d0-b2-d0-b0-d0-bd-d0-bd/>
12. Редіх Е. Темні води емфітевзису. Плюси та мінуси довгострокової «оренди по-новому». Режим доступу : <https://agropolit.com/spetsproekty/398-temni-vodi-emfitevzisu-plyusi-ta-minusi-dovgostrokovoyi-orendi-po-novomu>
13. Applying IFRS New IASB leases standard — Mining and Metals October 2016 [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_New_IASB_leases_standard_-_Mining_and_metals/\\$File/Apply-Leases-MM-October2016.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_New_IASB_leases_standard_-_Mining_and_metals/$File/Apply-Leases-MM-October2016.pdf)

Рецензент д.е.н., професор Голян В.А.

УДК 657.1

Писаренко Т.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА, ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розкрито сутність прогнозування, яке є однією з функцій управлінського обліку. Обґрунтовано важливість прогнозування господарської діяльності підприємства для ефективного управління ним. Висвітлено методику прогнозування витрат на виробництво продукції промислового підприємства. Розглянуто основні етапи визначення прогнозної собівартості виготовленої продукції, визначено фактори впливу на окремі показники діяльності підприємства при формуванні прогнозної фінансової звітності.

Ключові слова: управлінський облік, прогнозування, структура витрат, закон спадаючої віддачі, матеріальні витрати, витрати на оплату праці, загальнопромислові витрати, невиробничі витрати, прогноз витрат, собівартість виготовленої продукції.

Pisarenko T.

FORECASTING THE COST OF PRODUCTION AS AN IMPORTANT STAGE OF MANAGING ACCOUNT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article reveals the essence of forecasting, which is one of the functions of managerial accounting. The importance of forecasting the economic activity of the enterprise for its effective management is substantiated. The method of forecasting expenses for industrial production is highlighted. The main stages of determination of forecast cost of manufactured products are considered, factors of influence on separate indicators of activity of the enterprise are determined at formation of forecast financial reporting.

Key words: managerial accounting, forecasting, cost structure, law of decreasing return, material expenses, labor costs, total production costs, non-production costs, cost forecast, cost of manufactured goods.

Писаренко Т.Н.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА, КАК ВАЖНЫЙ ЭТАП ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье раскрыта сущность прогнозирования, которое является одной из функций управленческого учета. Обоснована важность прогнозирования хозяйственной деятельности

предприятия для эффективного управления им. Описано методику прогнозирования затрат на производство продукции промышленного предприятия. Рассмотрены основные этапы определения прогнозной себестоимости произведенной продукции, определены факторы влияния на отдельные показатели деятельности предприятия при формировании прогнозной финансовой отчетности.

Ключевые слова: управленческий учет, прогнозирование, структура затрат, закон убывающей отдачи, материальные затраты, затраты на оплату труда, общепроизводственные расходы, непроизводственные расходы, прогноз затрат, себестоимость произведенной продукции.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Управлінський облік вже давно зайняв своє гідне місце в обліковому процесі будь-якого підприємства. Сфера його впливу поширюється на внутрішні та зовнішні процеси діяльності господарюючого суб'єкта, дає можливість об'єднати різноманітні інформаційні потоки у необхідних для управлінського персоналу аспектах та забезпечує прийняття виважених управлінських рішень.

Однією з важливих функцій управлінського обліку виступає прогнозна, суть якої полягає у передбаченні майбутніх витрат діяльності підприємства. Це досить складне завдання. Адже на рівень витрат впливає значна кількість чинників, а саме: вітчизняне законодавство, внутрішні та світові тенденції на ринку подібної продукції, стан виробничих потужностей, наявність якісної сировинної бази та кваліфікованого основного і допоміжного персоналу, цінова політика, якість продукції, ситуація у конкурентів, інші. Компетентний аналітик повинен володіти великим масивом знань для якісного прогнозування. Саме ці фактори визначають рівень відповідальності та значимості прогнозування як важливого елемента управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання прогнозування при організації управлінського обліку висвітлені у працях значної кількості науковців, серед яких: Атамас П.Й., Головка Т.В., Голов С.Ф., Друрі К., Наливайко А., Нападівська Л.В., Пушкар М.С., Райан Б., Хонгрэн Ч., Шершньова З.С., Шевчук В.Р. та інші [1-11].

Не зважаючи на значну кількість публікацій залишаються актуальними питання щодо організації прогнозування витрат на виробництво продукції.

Цілі статті. Метою написання статті є розкрити економічний зміст процесу прогнозування, висвітлити методику прогнозування витрат на виробництво продукції промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Прогнозування – це передбачення майбутньої діяльності підприємства, виступає складовою управлінського обліку [1, 2, 7-10].

Процес прогнозування охоплює період від одного року до кількох, залежно від бачення керівництвом стратегії розвитку підприємства.

Розрізняють різні методи прогнозування: експертних оцінок, економіко-математичного моделювання, екстраполяції трендів, інші [2].

Метод експертних оцінок передбачає врахування суб'єктивних думок експертів про майбутній стан підприємства. Для експертних оцінок характерним є передбачення майбутнього на основі раціональних аргументів та інтуїції.

Часто на практиці використовують комбінований метод прогнозування. Наприклад можливим є поєднання методу експертних оцінок з методом економіко-математичного моделювання. Метод економіко-математичного моделювання ґрунтується на дослідженнях різних об'єктів за допомогою їх представлення як систем (математичних моделей) і аналізу цих систем.

Планування обсягів виробництва продукції напряму залежить від запланованих обсягів реалізації [3, 4-6]. В основу виробництва закладаються дані, одержані в результаті вивчення попиту різних ринкових сегментів: окремих груп населення, підприємств, організацій та інших споживачів, яким і буде адресована продукція підприємства. Отже фінансові аналітики повинні підключити службу маркетингу

підприємства до процесу планування та складання бюджетів реалізації. За допомогою маркетологів фінансовий аналітик визначає прогнозний перелік продукції, прогнозні ціну (π_i) і кількість реалізації (κ_i). За цими показниками складається бюджет (прогноз) реалізації, в основі якого лежить формула:

$$P_i = \sum \pi_i \times \kappa_i \quad (1)$$

Наступним кроком у процесі прогнозування господарської діяльності буде прогноз обсягів і структури продукції підприємства. Обсяг і структура продукції, що вироблятимуться, залежать від: обсягів та структури ресурсів, які використовуються у виробництві; від рівня використання нових технологій на підприємстві.

Плануючи обсяги виробництва, необхідно врахувати економічний закон спадаючої віддачі. Суть цього закону: існує певна межа у доцільності додаткових витрат. Будь-які додаткові витрати поза цією межею не призводять до збільшення обсягів виробництва.

Наявність такого роздільного показника може бути зумовлена обмеженістю виробничих потужностей. Наприклад підприємство використовує у виробничому процесі чотири виробничі лінії, на кожній з яких одночасно може працювати четверо працівників. Отже максимальна кількість основних робітників, які підприємство може прийняти на роботу складає шістнадцять чоловік. Збільшення кількості основного персоналу на одного, двох і більше працівників призведе до додаткових витрат підприємства на заробітну плату. Але випуск продукції при додатковому збільшенні основного персоналу не збільшуватиметься у прямо пропорційній залежності, оскільки кількість робочих місць обмежена: робітники будуть по чергово працювати за робочими місцями. Наслідком подібної ситуації на підприємстві будуть умовні перевитрати по статті витрат «Витрати на оплату праці», що зумовить зменшення прибутковості підприємства у звітному періоді.

Нарешті, коли зусиллями фінансових аналітиків, експертів і маркетологів визначені прогнозні обсяги виробництва у розрізі різних видів продукції, приступають до досить трудомісткого процесу розрахунку прогнозних витрат на виробництво.

Прогноз потреби у матеріалах складають у натуральному й вартісному вираженнях. Його мета – визначення кількості матеріалів, необхідних для виробництва запланованого обсягу продукції та кількості матеріалів, що необхідно закупити протягом планового періоду. В основі розрахунку лежать діючі норми витрат матеріалів на окремий виріб (n_i) і ціни на матеріали (m_i):

$$M_i = \sum m_i \times n_i \quad (2)$$

Робочі таблиці для розрахунків зазвичай мають складну будову з детальними розшифровками по окремих видах матеріальних витрат. Ступінь складності диктує специфіка господарської діяльності підприємства.

Як підсумок такого трудомісткого процесу для фінансового аналітика буде отримання показника матеріальних витрат з урахуванням цінової політики конкретного фінансового року.

Як вже зазначалося, фінансовий аналітик повинен розрахувати показники матеріальних витрат для досягнення прогнозного обсягу виробництва у бюджетному році в натуральному та вартісному вираженні. На основі натуральних показників, здійснюватиметься розрахунок потреби у матеріальних ресурсах на рік з урахуванням залишків запасів на складах і у виробництві базового підприємства. Саме від цього показника залежатимуть: витрати на закупку матеріалів; необхідні грошові потоки у розрізі окремих періодів (на місяць, квартал, рік); залишки по прогнозних показниках грошових коштів, матеріальних запасів; стан розрахунків з постачальниками.

Загальна схема розрахунку витрат на закупку матеріалів представлена у формулі:

$$З_{\text{м}} = З_{\text{кін.}} + П_{\text{мат.}} - З_{\text{поч.}}, \quad (3)$$

де $З_{\text{м}}$ – витрати на закупку матеріалів;

$З_{\text{кін.}}$ – прогнозні залишки матеріалів на кінець планового періоду;

$З_{\text{поч.}}$ – прогнозні залишки матеріалів на початок планового періоду;

$П_{\text{мат.}}$ – прогнозна потреба в матеріалах для реалізації виробничої програми планового періоду.

Цей механізм розрахунку прогнозних витрат на закупку матеріалів представлений у працях Атамаса П.Й. [1], Голова С.Ф. [3], Друри К. [4], Нападівської Л.В. [6] та й інших науковців.

Всі розрахунки здійснюються в розрізі окремих видів матеріальних запасів у натуральному та вартісному вираженні.

Наступним етапом є визначення планових витрат на оплату праці. Для цього очікуваний обсяг виробництва кожного виду продукції множать на трудомісткість одиниці продукції, а потім отриману трудомісткість випуску множать на вартість 1 людино-години (тобто середню годинну тарифну ставку). Розрахунок за статтею «Витрати на оплату праці» є не менш важливим і трудомістким процесом. Такі витрати можуть бути розраховані за центрами витрат (видами робіт, ділянками, цехами), а потім зведені у єдину форму, розроблену фінансово-аналітичною службою підприємства. Обліковці-аналітики маючи такі показники будуть прогнозувати: загальні нараховані витрати на оплату праці, систематичні виплати по оплаті праці та їх вплив на грошові потоки підприємства, кінцеві залишки за окремими статтями прогнозного балансу («Розрахунки по оплаті праці», «Грошові кошти», «Нерозподілені прибутки та непокриті збитки», інші).

Прогноз накладних виробничих витрат відображає обсяг усіх витрат, пов'язаних із виготовленням продукції, за винятком прямих витрат. Накладні виробничі витрати складаються з кількох статей і містять змінну та постійну частину. Кожне підприємство самостійно визначає перелік статей прогнозування накладних виробничих витрат та передбачає шляхи їх оптимізації.

Комплексність статей накладних виробничих витрат передбачає масштабну роботу аналітиків при їх прогнозуванні та розрахунку впливу цих витрат на зміну прогнозних статей фінансової звітності. Не зважаючи на обсяги розрахункової роботи, в основі прогнозування лежать споріднені математичні розрахунки, які описані при висвітленні методики прогнозування матеріальних витрат і витрат на оплату праці [2, 3, 6]. Всі витрати для узагальнення зводяться в окрему таблицю. Таблиця довільна і складається самостійно кожним підприємством.

По завершенні прогнозних розрахунків окремих виробничих витрат визначають собівартість виготовленої продукції за прогнозний період. Розрахунки роблять у розрізі окремих видів продукції, що планують випускати у майбутньому році (роках). Для цього враховують зміну залишків незавершеного виробництва на початок і кінець звітного періоду. Аналітикам ці розрахунки дадуть можливість розрахувати прогнозні статті балансу «Незавершене виробництво» і «Готова продукція».

Заплановані обсяги реалізації продукції у розрізі місяців, кварталів, років дадуть можливість розрахувати обсяги реалізованої продукції і відповідні статті «Звіту про фінансові результати», зокрема визначити валовий прибуток або збиток від реалізації продукції.

При прогнозуванні необхідно врахувати адміністративні, комерційні, інвестиційні та інші витрати, які можуть бути характерні для базового підприємства. Методика прогнозування таких витрат є індивідуальною для кожного підприємства. Але послідовність прогнозування повинна бути наступною: визначення переліку статей витрат та рівня деталізації таких витрат, встановлення джерел отримання інформації про витрати та методики розподілу накладних витрат. Оскільки згадані вище накладні

витрати не включаються до собівартості виробленої продукції, ми не будемо зупинятися на методиці їх прогнозування.

Висновки. Таким чином, прогнозування обсягів виробництва, прямих та непрямих виробничих витрат є важливою ділянкою планування на підприємстві. Ця робота потребує від аналітичного персоналу знань нормативної бази, детального вивчення ринку діяльності базового підприємства, уважності та скрупульозності у розрахунках.

Список використаних джерел:

1. Атамас П.Й. Управлінський облік. Київ, 2009. 440 с.
2. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / за ред. д-ра екон. наук, проф. М.В.Кужельного. Київ, 2002. 198 с.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік. Київ, 2003. 703 с.
4. Друри, Колин. Введение в управленческий и производственный учёт. Москва, 1998. 783 с.
5. Наливайко А. Теорія стратегії підприємства: Сучасний стан та напрямки розвитку. Київ, 2011. 227 с.
6. Нападівська Л. В. Управлінський облік. Київ, 2004. 544 с.
7. Пушкар М.С. Розробка систем обліку. Тернопіль, 2004. 198 с.
8. Райан Б. Стратегический учет для руководителей. Москва, 1998. 224 с.
9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Київ, 2004. 699 с.
10. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік : навч. посібник / за ред. О. М. Ковалюка. Київ, 2009. 176 с.

Рецензент д.е.н., професор Голян В.А.

УДК: 657:336.226

Романченко Ю.О., к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія

ОБЛІК ТА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Визначено економічну сутність спрощеної форми обліку та звітності. Висвітлено умови та особливості застосування спрощеної форми обліку. Сформовано блок-схему взаємозв'язку спрощеного плану рахунків та реєстрів спрощеної форми обліку малих підприємств. Досліджено склад та строки подання спрощеної фінансової звітності малими підприємствами.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бухгалтерські реєстри, бухгалтерські форми, суб'єкти малого підприємництва, фінансова звітність.

Romanchenko Y.

ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING OF ENTERPRISES OF SMALL BUSINESS

The article is dedicated the economic essence of the simplified form of accounting and reporting. Conditions and peculiarities of application of the simplified accounting form are highlighted. The block-diagram of the interconnection of a simplified plan of accounts and registers of the simplified form of accounting of small enterprises has been formed. The composition and terms of presentation of simplified financial statements by small enterprises were explored.

Keywords: accounting, accounting registers, accounting forms, small business entities, financial reporting.

Романченко Ю. А.

УЧЕТ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Определена экономическая сущность упрощенной формы учета и отчетности. Освещены условия и особенности применения упрощенной формы учета. Сформирована блок-схема взаимосвязи упрощенного плана счетов и регистров упрощенной формы учета малых предприятий. Исследован состав и сроки представления упрощенной финансовой отчетности малыми предприятиями.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, регистры бухгалтерского учета, формы бухгалтерского

учета, субъекты малого предпринимательства, финансовая отчетность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Облік та фінансова звітність забезпечують інформаційні потреби управління підприємством. Збільшення потреб управлінців в інформації та постійні трансформації, що відбуваються у нормативно-правовому полі, вимагають перегляду підходів до організації обліку на підприємствах малого бізнесу. Актуальною є необхідність визначення проблем обліку та складання фінансової звітності, розв'язання яких доволить посилити економічну ефективність економічних процесів в малому бізнесі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемні аспекти вибору форми обліку, методичні особливості облікового відображення господарських операцій, а також порядок складання та подання фінансової звітності малими підприємствами висвітлюються в працях вчених та практиків: Атамаса П. Й., Бутинець Ф. Ф., Вериги Ю. А., Дробязко С. І, Козир Т. М., Холод С. Б. та інших. Дискусійні моменти та наукові проблеми організації та методики обліку, а також складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва завжди перебувають у полі зору українських науковців.

Цілі статті. Основними завданнями публікації є визначення особливостей облікового відображення господарських операцій суб'єктами малого підприємництва за умов застосування спрощеної форми обліку та розкриття порядку складання і подання фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності являє собою спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Спрощена система оподаткування може бути самостійно обрана підприємцем, якщо така особа відповідає законодавчим вимогам.

Обліковий процес на підприємствах малого бізнесу має ряд суттєвих особливостей. Керуючись наказом МФУ «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» № 422 від 25.06.2003 р., малі підприємства застосовують просту форму або спрощену форму бухгалтерського обліку (рис. 1).

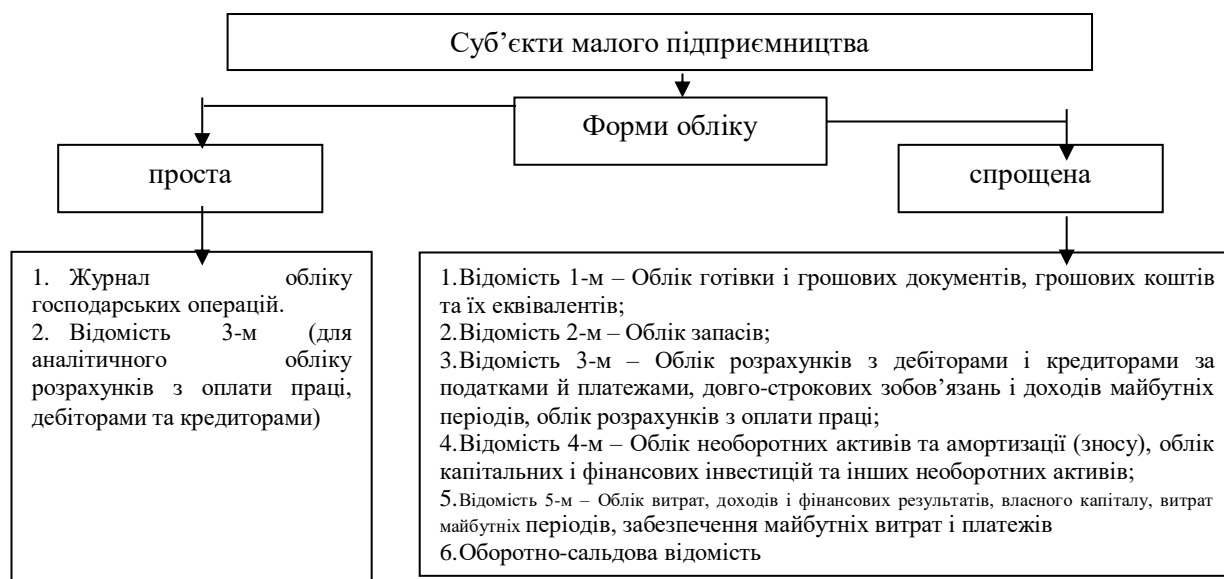


Рис. 1. Регістри простої та спрощеної форми обліку для суб'єктів малого підприємництва відповідно

Фізичні особи – підприємці, що обрали спрощену систему оподаткування не зобов'язані вести бухгалтерський облік. Щодо юридичних осіб – платників єдиного податку, то обов'язковість ведення бухгалтерського обліку покладена Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Зокрема, суб'єкти господарювання, що віднесені до третьої та четвертої групи платників єдиного податку можуть скласти спрощений фінансовий звіт за формами, передбаченими НП(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [6].

Мале підприємство зобов'язане використовувати спрощений План рахунків бухгалтерського обліку № 186 від 19.04.2001 р. [7] за умови обрання простої або спрощеної форми обліку. Взаємозв'язок спрощеного плану рахунків та реєстрів спрощеної форми обліку представлено у вигляді блок-схеми (рис. 2).



Рис. 2. Блок-схема взаємозв'язку Плану рахунків та реєстрів спрощеної форми обліку малих підприємств

Малі підприємства, що обрали спрощену чи просту форму обліку, мають право скласти і подавати звітність відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Вищевказана вимога коментується також у Листі МФУ «Особливості складання фінзвітності малих підприємств за 2017 рік» [3]: норми П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» застосовуються:

- 1) для складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва:

- суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які визнані такими відповідно до законодавства (крім тих, що складають спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва);

- представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності;

2) для складання Спрощеного звіту суб'єкта малого підприємництва:

- суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які ведуть облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства;

- суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, що відповідають критеріям мікропідприємництва.

Склад річної фінансової звітності залежить від категорії юридичної особи відповідно до ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України [1] та обраної форми обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Склад і строки подання фінансової звітності малими підприємствами

Категорія юридичних осіб	Річна звітність		Куди подається
	склад	строк подання	
Малі підприємства і представництва нерезидентів – платники податку на прибуток	форми № 1-м, № 2-м	Одночасно з декларацією з податку на прибуток (п. 46.2 ПКУ) не пізніше 1 березня 2018 року	Державна фіскальна служба
		Не пізніше 28 лютого 2018 року (п. 5 Порядку № 419)	Органам Держстату
Суб'єкти мікропідприємництва – платники податку на прибуток	Форми № 1-мс, № 2-мс	Одночасно з декларацією з податку на прибуток (п. 46.2 ПКУ) не пізніше 1 березня 2018 року	Державна фіскальна служба
		Не пізніше 28 лютого 2018 року (п. 5 Порядку № 419)	Органам Держстату
Юридичні особи – платники єдиного податку	форми № 1-м, № 2-м, № 1-мс, № 2-мс	Не пізніше 28 лютого 2018 року (п. 5 Порядку № 419)	Органам Держстату

У разі якщо підприємство за результатами діяльності протягом року втратило ознаки суб'єкта малого підприємництва, та відповідає ознакам суб'єкта малого підприємництва, якому дозволено складати Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва, то таким підприємством складається або Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва, або Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва за звітний період, у якому це відбулось, а з наступного періоду – Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва.

Висновки. Організація системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств повинна враховувати особливості організаційно-правової форми та вибір такої форми обліку що б максимально забезпечувала потреби облікової та управлінської служби малого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січ. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Дробязко С. І. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу : [навчальний посібник] / Дробязко С. І., Козир Т. М., Холоп С. Б. За заг. ред. П. Й. Атамаса. // К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
3. Лист Міністерства фінансів України «Особливості складання фінзвітності малих підприємств за 2017 рік» від 12 черв. 2017 р. № 35210-07-10/15486 // Баланс. – 2018. - № 7 – 8. – С. 6.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» № 422 від 25 черв. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Омельницька З. Склад і строки подання річної фінансової звітності // Баланс. – 2018. - № 7 – 8. - С. 7.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства», затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 39 від 25 лют. 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Спрощений План рахунків бухгалтерського обліку, затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 186 від 19 квіт. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 005.34

Потьомкіна О.В., к.е.н., доцент

Дзямулич М.І., к.е.н., доцент

Шубала І.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

**СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ**

У статті досліджені різні підходи до формулювання категорії «стимулювання», визначені чинники впливу на ефективну діяльність персоналу. Значна увага приділена вивченню зарубіжного досвіду країн з ефективною економічною системою. На цій основі зроблено висновки щодо підходів до аналізу та оцінки напрямів економічного стимулювання персоналу.

Ключові слова: стимулювання, персонал, управління, ефективність.

Потёмкина Е.В., Дзямулич Н.И., Шубала И.В.

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

В статье исследованы различные подходы к формулировке категории «стимулирования», определены факторы влияния на эффективную деятельность персонала. Значительное внимание уделено изучению зарубежного опыта стран с эффективной экономической системой. На этой основе предложены подходы к анализу и оценке направлений экономического стимулирования персонала ..

Ключевые слова: стимулирование, персонал, управление, эффективность.

Potomkina E., Dzyamulich N., Shubala I.

**LABOR SIMPLIFICATION AS FACTOR TO PROVIDE EFFICIENCY OF USE OF
PERSONNEL**

In the article different approaches to the formulation of the category of "stimulation" are investigated, the factors of influence on effective activity of the personnel are determined. Considerable attention is paid to the study of foreign experience of countries with an effective economic system. On this basis, approaches to the analysis and evaluation of the areas of economic incentives for staff are proposed.

Keywords: stimulation, personnel, management, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процес становлення ринкових економічних відносин обумовив появу нових підходів щодо стимулювання персоналу як чиннику підвищення ефективності управління ним, притаманних сучасному рівню розвитку економіки. Проблему стимулювання продуктивної праці досліджували такі науковці, як К. Маркс, А. Сміт, М. Армстронг, Т. Стівенс та багато інших науковців під різним кутом зору, тому постає необхідність у систематизації та узагальненні отриманих результатів. Ряд неформалізованих питань, що проявляються у недостатньому розумінні самого терміну «стимулювання» і у впливі його на ефективність використання персоналу, обумовили актуальність дослідження і вибір теми.

Цілі статті. Метою статті є дослідження категорії «стимулювання» для формування рекомендацій щодо ефективного використання персоналу на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективність використання персоналу визначається реалізацією поставлених цілей при скороченні витрат на персонал. З різних складових

ефективності діяльності персоналу особлива увага дослідників приділялася чинникам, що надають безпосередній вплив на кінцеві показники ефективності господарської діяльності підприємств – об'єми виробництва і реалізації, прибуток, витрати на здійснення господарської діяльності.

Особливості системи управління сучасними підприємствами тісно пов'язані із зміною стратегічних орієнтирів в їх діяльності, що призводить до гнучкості в управлінні, і, як наслідок, розробки механізмів стимулювання саме персоналу як ключового фактора виробництва. Результатами попередніх досліджень встановлено [1-15], що стимулювання праці передбачає створення умов, при яких активна трудова діяльність дає певні, раніше зафіксовані результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення значних і соціально обумовлених потреб працівника, формування у нього мотивів до праці. Сутність стимулювання персоналу, виходячи з вище поданих функцій, полягає в наступному:

- 1) забезпечення ефективності роботи колективу;
- 2) розвиток господарюючого суб'єкту через формування дієвої трудового поведінки працівника.

- 3) використання у повній мірі фізичного і розумового потенціалу персоналу в процесі здійснення покладених на нього обов'язків.

В основі ефективного управління персоналом підприємства покладено функцію ефективного його стимулювання. Низка вчених різнобічно досліджують процеси активізації, заохочення, стимулювання особистості до професійної діяльності

Зокрема, У. Гамільтон [1] увагу концентрував на матеріальних стимулах, через застосування преміювання, економію матеріалів та скорочення витрат виробництва. Г. Емерсон [2] акцентував увагу на принципах продуктивності праці, серед яких істотну роль надавав відзнакам за продуктивність, нормалізацію умов праці, справедливе ставлення до персоналу, компетентну консультацію. Пропонував першочергово вирішувати психологічний аспект проблем мотивації працівників.

Ф. Тейлор [3] стверджував, що оплату праці працівників необхідно здійснювати пропорційно до їх трудового внеску на основі розрахунку норм витрат часу на кожен вид операції. Вагомим стимулом діяльності визначав ініціативу, розвивати яку необхідно завдяки наданню самостійності у виконанні обов'язків, заохоченню заслуг. Д. Карнегі [4] Розмірковував, що стимулювання особистого прагнення працівника до якісного та своєчасного виконання завдань має ґрунтуватися на заохоченні його власних амбіцій. Головною ідеєю стимулювання працівника в його бажанні виконати роботу якнайкраще вчений визначає вміння переконувати людину у її власних силах при виконанні роботи П.З.Капустянський [5]. Е. Мейо виділяв наступні стимули: увагу та добре ставлення, приналежність до певної групи Виділяв наступні стимули: увагу та добре ставлення, приналежність до певної групи [6]. Д.М. Прусс [7] схилився до думки, що ефективність трудової діяльності персоналу базується на взаємодії трьох важливих систем стимулювання, які ґрунтуються на наступних підсистемах моніторингу. О.В. Притула [8], Р.О Ющенко [9], О.М. Баксалова [10] виділили наступні складові забезпечення ефективного стимулювання працівників:

- система оплати праці, що включає основну та додаткову заробітну плату, виплати компенсаційного та заохочувального характеру;
- соціальні гарантії, пільги;
- ротація персоналу;
- покращання умов праці;
- участь працівників у власності підприємства, управління нею, а також у розподілі прибутку пропорційно виконаній роботі;
- регулювання робочого часу та відпочинку;
- формування та розвиток моральних якостей індивіда та морального клімату у колективі;

особистісне та публічне визнання заслуг працівників

Як бачимо, перелік методів стимулювання є досить різноманітним, а діапазон їх впливу надзвичайно широкий. До чинників, які дозволяють обрати найбільш дієві методи для конкретно взятого підприємства є: кількість персоналу, його структура, корпоративна культура, поточні результати господарської діяльності, перспективи розвитку підприємства.

В реаліях сьогодення назріває така ситуація коли методи стимулювання праці колективу спрямована не на ріст його дієвості, а навпаки є стримуючим фактором і як результат зниження фінансових показників роботи підприємства. При такому стилі управління використовують різні види покарань, штрафів призводять до зниження ініціативності, опору нововведенням.

Оскільки практика вітчизняних підприємств у розрізі стимулювання праці персоналу щодо високоефективної діяльності не є достатньо формалізованою, носить більш хаотичний характер, то досвід країн з розвинутою економікою може бути корисним для українських підприємств.

Досліджуючи закордонну практику стимулювання персоналу зупинимося на аналізі досвіду Франції, Німеччини, Швеції, Японії, США у цій царині.

Конкуренція, яка впливає на якість продукції, що випускається, на задоволення споживчих потреб населення в товарах і послугах є рушійною силою ринкових відносин у Франції. Такий підхід використовується і при стимулюванні працівників господарюючих суб'єктів.

Зокрема, значного поширення набули нематеріальні стимули, серед яких: використання дошок пошани, мотиваційних бордів тощо.

Матеріальне заохочення теж присутнє. Для підвищення продуктивності праці на багатьох підприємствах використовується бальна шкала оцінки персоналу (як правило від 0 до 120 балів), яка напряму пов'язана з системою заохочення.

Матеріальне заохочення також ґрунтується на індексації заробітної плати, яка враховує зміни вартості життя.

Індекси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на всіх великих підприємствах, що відбивається в колективних договорах з профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці у Франції здійснюється шляхом врахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених пропозицій, рівня мобільності працівника [11].

Цікавим є досвід Німеччини у стимулюванні працівників підприємства, який полягає у наступному: господарюючий суб'єкт укладає договори з власними працівниками на предмет того, що працівник має право на власний розсуд використовувати робочий час при цьому забезпечуючи високі показники роботи.

У результаті цього підвищується трудова мотивація і людина не тільки виконує поставлені перед нею завдання, але й залучається до участі в управлінні своєю діяльністю [12].

Можемо зробити перші висновки, враховуючи досвід Німеччини, що оптимальним є поєднання стимулювання праці і соціальних гарантій. Дані складові потребують вагомого врегулювання в Україні.

Шведська модель зорієнтована на визначення рівня заробітної плати на засадах рівності, який досягається через формування тарифних умов оплати праці. Принцип рівності досягається через забезпечення виконання працівниками однакової роботи одного фаху з однаковою потужністю.

Такий підхід спонукає адміністрацію збиткових підприємств здійснювати модернізацію виробництва чи закривати його. Політика єдиного рівня солідарної заробітної плати не дозволяє підприємствам та працівникам вимагати виплат, які є вищими за середній рівень заробітної плати в країні. Характерною ознакою «шведської моделі» є скорочення розриву між мінімальною і максимальною заробітною платою [13].

Японська модель стимулювання праці теж має власні особливості, притаманні лише їй. У першу чергу вагомий вплив на формування механізмів стимулювання має той факт, що продуктивності праці зростає швидшими темпами, ніж рівень життя населення. Тому держава не бере участі у регулюванні майнового розподілу у суспільстві.

Така модель ґрунтується на національній самосвідомості, випередженні інтересів країни над інтересами певної людини, бажанні населення йти на матеріальні жертви задля добробуту країни. Однак це скоріше відноситься до менталітету японців ніж до передових методів стимулювання. На разі такий підхід для України не є корисним.

До позитивних аспектів стимулювання персоналу в Японії, яка, до речі, є досить гнучкою і формується з врахуванням професійних навиків, віку і стажу роботи, розряду є те, що розмір посадового окладу робітників різних категорій в залежності від цих чинників провадиться за тарифною сіткою. В залежності від професійних навиків, віку і стажу роботи, розряду виплачується заробітна плата за трьома напрямками, виходячи з тарифної сітки.

Японських компаній в політиці економічного стимулювання застосовують синтезовані системи. При цьому розмір заробітної плати визначається на основі чотирьох показників – вік, стаж, професійний розряд і результативність праці [14].

Отже, зауважимо, що визначальним фактором у механізмі стимулювання трудової діяльності Японії є врахування кількох складових, а саме професійної майстерності, віку і стажу роботи, за якими формується оклад.

Тому кожен працівник має можливість самостійно впливати на розмір своєї заробітної плати.

Підсумуємо, що механізм економічного стимулювання персоналу в Японії виключає зрівнялівку в оплаті праці на підприємстві.

Заохоченні підприємницької активності та збагачення найбільш активної частини населення – це основні фактори, які визначають систему стимулювання персоналу в США. Тобто, оплата праці як почасова з нормованими завданнями так і доповнена різними формами преміювання покладена в основу системи мотивації праці в досліджуваній країні. Своєрідною особливістю даної системи є використання заробітної плати у поєднанні з преміюванням. Такий підхід властивий не лише США, але й іншим країнам. Так, розмір винагороди працівника прямо пропорційний результатам його роботи.

В американських компаніях діють дві основні платформи стимулювання персоналу – програма, заснована на компенсаціях, та програма стимулюючих виплат. Заохочувальні бонуси та інші форми стимулювання – базис, що мотивування працівників до більш ефективної праці. Варто вказати на деякі схожі риси США і Франції, які вдало використовують принципи індивідуалізація заробітної плати, через оцінку результатів роботи.

Такий вид стимулювання колективу передбачає: працівники, що мають рівний фах та обіймають схожі посади, враховуючи свої природні можливості, стаж, можуть досягнути різноманітних результатів у роботі. Ці відмінності відображаються у розмірі заробітної плати, яка диференціюється у межах розряду [15].

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволило систематизувати найбільш вживані наукові підходи до його ідентифікації та формалізувати підходи щодо стимулювання вискоєфективної діяльності персоналу. Результати наукових пошуків стануть підґрунтям для проведення аналізу та оцінки напрямів економічного стимулювання персоналу. Чималий та різноманітний досвід організації стимулювання та мотивації персоналу на підприємствах, який накопичили розвинені країни можливо частково застосувати на вітчизняних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Sciences / W. Hamilton. – New York : Macmillan, 1932. – 84 p.
2. Емерсон Г. Дванадцять принципів производительности / Г. Эмерсон. – Москва : Экономика, 1992. – 224 с
3. Тейлор Ф. Научная организация труда / Ф. Тейлор. – М. : НКПС Транспечать, 1925. – 276 с.

4. Карнегі Д. Як виробити впевненість у собі й впливати на людей, виступаючи публічно / Д. Карнегі; пер. з англ. – Рибінськ : Рибінський Будинок друку, 2007. – 205 с.
5. Капустянський П.З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект) : монографія / П.З. Капустянський. – Київ : ПК ДСЗУ, 2007. – 155 с.
6. Mayo E. The Human Problems of an Industrial Civilization / E. Mayo. – Boston : Graduate School Administration, Harvard University, 1946. – 318 p.
7. Прусс Д.М. Комплексна система мотивації персоналу торговельних підприємств в умовах трансформації ринкових відносин / Д.М. Прусс // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. – 2008. – № 4 (46). – С. 171-179.
8. Пригула О.В. Мотиваційні механізми та їх використання у сфері підприємництва : монографія / О.В. Пригула [за ред. д.е.н., проф. ІРД НАН України М.А. Козоріза]. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 216 с.
9. Ющенко Р.О. Значення системи мотивації персоналу / Р.О. Ющенко // Управління розвитком : збірник наукових статей Харківського національного економічного університету. – 2011. – № 13 (110). – С. 47-49.
10. Баксалова О.М. Формування ефективної системи мотивації праці на підприємстві / О.М. Баксалова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 194-197.
11. Кича Л. М. Особливості закордонного досвіду мотивації праці / Л. М. Кича // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2013. – № 26. – С. 72-76.
12. Бондаревська К.В. Стимулювання персоналу: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії / Бондаревська К.В., Товмашенко Т.О// Молодий вчений. . – 2015. – № 3 (18). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyuvcheny.in.ua/files/journal/2015/3/04.pdf>
13. Лазненко О. В. Формування ефективного механізму стимулювання персоналу на основі світового досвіду / О. В. Лазненко // Управління розвитком. – 2013. – № 13(153). – С. 33-35.
14. Молодоженя М. Провідний зарубіжний досвід інноваційних форм стимулювання праці персоналу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2013/Economics/10_150973.doc.htm
15. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/116/7812.html>

Рецензент д.е.н., професор Шубалий О.М.

УДК 339.166.5:330.341.1
Рудь Н.Т., д.е.н., професор
Копера К.
Луцький НТУ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА КАПІТАЛ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ЧАСОВІ ГОРИЗОНТИ

В статті досліджено інтелектуальний потенціал на трьох рівнях: підприємства, регіону, держави. Показано значення процесу перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал, їх взаємозв'язок та вплив часових параметрів. Виділено фінансові потоки формування інтелектуального капіталу. Наведені міжнародні рейтинги України з: фінансування в сферу досліджень і розробок, наявності кадрових ресурсів в сфері науки, взаємодії університетів і бізнесу, державних трансфертних механізмів закупівлі новітніх технологій і продукції та ефективності системи патентування в країні.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація, фінансовий капітал, ресурси.

Рудь Н., Копера К.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И КАПИТАЛ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВРЕМЕННЫЕ ГОРИЗОНТЫ

В статье исследован интеллектуальный потенциал на трех уровнях: предприятия, региона, государства. Показано значение процесса преобразования интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал, их взаимосвязь и влияние временных параметров. Выделены финансовые потоки формирования интеллектуального капитала. Приведены международные рейтинги Украины по: финансированию в сферу исследований и разработок, наличию кадровых ресурсов в сфере науки, взаимодействию университетов и бизнеса, государственных трансфертных механизмов закупки новейших технологий и продукции и эффективности системы патентования в стране.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация, финансовый капитал, ресурсы.

Rud N., Kopera K.

INTELLECTUAL POTENTIAL AND CAPITAL: INTERVENTION AND TIME HORIZONS

In the article intellectual potential is investigated on three levels: enterprise, region, state. The value of the process of transformation of intellectual potential into intellectual capital, its interconnection and influence of time parameters is shown. The financial flows of the formation of intellectual capital are allocated. The international ratings of Ukraine are given for: financing in the sphere of research and development, availability of personnel resources in the field of science, interaction between universities and business, state transfer mechanisms for the purchase of state-of-the-art technologies and products, and the efficiency of the patenting system in the country.

Key words: intellectual potential, intellectual capital, objects of intellectual property, commercialization, financial capital, resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Серед різноманітних чинників економічного зростання розвинених країн світу одним з найважливіших вважається інтелектуальний потенціал громадян кожної країни, визнання інтелектуального потенціалу незамінним елементом суспільного добробуту. У зв'язку з цим посилюється необхідність максимального використання накопиченого інтелектуального потенціалу і забезпечення умов для найбільш повної його реалізації.

У сучасних умовах досягнення і підтримання відповідного рівня інноваційного розвитку ставиться в пряму залежність від величини інтелектуального потенціалу суспільства. Він характеризує загальний рівень інтелекту нації, населення регіону, трудового колективу. У той же час інтелектуальний потенціал являє собою досить складну категорію, що залежить від економічних, екологічних, соціальних, культурних чинників життя нації в цілому [1].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед вчених, які проявляють активний інтерес до дослідження сутності, змісту, оцінки, формування, нарощування та зміцнення інтелектуального потенціалу, перетворення його в інтелектуальний капітал, можна виділити таких вчених як А. Бірка, А. Бикова, А. Єсенбаєва, Й. Клерк, К. Ковтуненко, Н. Крикун, С. Лапаєв, І. Максименко, Т. Носова, О. Овечкіна, В. Петренко, Г. Река, Г. Скиба, Т. Стіварт, С. Терещенко, Є. Титова, Я. Топільницька, Л. Федулова, С. Філіппова, О. Фролов, Є. Шакіна та інші.

Проте, незважаючи на популярність досліджуваної категорії, існує певна невизначеність щодо змісту категорії та її трансформації, що ускладнює процес управління інтелектуальним потенціалом та визначає необхідність здійснення подальших розробок у цьому напрямі.

Мета статті – дослідження поняття «інтелектуальний потенціал», розгляд його на різних рівнях, виявлення підходів до сутності, визначення взаємозв'язку в системі трансформації від потенціалу до капіталу та впливу часових параметрів, виділення фінансових потоків перетворення потенціалу в капітал,

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інтелектуальний потенціал є складовою економічного потенціалу підприємства та формується за рахунок відповідних ресурсів. На рівні підприємства інтелектуальний потенціал є основою його інноваційного розвитку. Інноваційні процеси потребують формування якісної бази знань, яка забезпечить їх трансформацію в об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) шляхом проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Йохан Клерк наголошує, що саме «створення знань і інновацій відрізняє успішні компанії від їх конкурентів» [2].

Поняття «інтелектуальний потенціал» розглядається науковцями на трьох рівнях: на мікрорівні – це інтелектуальний потенціал підприємства, на мезорівні – інтелектуальний потенціал регіону, на макрорівні – інтелектуальний потенціал держави [3, с. 160]. Найбільшу увагу науковці приділяють саме мікрорівню, тому що ця ланка є первинною у інноваційному процесі та задає тенденції для мезо- та макрорівня.

Існують різні підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальний потенціал». Найпоширенішими є ресурсний, функціональний та результативний підходи. Згідно ресурсного підходу інтелектуальний потенціал формується за рахунок інтелектуальних ресурсів персоналу даного підприємства та включає в себе раніше створені ОІВ (патенти, ноу-хау, ліцензії, програми) та знання, навички, досвід, особисті якості персоналу, які в поєднанні в майбутньому можуть бути використані для створення нових ОІВ [4, с. 285]. За функціональним підходом інтелектуальний потенціал є можливістю підприємства використовувати навички персоналу підприємства в процесі реалізації певних завдань. За результативним підходом інтелектуальний потенціал є базою для досягнення цілей підприємства [2, с. 161].

Визначення поняття «інтелектуального потенціалу» різними вченими наведено в табл. 1.

На нашу думку, інтелектуальний потенціал підприємства необхідно розглядати передусім як потенційну можливість інтелектуальних ресурсів здійснювати інноваційний процес на підприємстві, що забезпечить йому високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності в майбутньому. Інтелектуальний потенціал підприємства – це база знань та інтелектуальних здібностей, якою володіють працівники. Можливість документального підтвердження цих знань у ОІВ забезпечить в процесі комерціалізації підприємству отримання інтелектуального капіталу.

Таблиця 1

Визначення поняття «інтелектуального потенціалу» вченими

Автори	Визначення
1	2
О. Тітова	основні властивості й власний зміст, який визначається: наявністю і прогресивним розвитком інтелектуальної власності; становленням креативного типу мислення працівників, що формує й реалізовує основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи та їх сукупності; переважним формуванням у такій системі інтелектуального центру, що охоплює поступово всю сукупність чинників виробництва, розподілу, обміну і споживання
В. Петренко	прогнозована інтегральна здатність особистості або групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних і матеріальних цінностей, проте не лише здатність, а й інтелектуальні ресурси визначають інтелектуальний потенціал
О. Моліна	сукупність інтелектуальних якостей (інтелектуальних ресурсів), які можуть бути використані системою для вирішення завдань, що стоять перед нею, стосовно самозбереження та розвитку
С. Вовканич	можливість нагромаджувати, створювати й використовувати нові знання, проекти, ідеї, моделі та іншу семантичну інформацію (науково-технічну, економічну, правову й так далі), яка може стати інтелектуальною власністю України, сприяти її прогресивній і міжнародній інтеграції як повноправного партнера
Р. Єжова	сукупність можливостей, часто ще не розкритих, формально не зафіксованих, але реально існуючих для виконання дій
Т. Стюарт	сума знань всіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентоспроможність, не враховуючи при цьому організаційні процеси управління цими знаннями
В. Зінов	базова характеристика вартості бізнесу, визначаючи інтелектуальний потенціал як нематеріальні активи
С. Манів	це здатність людини до інноваційної діяльності, при наявності у людини: інтелектуального розвитку; ресурсного забезпечення

Примітка. Складено авторами на основі джерел [5, 6, 7, 8].

На нашу думку, інтелектуальний потенціал підприємства необхідно розглядати передусім як потенційну можливість інтелектуальних ресурсів здійснювати інноваційний процес на підприємстві, що забезпечить йому високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності в майбутньому. Інтелектуальний потенціал підприємства – це база знань та інтелектуальних здібностей, якою володіють працівники. Можливість документального підтвердження цих знань у ОІВ забезпечить в процесі комерціалізації підприємству отримання інтелектуального капіталу.

Отже, можна зробити висновок, що інтелектуальний потенціал – система виявлених, розвиваючих і можливих знань та здібностей людини, колективу, окремого взятого народу або нації в цілому (рис. 1).

Необхідно відмітити (рис. 1), що інтелектуальний потенціал складається з двох частин – реалізованої і нереалізованої: виявлені знання і здібності – це реалізований потенціал, можливі – нереалізований. Знання і здібності, що розвиваються – з одного боку, можна віднести до реалізованого потенціалу, так як розвиток має на увазі часткову реалізацію, а з іншого боку, – до нереалізованого потенціалу, так як розвиток це їх прогрес, який не досяг свого закінчення. Для того, щоб інтелектуальний потенціал розвивався, необхідний перехід можливих знань і здібностей – в розвиваючі, а розвиваючі – у виявлені, тобто перетворення нереалізованого потенціалу в реалізований і формування нового нереалізованого потенціалу [9].



Рис.1. Інтелектуальний потенціал як система знань

Інтелектуальний потенціал нації за Є.К. Марчуком має кілька складових, а саме:

- 1) систему освіти (включає державні та недержавні заклади);
- 2) комп'ютерне забезпечення (абсолютна та відносна кількість комп'ютерів, їх якість, ступінь охоплення сітьовим зв'язком);
- 3) системи зв'язку, де визначальними є швидкість зв'язку, його надійність, перешкодостійкість, захищеність від несанкціонованого доступу;
- 4) бази даних на друкованих (бібліотеки) та електронних носіях;

- 5) систему науки, яка включає державні та недержавні заклади;
- 6) інтелектуальну власність у вигляді патентів, ліцензій, ноу-хау.

Необхідно відмітити, що інтелектуальний потенціал включає інтелект людини, а саме: мову; спадкові задатки (генотип); розум; здібності; інтуїцію; вищу пізнавальну здатність мислення; духовну енергетичність індивіда [20, с. 54]. Розум, здібності та інтуїція відмічені нами на рис. 1.

Інтелект зароджується, формується та зростає у відповідній соціальній системі з певним ступенем людського буття, тобто можна розглядати фази його життєвого циклу, що тісно корелюють з періодами життя індивіда. Манів С.З. [20, с. 55] виділяє шість періодів: із них два періоди (до зародження індивіда та від зародка до моменту народження), де прослідковується значний вплив батьків, що супроводжує особистість все життя та чотири періоди, коли акумулюються вплив батьків та розвиток особистості під впливом суспільних відносин.

Варто відмітити, що інтелектуальний потенціал поєднує в собі часові та просторові характеристики, оскільки він одночасно контролює три типи зв'язків (рис. 2).

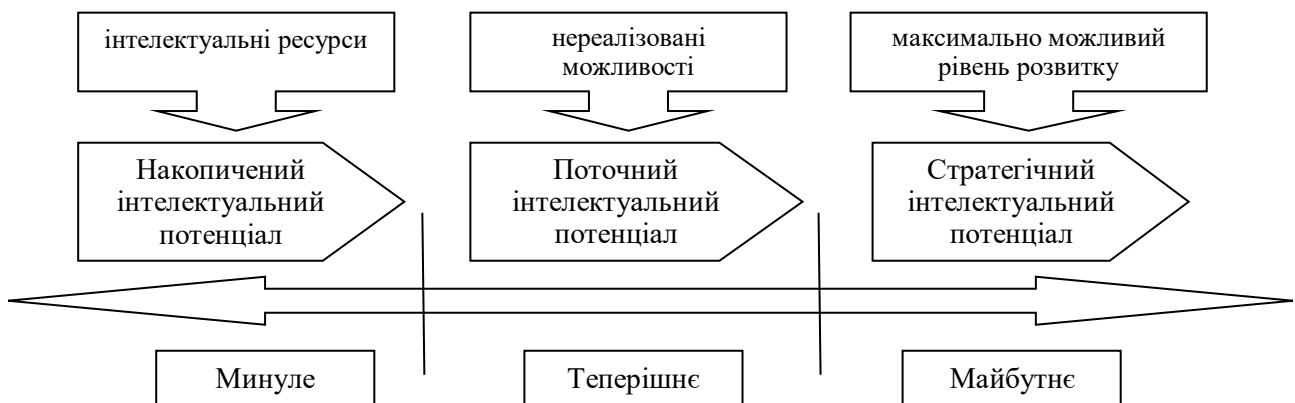


Рис. 2. Часова форма інтелектуального потенціалу

Основою формування інтелектуального потенціалу підприємства є фінансові ресурси. Раціональне вкладання коштів у програми розвитку персоналу, нематеріальні активи, витрати на придбання та використання інтелектуальної власності сприяє зростанню інтелектуального потенціалу, збільшенню ринкової вартості підприємства та підвищенню ефективності його діяльності.

Отже, в процесі життєдіяльності підприємства інтелектуальний потенціал тісно переплітається з фінансовим потенціалом підприємства, що підсилює конкурентні переваги, підприємницькі й управлінські навички працівників [10]. Перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал передбачає перехід від витрат на формування людського капіталу до отримання прибутків від його використання [11, с. 212]. Послідовність цих процесів зображено на рис. 3.

В даному процесі можна чітко прослідкувати фінансові потоки:

На першому етапі накопичення інтелектуального потенціалу необхідно здійснювати вкладення в людський капітал, що передбачає такі потоки: фінансування освіти на державному рівні, витрати на підвищення кваліфікації працівників підприємства.

На етапі НДДКР капіталовкладення досягають найвищої межі, оскільки, це найбільш витратна складова інноваційного процесу. Проведення НДДКР вимагає витрат на облаштування лабораторій, закупівлю обладнання і матеріалів, виплату заробітної плати науковцям.

На третьому етапі винахідник або організація, де він працює, повинні понести витрати на реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності.

Лише на четвертому етапі в процесі комерціалізації усі понесені витрати повертаються винахіднику та виникає нова вартість – інтелектуальний капітал.

Основним завданням використання інтелектуального потенціалу (ІП) в національній економіці є трансформація інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал (ІК). Механізм перетворення ІП в ІК в національній економіці наведено в [21]

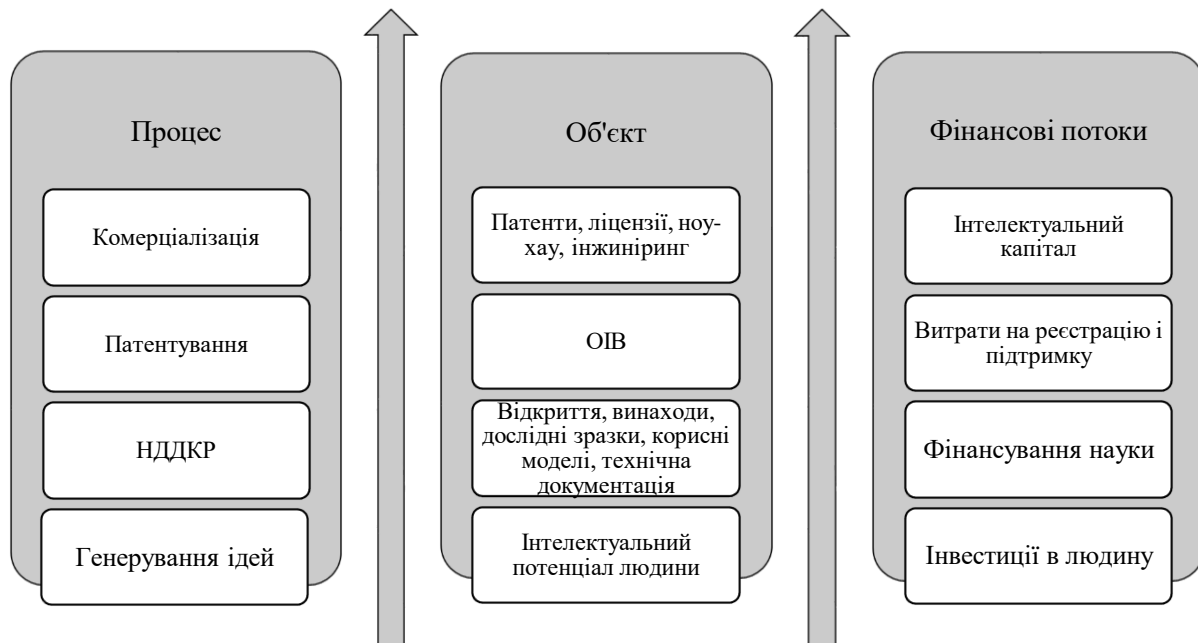


Рис. 3. Процес перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал (розроблено авторами)

Ефективне використання ОІВ у господарській діяльності підприємства можливе за допомогою процесу комерціалізації, що полягає у використанні об'єктів інтелектуальної власності з метою отримання прибутку або іншої вигоди [10]. В даному випадку інтелектуальна власність виступає специфічним товаром з унікальними особливостями, які в процесі комерціалізації дозволяють отримати власнику додатковий прибуток.

Підприємство, яке має у своєму розпорядженні ОІВ, отримані шляхом науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, може здійснити комерціалізацію двома шляхами: використати на власному підприємстві як засіб створення інноваційної продукції та отримувати доходи від її реалізації; продати патент або ліцензію на використання ОІВ іншим юридичним чи фізичним особам у випадку, якщо підприємство не має достатньо фінансових ресурсів для освоєння інновацій.

Як відмічають Філіпова С. В. та Ковтуненко К. В. [12, с. 29], саме вдало реалізований інтелектуальний потенціал забезпечує підприємству ефект від наявних інтелектуальних ресурсів, що проявляється у підвищенні продуктивності праці та конкурентоспроможності підприємства, отриманні додаткових прибутків, зростанні вартості гудвілу підприємства.

Термін «інтелектуальний потенціал» Река Г. М. [13] тісно пов'язує з терміном «інтелектуальний капітал». Відповідно, інтелектуальний потенціал є базою для обчислення розміру і ефективності використання інтелектуального капіталу, який вдало освоюється у виробничій та економічній діяльності з метою отримання доходу.

Ми вважаємо, що трансформація від інтелектуального потенціалу до інтелектуального капіталу передбачає перехід від витрат на його формування та

нарошення до використання шляхом перенесення вартості накопичених знань, можливостей, практичних навичок на інноваційну продукцію або документально підтвердженого права інтелектуальної власності.

Шакіна О. та Бикова А. в процесі створення інтелектуального капіталу розглядають це поняття з двох аспектів – як вхідний інтелектуальний капітал та вихідний інтелектуальний капітал. Вхідний інтелектуальний капітал формують інтелектуальні ресурси підприємства, вихідний інтелектуальний капітал є тією вартістю, яка створюється в процесі перетворення [14].

Інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, що має відповідні ознаки і відтворює характерні лише йому специфіку та особливості.

Основними його ознаками є те, що [15]:

– формування вимагає певних фінансових, трудових та матеріальних витрат в часі та просторі;

– створений та функціонуючий інтелектуальний капітал приносить додану вартість;

– об'єктивними є якісні та кількісні відмінності між залученими та реалізованими інтелектуальним ресурсами у створенні інновацій та використанні інтелектуального потенціалу

Інтелектуальний капітал – це сукупність активів інтелектуальної власності, а також ринкових і нематеріальних активів підприємства, здібностей й навичок працівників підприємства (інтелектуальні ресурси використані), що формуються як наслідок реалізації його інтелектуального потенціалу в ході здійснення підприємством господарської діяльності та його функціонування як управлінської системи.

Перетворення інтелектуальних ресурсів (нематеріальні, ринкові активи, здібності й навички працівників, інтелектуальна власність) в інтелектуальний капітал є наслідком реалізації інтелектуального потенціалу. Саме вдало реалізований в інтелектуальний капітал інтелектуальний потенціал забезпечує ефект від наявності у підприємства інтелектуальних ресурсів, який полягає у підвищенні рівня конкурентоспроможності, підвищенні продуктивності праці, отриманні додаткових прибутків, росту позитивного гудвілу у статті балансу, відкриття нових можливостей з виробництва й продажу інноваційної продукції.

Потрібно робити постійні інвестиції в людський капітал, щоб велика частина економічної діяльності була пов'язана саме зі знаннями, а не з фізичними активами, тобто необхідно інтелектуальний потенціал трансформувати [11, 16] у інтелектуальний капітал. Так, інтелектуальний капітал – це формалізовані здібності людей, які стали об'єктами інтелектуальної власності: знання, вміння, навички, набуті людиною у процесі навчання (самонавчання), винаходи, які запатентовані або твори мистецтва і культури, на яких поширено авторське право [4].

Про інтелектуальний капітал можна сказати, що це тільки ті здібності людини, які персоніфіковані певним чином і використовуються для виробництва економічних благ. Очевидно, що інтелектуальний потенціал є значно ширшим поняттям, ніж інтелектуальний капітал.

Більшість економістів стверджують, що інтелектуальний капітал – це ефективно використаний в економічній діяльності інтелектуальний потенціал [13]. Схематично процес перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал наведено на рис. 4.

У цьому контексті варто розглянути визначення інтелектуального капіталу у колективній праці вітчизняних науковців «Україна: інтелект нації на межі століть», які стверджують, що «інтелектуальний капітал – це інтелектуальний потенціал, який активно використовується у процесах економічного розвитку». Тим самим, якщо інтелектуальні ресурси активно використовуються у процесах економічного розвитку, то інтелектуальний потенціал трансформується в інтелектуальний капітал [17].

Отже, інтелектуальний потенціал є головним чинником формування інтелектуального капіталу на конкретний момент часу, а саме завдяки йому інтелектуальні ресурси перетворюються в інтелектуальний капітал [12].



Рис. 4. Інтелектуальний капітал як реалізований інтелектуальний потенціал (удосконалено авторами на основі [13]).

Визначальна особливість інтелектуального капіталу полягає у тому, що ним володіє не лише підприємець, але й найманий персонал. Інтелектуальний капітал виникає внаслідок взаємодії людей, людей та інформаційних ресурсів, а також людей і елементів фізичного капіталу в процесі виробництва. Він містить у собі все, що знає організація і що дає змогу їй реагувати на зміни ринкової кон'юнктури швидше за конкурентів. Отже, інтелектуальний капітал – це сукупність явних і неявних знань, які організація може перетворити у прибуток [7].

Чинники, які формують інтелектуальний потенціал поділяються на зовнішні (постачальники, конкуренти, споживачі, інші контрагенти, законодавча база стосовно прав інтелектуальної власності) і внутрішні (наявність та ефективне використання інтелектуальних ресурсів).

Зазначенні чинники зумовлюють проблеми формування інтелектуального потенціалу підприємства, і, як наслідок, проблеми формування інтелектуального капіталу й інтелектуальних ресурсів підприємства [2].

Узагальнюючи теоретичний матеріал із проблематики інтелектуального капіталу, можна визначити його як властивість інтелектуальних ресурсів формувати додану вартість на основі використання інтелектуального потенціалу. Таке визначення інтелектуального капіталу містить низку особливостей, які дають змогу розглядати його як узагальнюючу економічну категорію [15]:

1) інтелектуальний капітал – це сукупність людського і машинного інтелектів, а також інтелектуального продукту;

2) до інтелектуального капіталу відносять тільки ті інтелектуальні ресурси господарських систем, які здатні створювати нову вартість або приносити прибуток; ті інтелектуальні продукти (патенти, ліцензії, ноу-хау тощо), які не здатні створювати нової вартості, не є капіталом;

3) інтелектуальний капітал – це складна сукупність інтелектуальних ресурсів, які важко ідентифікувати та оцінити (компетенції, структурні та ринкові ресурси);

4) інтелектуальний капітал має ознаки найбільш зносостійкого та довготермінового активу, що якісно розвивається, а ефективність його використання постійно зростає;

5) збільшення доданої споживчої вартості внаслідок розвитку інтелектуального капіталу є основою для отримання стійких конкурентних переваг;

6) об'єднання складових інтелектуального капіталу (людський капітал, структурний капітал, ринковий капітал, інновації) на основі системи управління знаннями сприяє досягненню синергетичних ефектів їх використання.

Слід констатувати, що роль інтелектуального потенціалу в суспільстві стає все більш значною. Його значення важливе для людини, суспільства і всієї країни. Інтелектуальний потенціал дає можливість займатися певною діяльністю тільки в тому випадку, якщо людина володіє відповідними здібностями і знаннями.

Теперішній час – це час науки і високих технологій, виключно жорсткої міжнародної технологічної конкуренції. Більшість країн світу докладають великих зусиль до зміцнення науково-технічного потенціалу, розширення інвестицій у наукомісткі технології, участі в світовому господарстві, прискорення темпів науково-технічного розвитку. В сучасних умовах економічне зростання ототожнюється з науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних факторів виробництва.

Саме на процеси формування інтелектуального капіталу впливають фінансові потоки в сферу досліджень і розробок, наявність кадрових ресурсів в сфері науки, взаємодія університетів і бізнесу, державні трансфертні механізми закупівлі новітніх технологій і продукції та ефективність системи патентування в країні.

За підіндексом «Інновації» Індексу глобальної конкурентоспроможності [18] позиція України погіршилася за 7-ма з 12-ти критеріїв: інфраструктура – 75 (проти 69 місця у 2015 р.); охорона здоров'я та початкова освіта – 54 (45); ефективність ринку товарів – 108 місце (106); ефективність ринку праці – 73 (56); розвиток фінансового ринку – 130 (121); ємність ринку – 47 місце (проти 45-го у 2015 р.); рівень розвитку бізнесу – 98 (91).

Разом із тим поліпшилась динаміка складової «Інновації» [19] (підвищення з 54 на 52 позицію). Це відбулося за всіма показниками підіндексу «Інновації», окрім 2 складових «Якість науково-дослідних інститутів» – 50 місце проти 43-го у 2016 р., «Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)» – 68 місце проти 54-го у 2016 р. Найбільше зростання відзначено за критеріями: «Державні закупівлі новітніх технологій і продукції» – з 98 на 82 позицію рейтингу, «Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР» – з 74 на 57 позицію (табл. 2).

Таблиця 2

Підіндекс «Інновації» та його складові для України за період 2013–2017 рр.

Показники	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
	рейтинг із 148 країн	рейтинг із 144 країн	рейтинг із 140 країн	рейтинг із 138 країн
Інновації	93	81	54	52
Інноваційна спроможність	100	82	52	49
Якість науково-дослідних інститутів	69	67	43	50
Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)	112	66	54	68
Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР	77	74	74	57
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	118	123	98	82
Наявність вчених та інженерів	46	48	29	29
Кількість патентів, отриманих у США (на 1 млн. населення)	52	52	50	49

З огляду на глобальні індекси місце України у всесвітніх інноваційних процесах досить скромне. Одна з основних причин низького показника – недостатній рівень

розвитку інноваційної сфери, зокрема освоєння нововведень, відсутність достатньої кількості інститутів трансферу, а також несприятливе макроекономічне середовище.

Інтелектуальний потенціал України вимагає забезпечення належних умов для залучення його в інноваційний процес. Тому пріоритетами державної політики має стати популяризація та стимулювання винахідницької активності населення, що дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та національної економіки загалом на міжнародних ринках.

З огляду на глобальні індекси місце України у всесвітніх інноваційних процесах досить скромне. Одна з основних причин низького показника – недостатній рівень розвитку інноваційної сфери, зокрема освоєння нововведень, відсутність достатньої кількості інститутів трансферу, а також несприятливе макроекономічне середовище.

Висновки. Інтелектуальний потенціал України вимагає забезпечення належних умов для залучення його в інноваційний процес. Тому пріоритетами державної політики має стати популяризація та стимулювання винахідницької активності населення, що дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та національної економіки загалом на міжнародних ринках.

Отже, для зростання економіки країни, а також її просування на кращі позиції в міжнародних рейтингах можливо досягти лише за умов приведення у відповідність економічних, організаційних, політичних, правових умов для розвитку національної інноваційної системи, що має стати основою забезпечення високої конкурентоспроможності економіки в найближчій та віддаленій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Максименко И. И. Теоретико-методологический подход к изучению интеллектуального потенциала / И. И. Максименко // Вестник ПГУ. – Серия: Экономика. – 2008. – №8 (24). – С. 101–106.
2. De Klerk Johan. The Knowledge Economy: Importance of Information Resources for Improved Organization Performance (March 3, 2012). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2015333>
3. Носова Т. І. Економічна сутність категорії «інтелектуальний потенціал» / Т. І. Носова // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 2. – С. 159–166.
4. Рудь Н. Т. Інтелектуальний потенціал: фактори формування і реалізації / Н. Т. Рудь, Ю. М. Гаврилюк // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2011. – Вип. 8. – С. 283–297.
5. Моліна, О. В. Інтелектуальний потенціал регіона / О. В. Моліна // Вісник соціально-економ. дослідж. – 2010. – Вип. 40. – С. 365–372.
6. Петренко, В. П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах: наукова монографія / В. П. Петренко. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
7. Титова, Е. В. К вопросу об инновационном развитии и ценности интеллектуального потенциала / Е. В. Титова // Экономические науки. – 2010. – № 12(73). – С. 7–12.
8. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997. – 270 с.
9. Лапаев С. П. Сущность и классификационный состав интеллектуального потенциала / С. П. Лапаев, А. А. Есенбаева // Вестник ОГУ. – 2011. – №13 (132). – С. 307–311.
10. Крикун Н. О. Теоретичні аспекти використання комерціалізації інтелектуальної власності / Н. О. Крикун – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52998.doc.htm
11. Терещенко С. І. Трансформації інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал / С. І. Терещенко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 1(2). – С. 212–218.
12. Філіппова С. В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С. В. Філіппова, К. В. Ковтуненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 227–232.
13. Река Г. В. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал: критерії розмежування / Г. В. Река // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 228–232.
14. Shalina, Elena and Vukova, Anna, Intellectual Capital Evaluation: Relationship between Knowledge Management Implementation and Company's Performance (September 1, 2011). 12th European Conference on Knowledge Management, September 2011. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1999904>
15. Топільницька Я. О. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал: взаємообумовленість та розмежування категорій / Я. О. Топільницька // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 353–362.
16. Федулова І.В. Інтелектуальний капітал як трансформований ресурс інноваційного потенціалу / І. В. Федулова // Наукові праці Одеської національної академії харчових технологій. – 2010. – Вип. 38(1). – С. 425–430.
17. Україна: інтелект нації на межі століть: монографія / за заг. ред. В.К. Врублевської. – К.: Інформ.-вид. центр «Інтелект», 2000. – С. 69.
18. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016 – 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

19. Позиція України в рейтингу країн світу за глобальним індексом інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org>.

20. Манів С. З. Інтелектуальний потенціал: його суть та складові / С. З. Манів // Економіка та держава. – 2009. – № 6. – С. 51–55.

21. Степанчук С. О. Особливості формування та використання інтелектуального потенціалу / С. О. Степанчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2015. – Т.19. – №1. – С.13–23.

УДК 331.101.38

Сакун Л.М., к.е.н., доцент

Веденіна Ю.Ю., к.е.н., доцент

Бражнікова Т.М., студентка

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розглядається роль матеріальної та нематеріальної мотивації під час економічного спаду в країні. На прикладі дослідження, яке проводилось в Греції у період боргової кризи, виявлено найважливіші чинники мотивації, які можуть привести працівників до більш ефективної поведінки в умовах поточної рецесії. На основі досвіду можна з'ясувати, які інструменти нематеріальної мотивації доречно для застосування українськими керівниками.

Ключові слова: мотивація, стимулювання праці, мотиви, фактори.

Sakun L., Viedienina Y., Brazhnikova T. M.

EMPLOYEE'S MOTIVATION AND WORK STIMULATION UNDER THE CONDITION OF ECONOMIC CRISIS

The article contains look at role of material and non-material motivation during economic recession. The example of survey, which took place in Greece during economic crisis, brought to light most important factors affecting motivation for more effective employee's behavior under the conditions of recession. Based on experience we can find out which instruments of non-material motivation are appropriate for Ukrainian managers to use.

Keywords: motivation, work stimulation, motives, factors.

Сакун Л. Н., Веденіна Ю. Ю., Бражнікова Т. Н.

МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье рассматривается роль материальной и нематериальной мотивации во время экономического спада в стране. На примере исследования, которое проводилось в Греции в период долгового кризиса, выявлено самые важные факторы мотивации, которые могут привести работников к более эффективному поведению в условиях текущей рецессии. На основе опыта можно выяснить, какие инструменты нематериальной мотивации уместно для использования украинскими руководителями.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование труда, мотивы, факторы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Особливої актуальності набуває проблема стимулювання трудової діяльності в період економічної кризи. Адже, найскладнішим моментом у кризисній ситуації для підприємця стає звільнення висококваліфікованих кадрів, без яких пережити спад практично неможливо. Саме тому утримання ключових спеціалістів є фундаментальною основою існування підприємства і однією з основних завдань управління на етапі кризи. Для цього слід вивчити структуру мотивів праці

людини, розглянути аспекти впливу нематеріальної мотивації персоналу на якість трудової діяльності працівників та розкрити ефективну систему нематеріальних стимулів та інструментів, що дозволяє найкраще впливати на якість роботи співробітників в економічній ситуації, що склалася.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема стимулювання трудової діяльності була поставлена у наукових працях у 20 столітті. Тоді інтерес до того, як людина відноситься до своєї праці, і проблема вивчення механізму спонукання відповідно до потреб та цілей набула особливої значущості. Першим у цій області став Ф. Тейлор та його аналіз психології праці. Продовжував його роботу М.Вебер, який розглядав соціологічну концепцію бюрократії. Разом із цим розвивалась «концепція людських відносин» та системи заходів заохочення працівників з метою підвищення продуктивності їх праці. Різні аспекти трудової мотивації досить широко описані як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній, психологічній та соціологічній літературі. Дослідженню систем стимулювання та мотивації праці присвячені роботи Д. МакКлелланда, С.Адамса, Д.МакГрегора, Н.І.Алексєєва, В.Я.Суслова. Широку популярність здобули теорії А.Маслоу, Ф.Герцберга, А.В.Єрмакової, Г.В.Бадєєвой.

Цілі статті. Виходячи з існуючої проблеми виникає необхідність розглянути теоретичні аспекти нематеріальної мотивації персоналу та виявити специфічні особливості формування чинників мотивації в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мотивація як внутрішній, не завжди усвідомлюваний фактор, визначає напрямок діяльності працівника і виступає у якості ведучої управлінської функції. Саме знання особливостей мотивації співробітників спрощує процес управління і сприяє підвищенню результативності професійної діяльності.

Мотивовані працівники схильні розвивати позитивне ставлення до роботи: вони виявляють більш високий рівень організаційної відповідальності, мають тенденцію до підвищення продуктивності праці, а також організаційної діяльності. Та навпаки, незадоволені співробітники мають високу схильність до контрпродуктивної поведінки.

Підбір адекватних бонусів дозволяє знайти вірний підхід до кожного, навіть найскладнішого робітника і заговорити з ним на мові значимих для нього стимулів [2].

Робота з правильними мотиваторами дозволяє одночасно вирішити цілий ряд задач: починаючи з активації професійної діяльності і закінчуючи професійно-особистісним розвитком співробітників.

На сьогодні поряд з більш розповсюдженою формою стимуляції праці, такою як матеріальна мотивація, набирає обороти система нематеріальної мотивації. Взагалі, вважалося, що основним мотивуючим фактором, який може змусити співробітників залишатися ефективними і відчувати задоволення від своєї роботи – гроші. Проте дослідження американського психолога і соціолога Елтора Мейо з 1924 по 1932 роки показало, що працівники вмотивовані не виключно грошима, а комбінацією різних факторів. Тому навик нематеріальної мотивації персоналу у справжній момент являється одним із ключових інструментів менеджера. Увага і повага до людей, значимість їх потреб та інтересів сприяє розвитку здорової та позитивної атмосфери між робітниками та керівництвом. Співробітники, які впевнені у тому, що вони потрібні своїй організації, будуть активно працювати для досягнення найвищих результатів компанії.

У сучасних економічних умовах глобалізації та інтенсивної конкуренції підприємства та організації зіштовхуються з фінансовими кризами. Україна, зокрема, сильно зазнає впливу наслідків боргової кризи. Механізми жорсткої економії, які

вводяться в країні, досить негативно впливають на працю. Зокрема, за даними Укрстат, численність безробітних у нашій країні станом на березень 2018 року становила 1712,8 осіб, збільшившись за два місяці на 15 тисяч (станом на грудень 2017 року кількість безробітних становила 1698,0 осіб) [4]. Тисячі людей втратили роботу як у державному, так і в приватному секторі, у той же час відбувається скорочення заробітних плат. Зниження державних доходів, збільшення тиску на уряд, щоб знизити державний борг і, як правило, низька рентабельність приватних підприємств змушують менеджерів сучасних організацій виробляти більше, але з меншими затратами.

З середини 20 століття, коли американський психолог А. Маслоу вперше опублікував ієрархію теорії потреб, до сьогодні було створено багато наукових праць та досліджень з мотивації та задоволення працівників. Але не багато досліджували ці професійні явища під час рецесії або під час фінансової кризи. Метою даного дослідження є спочатку вивчення цього явища під час рецесії в Греції, а потім зробити висновки про вплив кризи на управління людськими ресурсами та перенести отриману інформацію на практику управління персоналом в Україні, оскільки це є актуально для сучасних умов боргової кризи.

У комплексі антикризових заходів з мотивації персоналу робота зосереджується на двох основних задачах: стабілізації персоналу та зміні системи матеріальної мотивації. В умовах обмеженості бюджету, скорочення витрат на персонал за рахунок зниження заробітних плат та премій, особливої уваги потребують інструменти нематеріальної мотивації. У період економічної кризи особливо актуальна задача створення нематеріальної мотивації персоналу. Очевидно, що для компанії, яка опинилася у кризовій ситуації, рухатися по дорозі «правильна дія – матеріальна винагорода» стає недозвільною розкішшю. Так, на перше місце виходять інші способи стимулювання співробітників без матеріального стимулювання.

У кризовий період повинна бути переглянута система нематеріальної мотивації. Для цього керівник повинен володіти знаннями у багатьох областях: фінансовій, економічній, маркетингу та психології. Остання область особливо важлива, оскільки необхідно розуміти, які мотиви і бажання керують людьми у цей період, і як їх можна побудити до дій. Найчастіше, людьми починає управляти страх звільнення, небажання ризикувати, втрата доходу і ентузіазму [3].

З погляду управління персоналом кризова ситуація небезпечна тим, що співробітники втрачають упевненість у своєму майбутньому. Через відсутність достовірної інформації про реальну ситуацію на підприємстві та перспективах його розвитку, персонал починає бути залученим у різні свого роду обговорення чуток і інтерпретацій того що відбувається, це згодом позначається на його роботі. Окрім того, деякі співробітники звільняються або збираються це зробити. Персонал стає демотивованим в умовах навколишньої нестабільності і незчисленних звільнень співробітників у всіх областях економіки.

Так, щоб оцінити набір найефективніших мотиваційних чинників у період боргової кризи, ми спираємося на дослідження 2015 року, яке проводилось на заході Греції, саме коли країна переживала економічний спад. Це допоможе побачити ситуацію більш глибоко та мати більш широке уявлення про бажання підлеглих саме під час скрутного становища всередині організації. Отже, з метою інформувати практику управління персоналом, було проведено опитування для виявлення найбільш важливих факторів мотивації, які б могли привести працівників до більш ефективної поведінки в умовах економічної кризи. Також, було перевірено як ці фактори диференціюються по відношенню до соціально-демографічних характеристик (позиція на роботі, рівень освіти, стать, вік).

Дослідження проводилось за допомогою структурованої анкети, яка включає у себе тридцять дев'ять питань і поділяється на три частини. Перша частина стосується соціально-демографічних характеристик, а також даних про роботу (позиція, досвід). Друга частина включає чотири питання для виміру загального рівня задоволеності працівника та двадцять мотиваційних чинників, які необхідно оцінити з точки зору ефективності на самого респондента за п'ятибальною шкалою, де 1 = «зовсім ні», 2 = «мало», 3 = «помірковано», 4 = «дуже», 5 = «абсолютно». Зрештою, третя частина анкети включає в себе відкриті питання, пов'язані з індивідуальною мотивацією та думкою про наслідки економічного спаду з точки зору трудових відносин.

Анкету заповнили 85 працівників, з яких 43 чоловіки і 42 жінки. Вік респондентів в основному коливався в межах 25-55 років і більше. Освітній рівень працівників поділяється на 4 категорії: початкова, середня, технологічна та вища.

Отже, таблиця 1 показує як респонденти оцінили за п'ятибальною шкалою усі представлені мотиваційні фактори.

Таблиця 1

Середні оцінки мотиваційних чинників

Мотиваційний чинник	
1. Рівність та справедливість на робочому місці	4,47
2. Заробітна плата	4,46
3. Цікава робота	4,44
4. Об'єктивність з боку керівників	4,41
5. Гарні стосунки з колегами	4,40
6. Заробітна плата за продуктивністю	4,34
7. Надання додаткових коштів для виконання обов'язків	4,26
8. Розвиток умінь та знань	4,21
9. Безпека та стабільність зайнятості	4,20
10. Ясність обов'язків	4,18
11. Безпечний робочий простір	4,06
12. Можливість брати ініціативу	4,06
13. Можливість брати участь у вирішенні важливих питань	4,05
14. Підтримка з боку наглядців	4,04
15. Продуктивність зворотного зв'язку	3,98
16. Моральна винагорода	3,95
17. Можливість просування	3,75
18. Гнучкий робочий час	3,54
19. Командна робота	3,44
20. Можливість розвивати дружні суспільні відносини	3,15

(побудовано авторами на основі даних [1])

Такі результати доводять, що навіть у випадку економічного спаду рівність, справедливість, об'єктивність на робочому місці та задовільна заробітна плата є мотиваційними чинниками з найбільшим впливом на задоволеність працівника.

Також, згідно цього дослідження є співвідношення між рівнем освіти та задоволенням від роботи, між статтю та почуттям безпеки, що говорить про гендерну проблематику на місцях. Результати подібних опитувань, які вивчають задоволення та мотивацію працівників, дуже схожі. Усе це дозволяє менеджерам у скрутному становищі бути обізнаними та діяти більш точно та конкретно, застосовуючи які-небудь із інструментів матеріальної мотивації на підприємстві.

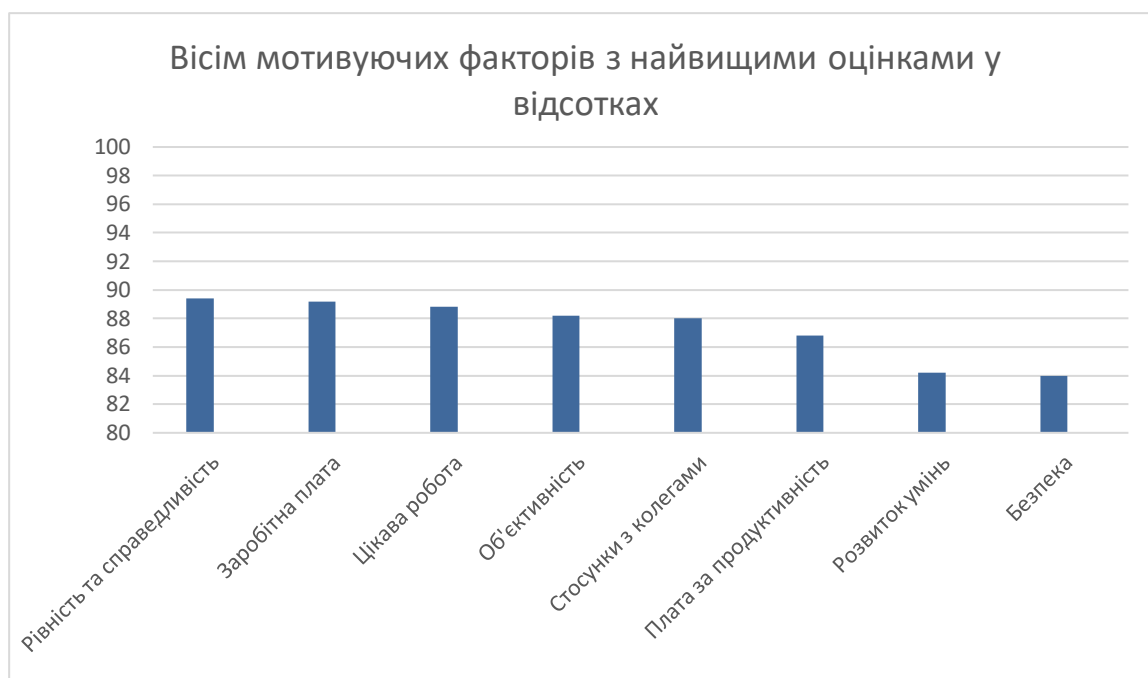


Рис 1. - Вісім мотивуючих факторів з найвищими оцінками (побудовано авторами на основі даних [1])

Висновки. В Україні на тлі економічного спаду сьогодні є надзвичайно актуальною проблема підвищення мотивації працівників. Безумовно, у таких умовах грошова винагорода є одним з найефективніших методів стимулювання до праці. Але мотивація шляхом лише збільшення заробітної плати може призвести до втрати бажання розвиватися, до спаду ініціативи та продуктивності. Дослідження в інших країнах, зокрема Греції, під час боргової кризи показує, що у таких умовах необхідно розвивати нематеріальні інструменти мотивації. Опитування обґрунтувало необхідність використання різних нефінансових форм стимулювання. І перше з них: забезпечення рівності та справедливості на робочому місці між усіма співробітниками. Так, перенесення такого досвіду українськими менеджерами має змогу спростити процес підвищення ефективності праці і в нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Chatzopoulou M. Employee's Motivation and Satisfaction in light of Economic Recession: Evidence of Grevena Prefecture Greece / M. Chatzopoulou, A. Vlachvei, T. Monovasilis. // *Elsevier*. – 2015.
2. Добролюбов Е.А. Система матеріального и нематеріального стимулювання (мотивації) персонала / Е.А. Добролюбов // *Банковские технологии*. – 2002. - №3. – С.41-45.
3. Львов С. Незаменимые люди есть // *Журнал управления компанией*. 2004. - №5. - С. 43.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рецензент д.е.н., професор Хоменко М.М.